

Gränsöverskridande

Vänbok till Claes G. Alvstam

©Centrum för Europaforskning/redaktörerna/författarna

Tryckeri: Kompendiet, Göteborg 2016

ISSN: 1104-5507

ISBN: 978-91-89608-41-2

Innehåll

Förord	7
<i>Linda Berg, Inge Ivarsson, Rutger Lindahl & Patrik Ström</i>	
DEL I – GLOBALT GRÄNSÖVERSKRIDANDE	
Kapitel 1: Digitalisering och nya ekonomiska geografer.....	11
<i>Robert Wentrup, Patrik Ström & Richard Nakamura</i>	
Kapitel 2: Swedish MNEs are Pioneering Globalization.....	21
<i>Jan-Erik Vahlne & Inge Ivarsson</i>	
Kapitel 3: An Integrated Perspective of a ‘World Without Verona Walls’: The Göteborg IV Model.....	41
<i>Cheryl Marie Cordeiro</i>	
Kapitel 4: Global Sourcing Readiness: On Opportunity Recognition, Feasibility and Comfort Zones.....	53
<i>Peter Ørberg Jensen, Bent Petersen & Roger Schweizer</i>	
Kapitel 5: Crossing Borders – Opera Performances by ICT.....	67
<i>Sten Lorentzon & Patrik Ström</i>	
Kapitel 6: The Piketty Mania (Reflections on Piketty’s Speech at LSE).....	79
<i>Xu Xiangxuan (Emily)</i>	
Kapitel 7: EU and the Global Sustainable Development Goals.....	85
<i>Arne Bigsten</i>	
Kapitel 8: EU och USA i WTO:s tvistlösningssystem 1995-2015.....	95
<i>Joachim Åhman</i>	
Kapitel 9: Reflektioner kring frågan om investeringsskyddsregler i TTIP-avtalet.....	105
<i>Per Cramér</i>	
Kapitel 10: Grasping EU Interregionalism.....	115
<i>Fredrik Söderbaum</i>	

DEL II – GRÄNSÖVERSKRIDANDE I EUROPA

Kapitel 11: Europas enande i socioekonomisk argumentation: ett par nedslag i idéhistorien.....	125
<i>Mats Andréén</i>	
Kapitel 12: Det enda kriget och Europas gränser.....	133
<i>Ann Ighe</i>	
Kapitel 13: Dracula – Europas försvarare.....	137
<i>Ingmar Söhrman</i>	
Kapitel 14: Building Bridges to Belarus: The Internationalization of Higher Education.....	147
<i>Gregg Bucken-Knapp</i>	
Kapitel 15: Ekonomiska bedömningar och EU-attityder.....	155
<i>Linda Berg & Rutger Lindahl</i>	
Kapitel 16: Regional ekonomisk struktur och arbetsmarknadsomställning: hur etablerade kompetenser kan få nya användningar.....	165
<i>Martin Henning</i>	
Kapitel 17: Kulturella skillnader och fackligt samarbete i Europa – nordiska erfarenheter av ett gränsöverskridande arbete.....	173
<i>Bengt Larsson</i>	
Kapitel 18: Sverige och förhandlingar i EU:s Ministerråd.....	185
<i>Rutger Lindahl & Daniel Naurin</i>	
Kapitel 19: EU:s handelspolitik i en utmaningarnas tid – strategiskt agerande i grannskap och Asien	199
<i>Anders Ahnlid & Lena Lindberg</i>	

DEL III – GRÄNSÖVERSKRIDANDE I ASIEN

Kapitel 20: Influence factors of Sino-EU trade.....	213
<i>Chun Ding</i>	
Kapitel 21: Exploring the Business View on ASEAN Integration.....	229
<i>Erja Kettunen</i>	

Kapitel 22: Cross-border Trade and Investment in Vietnam.....	239
<i>Curt Nestor</i>	
Kapitel 23: China's Commercial Jet Aircraft Desires.....	251
<i>Sören Eriksson</i>	
Kapitel 24: Japan's long term recession and Vertical IS curve.....	261
<i>Naoyuki Yoshino, Farhad Taghizadeh-Hesary & Nour Tawk</i>	
Kapitel 25: HRM Challenges during the Development of Local R&D Capability in Asia.....	273
<i>Katarina Lagerström & Roger Schweizer</i>	
Kapitel 26: Malaysiska kvinnors erfarenheter av exportindustrins villkor.....	285
<i>Anja K. Franck</i>	
Kapitel 27: An Innovation Driven Economic Diversification Strategy for Kuwait.....	295
<i>Bjørn T. Asheim</i>	
Författarpresentation.....	305
Vetenskapliga publikationer Claes Göran Alvstam.....	309

Förord

Claes Göran Alvstam, Claes G. Alvstam eller numera bara Claes Alvstam är en profil inom det ekonomisk-geografiska forskningsfältet både i Sverige och utomlands. Hans verksamhet präglades redan från början av en öppenhet inför *gränsöverskridande* verksamheter. Både inom forskning och undervisning visade han tidigt intresse för att, tillsammans med kollegor från andra forskningsområden och akademiska discipliner, närma sig komplexa forskningsfrågor. Sin bas har han sedan slutet av 1960-talet haft vid Handelshögskolan i Göteborg. Visserligen har han då och då, för att pröva att arbeta i andra miljöer och troligen också för att stilla sin gränsöverskridande nyfikenhet, gjort utflykter till andra universitet både i Sverige och utomlands, men han har alltid återvänt till sitt alma mater. För detta är vi, några av hans många kollegor och samarbetspartners inom Göteborgs universitet, tacksamma och glada.

Efter att under åren 1991-94 varit förordnad som professor vid Handelshögskolan i Helsingfors (Hanken) kom Claes Alvstam tillbaka till Göteborgs universitet och utnämndes till professor i internationell ekonomisk geografi vid Handelshögskolan i Göteborg. På Handelshögskolan kom han att bli en av initiativtagarna till Centre for International Business Studies (CIBS). Denna miljö kom tidigt att präglas av en tvärvetenskaplig ansats mellan främst området international business inom företagsekonomin och den ekonomiska geografin. Claes Alvstam var också tidigt en pionjär att vara med om och utveckla den internationella eller språkliga inriktningen av ekonomutbildningen redan på 1970-talet. Under 1990-talet kom de europeiska språken att få sällskap av japanska och kinesiska, en utveckling som Claes Alvstam starkt understödde.

I slutet av 1990-talet kom Claes Alvstam också att leda Handelshögskolans satsning på en Graduate School med fokus på Masterutbildningar, och bidrog därmed till en ökande internationalisering av den högre utbildningen. Claes Alvstam var också instrumentell i starten av ett multidisciplinärt masterprogram med benämningen International Business and Trade, som allt sedan starten 1997 är ett av Handelshögskolans mest sökta program.

För all undervisning är det viktigt att ha en stark koppling till forskningen. CIBS har härigenom varit en viktig bas för både forskning och undervisning och har också attraherat en rad framstående forskare inom international business och ekonomisk geografi, till att i perioder verka vid Handelshögskolan. Idag ingår CIBS som en framgångsrik och integrerad del av den företagsekonomiska institutionen.

Claes Alvstam kom också tidigt att engagera sig i det i början av 1990-talet spिरande samarbetet kring de då aktuella Europafrågorna. I den svenska debatten inför beslutet om att ansöka om medlemskap i Europeiska Unionen saknades i många fall kvalificerade analyser som kunde bilda underlag för ställningstaganden i dessa frågor bland såväl politiska beslutsfattare och vanliga medborgare. Claes Alvstam tillhörde dem som arbetade aktivt för att det inom Göteborgs universitet skulle utvecklas arbetsgrupper som, helst på en mångdisciplinär grund, skulle ta sig an de

ofta komplexa samhällsproblem som aktualiserades av den pågående europeiska integrationsprocessen. Genom ett gränsöverskridande samarbete, över ämnes- och institutionsgränser, skulle forskarna bäst kunna bidra till att höja kunskapen om och förståelsen för dessa processer och deras betydelse för Sverige.

Samma år som Sverige blev medlem i EU, 1995, startade Centrum för Europaforskning vid Göteborgs universitet (CERGU). Claes Alvstam var en viktig del i processen som ledde fram till CERGU:s tillkomst och han har under de följande åren på många sätt bidragit starkt till den idag alltmer kompletta akademiska Europamiljö som finns på Göteborgs universitet inom både forskning och utbildning. På forskningssidan har han varit drivande bakom de särskilda satsningar på stora multidisciplinära forskningsprojekt som framgångsrikt utvecklats inom CERGU, exempelvis i relation till EU:s östutvidgning och inte minst det stora tvärvetenskapliga internationella postdoktorprogrammet med finansiering från Riksbankens Jubileumsfond. Han har dessutom varit en uppskattad lärare och handledare på flera av de kurser som utgör stommen i det omfattande program- och kursutbudet inom European Studies (både på kandidat- och mastersnivå).

Claes Alvstam har också under många år varit ledamot av CERGU:s styrgrupp, och han var dess ordförande under perioden 2009-2012. Som rådgivare i internationaliseringsfrågor till rektor för Göteborgs universitet och genom sitt omfattande personliga nätverk av forskarkontakter världen över har Claes Alvstam också under de senaste åren givit stadga åt arbetet inom CERGU:s International Advisory Board, där han idag har rollen som ordförande, och därmed är adjungerad i CERGU:s styrgrupp.

Oavsett vilken funktion Claes Alvstam har fyllt, har hans lojalitet mot CERGU, CIBS och sina forskar- och lärarkollegor alltid varit stor. Hans fortsatt starka stöd till satsningar på mångvetenskaplighet i både forskning och undervisning, hans tydliga krav på medvetenhet och kvalitet i all verksamhet och hans idériakedom har varit och är fortfarande av mycket stor betydelse. Claes Alvstam är vittberest och därmed en erfaren gränsöverskridare både i geografin och i forskningen. Hans mycket generösa inställning till att dela med sig av sina erfarenheter från egen forskning, undervisning, omfattande resor och forskarkontakter och inte minst från sina många år som ledamot i olika forskningsstödjande styrelser och arbetsgrupper, uppskattas högt av kollegor och särskilt av dem som tillhör yngre forskargenerationer.

Göteborg i mars 2015

Linda Berg Inge Ivarsson Rutger Lindahl Patrik Ström

DEL I – GLOBALT GRÄNSÖVERSKRIDANDE

Kapitel 1

Digitalisering och nya ekonomiska geografier

Robert Wentrup, Patrik Ström & Richard Nakamura

Det är få nutida begrepp som fått en så stor uppmärksamhet i den ekonomiska samhällsdebatten som digitalisering. Digitalisering sägs skapa strukturomvandlingar i ekonomin och förändra människors och företags beteenden. I litteraturen skrivs det återkommande om en ny ”digital ekonomi” (OECD, 2015), ”the second machine age” (Brynjolfsson & McAfee, 2014), den nya ”delningsekonomin” (Belk, 2014; Spence, 2015), ”diginomics” (Bremen & Felländer, 2014) samt en flora av liknande termer. Gemensamt för alla dessa begrepp är att de pekar på att den teknologi som används för att digitalisera fysiska ting har skapat en ”ny” ekonomi.

Vår tes här är att det kan vara missvisande av samhällsaktörer att särskilja en digital ekonomi från en reell ekonomi då även det digitala (åtminstone fram till att artificiell intelligens självständigt skapar nya geografier) skapas och styrs av människor. Vi menar därför att det varken är möjligt eller meningsfullt att särskilja dessa två typer av ekonomier. Assar Lindbeck (2008) menar att ”man uppnår inte någon ytterligare förståelse av samhällsekonomiens sätt att fungera genom att sätta en gemensam etikett, av typen ’ny ekonomi’ eller ’kunskapssamhälle’, på helt olika fenomen”. Det kan vara viktigt för att peka på en transformation av ekonomin, men där utvecklingen i grunden bygger på marknadsekonomis principer (Wentrup & Ström, 2016). Vi vill hävda att det digitala, eller virtuella, och det reella är sammanflätat. För varje digital plats finns det en geografisk spegelbild (Graham et al., 2015). Istället för att komma på nya begrepp, bör därför tankemöda läggas på att verkligen förstå vad digitalisering innebär för samhället och den ekonomiska utvecklingen samt hur den kan utveckla marknadsekonomin vidare. Likaså bör forskningskraft läggas på att tillhandahålla beslutsunderlag för policyaktörer med målet att anpassa det för att på det lämpligaste sättet tillgodose hela samhället.

Vi är ännu i ett tidigt stadium av det digitala teknikskiftet och det är svårt att överblicka den framtida utvecklingen. I detta kapitel diskuterar vi några av de slutsatser som forskningen hittills kunnat konstatera gällande digitalisering och ekonomisk utveckling. Exempelvis beskriver vi orsakssambandet mellan ekonomisk tillväxt och internetanvändning. Vi försöker också nyansera några utbredda antaganden – som att småföretag genom internet har etablerat helt nya geografiska internationaliseringsmönster.

Vad är egentligen digitalisering?

Digitalisering betyder att fysiska ting görs om till digitalt format, eller mer precist att analog information görs om till binära paket. Dessa kan sen spridas elektroniskt via internet eller andra protokoll. Ett enkelt exempel är CD-skivor med musik som idag till största delen produceras digitalt och distribueras via internet. Media, post, betalningar, spel, böcker, och film är andra exempel. Ytterligare tjänster som förmedlas via digitala kanaler är banktjänster, olika former av rådgivning och även utbildning. Dock används begreppet digitalisering ofta utan urskillning. I företagsekonomi är det är därför viktigt att skilja mellan 1) digitala kommunikationskanaler som underlättar försäljning av fysiska produkter och 2) digitala produkter eller tjänster som endast distribueras via internet.

Precis som i andra teknikskiften så har digitaliseringen skapat nya företag och affärsmodeller men också påverkat hur existerande företag organiserar sin produktion och försäljning. McKinsey (2014) skriver om framväxten av digitala plattformar som effektiviserar och internationaliserar tjänster som tidigare var lokala. Om vi tar det svenska exemplet *Spotify*, som via internet erbjuder en prenumerationstjänst av musik med ett stort utbud av musik, kan vi konstatera att ingen fysisk musikaffär hade kunnat nå en lika stor målgrupp av människor. De fysiska distributionskanalerna för musik är i princip helt utsuddade om man bortser från att Spotify behöver en fysisk infrastruktur med servrar, fiberkablar, m.m. Denna struktur är också ett resultat av att tjänster och hårdvara blir allt mer tätt sammanvävda för att kunna skapa en helhetslösning som kan presenteras och distribueras på den globala marknaden. Spotify (2015) har idag 75 miljoner användare på 58 marknader i framförallt västvärlden och ett drygt 20-tal fysiska kontor lokaliserade främst i Europa och Nordamerika. Detta exempel ger i viss utsträckning McKinsey rätt i den meningen att denna typ av tjänster har fått en global geografisk spridning och potentiell skalbarhet tack vare digital produktion och digitala distributionsnät (d.v.s. internet). Men samtidigt kan vi konstatera att den digitala ekonomin följer den reella ekonomins fotspår, inte mist gällande geografin. Det är ingen slump att Spotify valt att prioritera marknader i västvärlden där internetpenetrationen och den ekonomiska köpkraften kombinerat är som högst och där de institutionella och affärskulturella barriärerna är som lägst. Det är heller ingen slump att flera av delägarna i Spotify är amerikanska företag. USA är idag den i särklass största producenten av onlinetjänsteföretag där företag som Google och Facebook innehar en monopolliknande ställning i västvärlden. Forskning visar att geografiska internationaliseringsmönster för digitala plattformar inte skiljer sig nämnvärt från de för tillverkande företag (Kim, 2003). Det kan dock numera ske i en mycket snabbare takt om så kallad viral effekt uppnås (Alvstam et al., 2016).

Breman och Felländer (2014) hävdar att mellanhänder slopas i och med digitaliseringen, och pekar på e-handelsplattformar såsom *Blocket*. Vår tolkning av digitaliseringens effekt är snarare att de digitala plattformarna i själva verket istället förstärker och blir de stora dominerande mellanhänderna. Mellanhandspositionen blir med andra ord de digitala företagens *raison d'être*. Det tidigare fragmenterade

mönstret av mellanhänder tenderar att bytas ut mot gigantiska konsoliderade digitala mellanhänder som parallellt förmedlar både varor och tjänster.

En annan ekonomisk effekt av digitaliseringen är att den effektiviserar och drar ner kostnaden för produktion (Bremann & Felländer, 2014). Även för digitala produkter och tjänster såsom mjukvara och digital media sjunker marginalkostnaden för varje ytterligare producerad enhet. Digitala applikationer kan skapa effektivitetsvinster genom att ta in stora datamängder och analysera dessa, vilket är något som ofta kallas ”big data”. Ett exempel på big data-applikationer är mätning av elförbrukning i bostäder med syfte att nå en effektivare energiförbrukning. Effektivitetsvinster kan även genereras då marknadsaktörer genom digitala marknadsplatser slipper transportera sig till marknader för att få tillgång till det för tillfället rådande marknadspriset. För detaljhandeln är onlinebeställningar en starkt framväxande tjänst. Till och med inom jordbruket, vilket vanligtvis inte förknippas med digitalisering, finns det idag digitala verktyg för att övervaka produktionen och öka precisionen i hantering av boskap och utsäde. I övrigt är automatisering och robotisering två områden som naturligt nog ofta förknippas med digitalisering. Brynjolfsson och McAfee (2014) menar att all mänsklig tjänsteproduktion som inte är komplex, och framförallt är repetitiv, på sikt kommer att ersättas av robotar. I linje med denna trend av successiv kodifiering och integrering av mänsklig kunskap i maskiner ligger det starkt framväxande området Internet of Things (IoT). IoT förvandlar vanliga objekt till intelligenta konsumentprodukter där de blir digitala sändare och mottagare av information, som till exempel kylskåp som vid låga nivåer automatiskt beställer livsmedel online, vilken tidigare bara kunde kommuniceras mellan människor. Denna utveckling skapar helt nya utmaningar beträffande affärmodeller men också hur data kan ägas, hanteras och distribueras.

Orsakssambandet mellan digitalisering och ekonomisk utveckling

Digitalisering stimulerar innovationer, vilka i sin tur är drivkrafter för produktivitet och ekonomisk tillväxt (bl.a. Brynjolfsson & Saunders, 2010; Coe & Helpman, 1995; Hunt, 1999). Även om det är svårt att härleda det direkta orsakssambandet mellan just digitalisering och ekonomisk tillväxt, finns det många studier som pekar på positiva effekter för den ekonomiska tillväxten genom ökad mobil- och datoranvändning samt hög internetpenetration (Katz & Koutroumpis, 2014; Brynjolfsson & McAfee, 2014; Gelvanovska et al., 2014; Wentrup et al., 2016). Rent statistiskt är emellertid digitaliseringens ekonomiska effekter fortfarande svåra att mäta. Användningen av de otaliga digitala verktyg som idag är gratis för slutanvändare, som exempelvis Skype och Dropbox, fångas inte upp i nationell eller internationell ekonomisk statistik. Hur kan man exempelvis mäta inverkan på den ekonomiska tillväxten, eller effektivitetsvinster, till följd av övergången från fysisk post till e-post? Statistiska klassificeringssystem och definitionsmetoder har av naturliga skäl inte kunnat utvecklas lika fort som digitaliseringen.

Det råder dock konsensus inom forskningen att hög ekonomisk tillväxttakt och stark köpkraft tenderar att vara korrelerade med hög digitaliseringsnivå (bl.a. Katz & Koutroumpis, 2014). De länder som har högst BNP per capita tenderar att ha högst användning av datorer och internet. Hilbert (2010) menar att det finns ett nära positivt samband mellan digitalisering och ekonomisk tillväxt, men att det är svårt att bestämma det exakta orsakssambandet eller dess magnitud. En stark ekonomisk bas betyder att investeringar kan göras i den nödvändiga infrastruktur som krävs för att bygga ut internet. När väl internetanvändningen kommer igång leder den till effektivitetsvinster för konsumenter och företag. Därmed bidrar den till högre ekonomisk tillväxt, vilket i sin tur kan generera ytterligare investeringar i informationsteknologi. Därmed är en digital och ekonomisk tillväxtspiral sjösatt.

Utöver den ekonomiska nyttan leder även digitalisering till en social nytta genom att människor kan nå varandra till en lägre kostnad än tidigare. De geografiska avstånden kan upplevas som mindre genom digitaliseringen. Samtidigt kan digitaliseringen också förstärka socioekonomiska klyftor, vilket i litteraturen diskuterats under begreppet ”den digitala klyftan”. Det finns mycket forskning som påvisar de digitala klyftorna mellan olika länder (framförallt mellan nord och syd), men även mellan sociala grupper och mellan kvinnor och män (OECD, 2001).

Sett till internetpenetrationen har västländer börjat nå en efterfrågemättnad. I Sverige har 93 procent av befolkningen tillgång till internet, och mobiltelefonpenetrationen är långt över 100 procent av befolkningsmängden, d.v.s. att det finns fler mobiltelefoner än invånare (Internetstatistik, 2015). Kontrasten blir slående om man jämför med länder i Afrika där den genomsnittliga internetpenetrationen uppskattas vara cirka 20 procent (ITU, 2016). Även om digitaliseringen och internetanvändningen ökar märkbart i Afrika, kan man ställa frågan om det digitala avståndet till västvärlden överhuvudtaget går att ta in. Kommer de länder som fått en sen start i digitaliseringsvågen bli kvar i ett permanent digitalt underläge under det innevarande seklet? För att undvika detta scenario och främja ett mer utjämnat digitalt landskap med innovativa digitala kluster utspridda i geografien, krävs stora satsningar på infrastruktur och utbildning. Det behövs också ett anpassat regelverk som förhåller sig till internationella internetföretag och som därmed tar hänsyn till skattefrågor och konsumentskydd över nationella gränser.

Förhoppningar om att digitaliseringen, eller kanske främst internet, blir en utjämnande kraft mellan fattiga och rika länder, är kanske i själva verket ett ihåligt önsketänkande. Kan det vara så att internet istället förstärker socioekonomiska skillnader? Detta skulle i så fall vara ytterligare ett argument för att digitalisering inte bör ses som en isolerad ekonomisk kraft utan istället ses som en reflektion av ett heterogent landskap av befästa ekonomiska maktstrukturer i världen.

Hur jobben påverkas är nästa fråga som accentuerats i takt med digitaliseringens framväxt. Å ena sidan skapar digitaliseringen nya jobb. Till exempel har jobb för programmerare och webgrafiker har ökat exponentiellt under det senaste decenniet. Å andra sidan gör den att många jobb kan ersättas av digitala handelsplatser

och verktyg. Resebyråer, biljettkassor och administrativa tjänster levereras idag ofta via digitala kanaler. Västerländska konsumenter kan beställa de flesta produkter och tjänster via internet. Detta ligger i linje med hur tjänsteföretag progressivt lägger ut tjänsteutförandet på konsumenten och därmed sammanbinder henne tätare med deras affärsmodeller. Brynjolfsson och McAfee (2014) menar att den digitala transformationen på kort sikt riskerar att orsaka hög arbetslöshet genom de produktivitetseffekter teknologin genererar. Samtidigt menar de att det är en omställningsfas som ofta kommer med större teknikskiften (se till exempel övergången i västvärlden från en tillverkningsindustriindominerad ekonomi mot en tjänsteekonomi).

Det är för tidigt att göra en utsaga om huruvida digitaliseringen kommer att påverka jobben och därmed den ekonomiska tillväxten. Det troliga scenariot blir sannolikt någonting mellan förespråkarnas positiva eufori om digitaliseringens förlösande kraft och kritikernas negativa budskap om dess hämmande effekter. Utmaningen ligger i att utforma en samhällsstruktur som kan hantera global konkurrens och flexibilitet, vilket i förlängningen är en politiskt fråga. Alltjämt är digitaliseringsvägen fortfarande i sin linda och det finns än så länge bara en liten empirisk evidens för orsakssambandet mellan digitaliseringen och den ekonomiska tillväxten.

Digitalisering – en ny ”delningsekonomi”

Delningsekonomi har blivit ett nytt populärt uttryck för hur individer ”delar”, eller i själva verket handlar med varandras tillgångar eller tjänster via digitala plattformar. Med internet som katalysator och de digitala plattformarnas nätverkseffekter (Rochet & Tirole, 2003), kan utbud och efterfrågan ökas och förmedlas i en snabb hastighet. Spence (2016) menar att delningsekonomin möjliggör ett mer effektivt utnyttjande av ”slumrande tillgångar” i samhället. Exempelvis kan i teorin en personbil som bara rullar med *en* passagerare via en digital plattformsoptimerade navigations- och matchningsfunktioner få fler passagerare ombord och därmed bli miljömässigt bättre nyttjad. Den icke-digitala varianten av detta exempel är liftning, men genom internet och applikationers algoritmer blir liftningen betydligt mer optimal och säker, vilket de digitala plattformarna kan ta ut en premie för.

Delningsekonomi förknippas ofta med det engelska begreppet ”peer-to-peer file sharing”, eller svenskas ”fildelning”, vilket ursprungligen kom från teknologi som möjliggjorde att användare kopplade upp sig mot varandras servrar och delade filer. Redan på sent 90-talet fanns exempelvis *Napster*, som var en amerikansk gratistjänst där användare kunde fildela elektroniska musikalbum (MP3-filer) via en digital plattform. En domstol förbjöd dock Napster att sprida upphovsrättsskyddad musik via sitt nätverk och websidan stängdes efter ett tag ned (Mead Woodsworth, 2004). Ett annat omtalat exempel är svenska *The Pirate Bay* som via ett s.k. OpenTracker-system möjliggjorde nätbaserad kopiering och spridning av digitalt material (Andersson & Snickars, 2010). Dessa onlinetjänster har i många avseenden varit de teknologiska, måhända ej de etiska, pionjärerna till det som idag är de dominerande digitala

plattformarna. Problemet med dessa tidiga aktörer var avsaknaden av en hållbar affärsmodell inom ramen för marknadsekonomin, där olika parter kunde tjäna på den tekniska möjligheten som skapades.

Det finns det en uppsjö av digitala kommersiella plattformar. Airbnb (boende), Uber (persontransport), TaskRabbit (individuella tjänster) och Freelancer (frilansarbete) är några av de mest kända. Dessa är alla vinstdrivande företag som lyckats att förflytta marknadsplatser från det fysiska till det digitala rummet. Det blir dock missvisande att påstå att de representerar ”delningsekonomi” då begreppet ”dela” för tankarna till icke-kommersiella aktiviteter. Det finns en vanligt förekommande missuppfattning om att delningsekonomi enbart handlar om nyttjande av tjänster individer emellan, men företagets roll som mellanhand är avgörande för att systemet ska fungera.

Martin (2016) menar att delningsekonomin dels kan ses som ett nischat socio-digitalt experiment, dels som ett led i den neoliberal kapitalismen. Martin pekar på paradoxen att detta antingen kan leda till ett mer hållbart decentraliserat konsumtionsmönster *eller* förstärka det pågående ohållbara konsumtionsmönstret. Lehdonvirta (2015) pekar bland annat på de negativa konsekvenser som delningsekonomin kan frambringa genom erosion av arbetsvillkor för ett framväxande digitalt proletariat, vilket exemplifieras av kritiken mot Uber, eller urholkning av levande stadskärnor till följd av lägenhetsuthyrning som framförts i debatten kring Airbnb. Det är ingen underdrift att hävda att digitala plattformar är på väg att forma ett nytt sorts affärssparadigm i samhället. Deras popularitet bland konsumenter är ett bevis på att de succesivt är på väg att integreras i marknadsekonomin. I denna sammansmältningssprocess mellan det digitala och det reella är det viktigt att beakta de konsekvenser som kan uppstå när konsumenter förflyttas till centraliserade digitala plattformar som ofta vilar på ett föråldrat och inert policyramverk. Ubers marknadsinträde i Paris har visat prov på friktionen mellan den digitaliserade och den reella ekonomin, vilket har lett till senkomna förändringar i regelverket för att stävja en skev konkurrenssituation. Det är dock tydligt att den traditionella taxinäringen är på väg att åtminstone till en del ersättas av mer konkurrenskraftiga digitala alternativ. Uber har genom att erbjuda en högre servicenivå skaffat sig en hög marknadsandel på kort sikt. Denna ekonomiska transformation är inte ny utan är en naturlig del i det kapitalistiska systemet. Samtidigt väcker de digitala plattformarnas snabba frammarsch frågan huruvida den naturliga utfasningen av mindre konkurrenskraftiga digitala alternativ riskerar att undergrävas i en digital marknadsterräng där det likt den reella ekonomin kan skapas höga inträdesbarriärer och nätverkseffekter som alltså är svåra att få igång. Vad kommer till exempel att krävas av en ny digital plattform för att bli konkurrenskraftig gentemot Airbnb som har en databas på 1,5 miljoner rum i 190 länder även om Airbnb visar sig bygga på en obsolet affärsmodell eller system? Det finns dock många exempel på internetjänster som försvunnit när kundernas preferenser ändrats. Har Airbnb och Ubers existens verkligen då bidragit till ett mer hållbart konsumtionsmönster? Dessa är frågor som ekonomgeografer och andra forskare kommer att behöva studera djupare under närmaste decenniet.

Slutsats

Den digitala ekonomin har inneburit ett paradigmskifte i hur affärsmodeller skapas och konsumenter använder produkter och tjänster. Även om själva produktionen och konsumtionen av nätbaserade tjänster vilar på nya idéer om hur man utnyttjar en existerande digital teknologi, kan vi fortfarande se samma grundläggande ekonomiska logik styra uppkomsten av nya affärsmodeller och utfasningen av gamla dito. Hastigheten i denna evolutionsprocess är dock svår att finna motsvarigheter i historien, och just denna specifika egenskap hos den digitala ekonomin gör utmaningarna för företag med etablerade digitala plattformar betydande då nya aktörer snabbt kan startas upp. Att bevara en uthållig konkurrenskraft genom att utnyttja sina skalfördelar blir troligen en lika viktig konkurrensstrategi för de digitala som för traditionella företagen.

Den andra dimensionen är hur friktionen mellan den digitala och den reella ekonomin kommer att ange tonen för framtidens samexistens mellan dessa två former av ekonomisk aktivitet. All ekonomisk utveckling sker dock inom ett geografiskt område. Detta kan vara mycket lokalt som när nystartade internetföretag återfinns i kärnan av större städer, eller också globalt då nya företag kan nå kundgrupper över stora avstånd. Detta skapar ständigt nya utmaningar för att regioner och företag skall kunna upprätthålla sin konkurrenskraft (Ström & Wahlqvist, 2010). Företagen är beroende av människor med den bästa utbildningen och erfarenhetsmässiga förmågan, och regioner måste attrahera dessa företag och individer för att kunna skapa framtida ekonomisk tillväxt.

I detta kapitel har vi försökt visa hur digitaliseringen håller på att bli en integrerad del av ekonomin globalt. Det är en friktionsintensiv process där det kommer att finnas vinnare och förlorare. Precis som vid andra teknikskiften är det de företag som lyckas anpassas sig bäst som har de största förutsättningarna att gynnas av digitaliseringen.

Referenser

- Alvstam, C.G., Ström, P., & Wentrup, R. (2016) Heterogeneous economic space in a global archipelago: An economic geography perspective of emerging markets. In *Handbook of Research on Emerging Markets*, Merchant Hermant (Ed.), Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishers. Forthcoming.
- Andersson, J., & Snickars, P. (2010) Efter the Pirate Bay, *Mediehistoriskt arkiv*, Stockholm.
- Belk, R. (2014). You are what you can access: sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 67: 1595–1600.
- Breman, A., & Felländer A. (2014). Diginomics – nya ekonomiska drivkrafter, *Ekonomisk Debatt*, 6: 28-38.

- Brynjolfsson, E., & Saunders, A. (2010). *Wired for Innovation: How Information Technology is Reshaping the Economy*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. New York: W.W. Norton & Company.
- Coe, D.T., & Helpman, E. (1995). International R&D spillovers, *European Economic Review*, 39(5): 859-887.
- Gelvanovska, N., Rogy, M., & Rossotto, C.M. (2014). *Broadband Networks in the Middle East and North Africa: Accelerating High-Speed Internet Access*. Washington, DC: World Bank. <http://www.worldbank.org/en/region/mena/publication/broadband-networks-in-mna>.
- Graham, M., De Sabbata, S., & Zook, M.A. (2015). Towards a study of information geographies: (im)mutable augmentations and a mapping of the geographies of information, *Geo: Geography and Environment*, 2(1): 88-105.
- Hilbert, M. (2010). When is cheap, cheap enough to bridge the digital divide? Modeling income related structural challenges of technology diffusion in Latin America. World Development, *The Multi-Disciplinary International Journal Devoted to the Study and Promotion of World Development*, 38(5): 756-770.
- Hunt, S.D. (1999). *A general theory of competition: Resources, Competences, Productivity, Economic Growth*. Thousand Oaks, California: Sage.
- Internetstatistik. (2015). *Vi sammanfattar internetstatistikåret 2015*, Artikelns ursprungsadress: <http://www.internetstatistik.se/artiklar/vi-sammanfattar-internetstatistikaret-2015/> Datum för access: 23 januari 2016.
- ITU. (2016). Statistics. Webadress: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/default.aspx>.
Datum för access: 25 januari 2016.
- Katz, R., & Koutroumpis, P. (2013). Measuring digitization: A growth and welfare multiplier, *Technovation* 33, pp. 314-319.
- Kim, D. (2003). The internationalization of US Internet portals: does it fit the process model of internationalization? *Market Intelligence Planning*, 21(1): 23-36.
- Martin, C. J. (2016). The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?
Ecological Economics 121(1), pp. 149-159.
- Mead Woodworth, G. (2004). Hackers, Users, and Suits: Napster and Representations of Identity, *Popular Music and Society*, 27(2): 161-184.
- Leamer, E.E., & Storper, M. (2001). The Economic Geography of the Internet Age, *Journal of International Business Studies*, 32(4): 641-665.
- Lehdonvirta, V. (2015). Should we love Uber and Airbnb or protest against them? Artikelns ursprungsadress: https://theconversation.com/should-we-love-uber-and-airbnb-or-protest-against-them-45391#comment_743676. Datum för access: 20 januari 2016.
- Lindbeck, A. (2000). ICT och den Nya Ekonomin, *Ekonomisk Debatt*, 28(6): 575-579.
- OECD. (2001). Understanding the Digital Divide. OECD Digital Economy Papers,

- No. 49, Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2015). Digital Economy Outlook 2015, Artikelns ursprungsadress: <http://www.oecd.org/internet/oecd-digital-economy-outlook-2015-9789264232440-en.htm>. Datum för access: 25 januari 2016.
- Rochet, J.-C., & Tirole, J. (2003). Platform competition in two-sided markets. *Journal of the European Economic Association*, 1: 990–1029.
- Spotify. (2016). <https://Press.spotify.com/se/information/>. Datum för access: 25 januari 2016.
- Spence, M. (2016). De slumrande tillgångarnas makt, *Dagens Nyheter* (15/1/2016). Artikelns ursprungsadress: <http://www.dn.se/ledare/kolumner/michael-spence-de-slumrande-tillgangarnas-makt/>. Datum för access: 15 januari 2016.
- Ström, P., & Wahlqvist, E. (2010). Regional and Firm Competitiveness in the Service Based Economy – Combining Economic Geography and International Business Theory, *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 101(3):287-304.
- Wentrup, R., & Ström, P. (2016) Sluta framställ delningsekonomi som välgörenhet, *Dagens Industri Digital*, Artikelns ursprungsadress: <http://digital.di.se/artikel/debatt-en-spade-ar-en-spade-och-delningsekonomin-ar-inte> . Datum för access: 22 januari 2016.
- Wentrup, R., Ström, P., & Nakamura, H.R. (2016). Digital oases and digital deserts in Sub-Saharan Africa. *Journal of Science & Technology Policy Management*. 7(1): 77-100.

Kapitel 2

Swedish MNEs are Pioneering Globalization

Jan Erik Vahlne & Inge Ivarsson

International Business (IB) is a truly inter-disciplinary area for research and education. Perhaps such a statement is self-evident, but if not, one can glance into the mix of sessions of the latest annual conference of the Academy of International Business (AIB), the leading organization for academics in this area, held in Bengaluru, India, in 2015. Session titles such as “The Geography of International Business and Global Value Chains” prevail. The most prominent journal in the International Business area, *Journal of International Business Studies* (JIBS) has had several issues promoting interdisciplinary research, including business, management and geography. One focuses specifically on business and geography: “The Multinational in Geographic Space” (JIBS Vol. 44(5) 2013). Keywords in that issue are for example: “diversity, distance, location and management”. Also in leading economic geography journals there is regular calls for integrating international trade theory, economic geography and international business, as exemplified by the special issue of *Journal of Economic Geography* 2010, Vol. 10 (4) with its theme on International business and economic geography: The multinational in geographical space. We think it goes without saying that in our times of globalization, emergence of more countries in international trade and investment and freer flows of people, capital goods and knowledge, that the international business area is of utmost importance to academics and practitioners, to be, that is students, or those already in business or public administration.

Our colleague and friend Claes Alvstam is a true believer in inter-disciplinary research. This is witnessed by his long and leading role as a developer, coordinator and teacher at undergraduate, graduate and PhD programs and courses at the School of Economics, Business and Law, University of Gothenburg, beginning already in the early 1970s. His engagement in inter-disciplinary dialogue also fits extremely well with his current position of a Director of an IB research and teaching unit such as the Centre for International Business (CIBS). CIBS has under his command successfully produced high-quality research and education, partly thanks to a good mix of people with background in the economic geography and business administration disciplines. In fact the authors of this paper are an illustration of this: Vahlne is from business administration and Ivarsson is an economic geographer. The topic of this chapter is also a good example of the crossroad between economic geography and business administration, where we combine international location and management aspects to understand how and why Swedish Multinational Enterprises (MNEs) have globalized their operations. Also in the spirit of Claes Alvstam (and CIBS in gener-

al), our research is based on detailed empirical data, often collected directly at the firm level through company visits and personal interviews with key managers and other informants. Our contribution to this volume is a short version of an article published in JIBS in 2014 (Vahlne and Ivarsson, 2014). We decided to exploit this project, as the result was somewhat sensational in relation to previous research. For the complete version we refer the reader to the original article.

Previous Research

In order to grow and improve on their effectiveness, MNEs reconfigure their widely dispersed value chains and develop their coordination systems to make the different units specialize, integrate and operate towards the overall best for the firm as a whole. We name these dual processes “globalization.” However, in much of the existing international business literature (e.g., Dunning, Fujita, & Yakova, 2007; Flores & Aguilera, 2007; Ghemawat, 2003; Rugman, 2003; Rugman & Verbeke, 2004, 2007), MNEs are often believed to operate mainly on a regional level (i.e., have the majority of their sales in their “home-region”), and few are believed to operate and coordinate their activities on a global level. This is due largely to a lack of transferrable firm-specific advantages and to various differences in market and institutional characteristics among world regions (Cantwell, 2009). From our regular observations of the development of the largest MNEs in Sweden, we see a rather different picture, with MNEs such as Ericsson, Volvo, SKF and many others operating extensive worldwide networks of value-adding activities. This gap between the reported status of MNE globalization internationally and what we know of Swedish MNEs triggered this study.

In addition, we also see a more theoretically important research gap: how can we theoretically explain that some companies have reached a state of being global? An answer to this question can be used to discuss the issue of generalization: can we also expect companies from other countries to globalize? In order to explain the globalization process of the Swedish multinationals, we present a Globalization Process Model, which is a development and adaption of the well-established Uppsala Model (Johanson & Vahlne, 1977, 2009; Vahlne & Johanson, 2013). Hence, the objective of the research project is to fill these two gaps.

We believe that the globalization process of MNEs is progressing, but that it is tortuous and that some MNEs will never achieve the state of being fully global. As we have shown in a recent case study of AB Volvo (Vahlne, Ivarsson, & Johanson, 2011), the process takes time. Part of an explanation as to why Swedish MNEs might be more globalized compared to many others can be related to the specific Swedish context. As the home market for Swedish companies is small, internationalization started very early, mainly by sales. Ericsson was the first Swedish company to open up a manufacturing subsidiary abroad, in Russia, in 1882. During the end of the nineteenth century, this company was followed by other firms, in most cases

beginning on markets close to home in psychic distance terms. In addition, most of the leading Swedish manufacturing MNEs operate in engineering industries or other business-to-business industries where technology, rather than local taste, decides customer choice. In these industries, product standardization is higher than in business-to-consumer industries and a strong driver of globalization (Johansson & Yip, 1994). Barriers to trade forced Swedish firms, supported by favourable Swedish policy, to put up manufacturing activities to protect market shares. Thus, internationalization was rapid and Swedish MNEs have gained considerable experience from managing in international contexts. Moreover, Swedish MNEs began internationalizing early on while they were still small, while competitors from larger countries often had grown large on the home market before beginning to internationalize. Swedish companies were forced to adjust to local needs and to cooperate in a network fashion with customers, while competitors from large home markets had strong opinions about what was the best solution for the customer. The concentration in the engineering industries, such as telecommunication and mining operations, also contributed to the applicability of systems solutions (Hörnell & Vahlne, 1986). However, while the small size of the home market has forced Swedish MNEs to pioneer globalization, we believe the most important explanations for globalization are also relevant to MNEs from other countries.

We focus on indigenously driven MNE globalization as an input into the theory of the firm, not denying the importance of exogenous drivers (e.g., Hult, Cavusgil, Deligonul, Kiyak, & Lagerström, 2007). In line with Buckley and Ghauri (2004), we believe that the analysis of globalization is a “big question” for international business researchers, with relevance for policymakers as well as for managers. In line with Welch and Loustarinen (1988) we define internationalization as increasing engagement in foreign markets. But with globalization we have a higher ambition: not only should engagement in foreign markets be widely dispersed, but we also understand the MNE as a network of units, which are differentiated to exploit the advantages of specialization and locational advantages (Bartlett & Ghoshal, 1990). This network has to be integrated with the help of various coordination tools. We believe that to make the concept of globalization meaningful, both the aspects of geographical location and integration must be paid attention to.

In the literature, definitions of a global industry vary, but they are similar in their intentions. Hout, Porter, and Rudden (1982) argued that an industry is global if the competitive position of a company in one country market is affected by its competitive position in other country markets. Morrison (1990) proposed that a standardized product being marketed all over the globe should be one criterion. That a focal firm is facing the same competitors everywhere is another criterion for a global industry (Porter, 1986, 1990). Companies in such industries have both an opportunity and a compulsion to globalize. Competitors will no doubt exploit the potential to compete globally when the context so permits, as this is expected to positively affect performance (Hult et al., 2007; Johansson & Yip, 1994; Kim, Park, & Prescott, 2003;

Yeniyurt, Cavusgil, & Hult, 2005; Zhou & Cavusgil, 2002; Cavusgil, Yeniyurt & Townsend, 2004).

According to an influential study by Rugman and Verbeke (2004) on the degree of globalization of the world's largest companies, there were only nine global companies in 2001. However, that study has received criticism as it uses the geographical dispersion of sales as the sole criterion for evaluating whether a company can be classified as "global." Rugman and Verbeke (2004) argue that global firms need to have stronger intangible assets than regional companies. That is probably true, however, in our opinion one should apply a dynamic view as is done in the resource-based theory (Barney, 1991) or the Uppsala model (Johanson & Vahlne, 2009), where it is assumed that companies will continue to learn and develop new and/or strengthen previous advantages.

Numerous studies, some theoretical but most of them mainly empirical, arrive at different conclusions concerning the existence of global firms and the success of global strategies. It is striking that most authors take a static view in their empirical work, and even more so in their theoretical reasoning. We agree with Westney (2006: 448), who states that "...the real test of global strategies is change over time, not absolute levels of geographic dispersion in a single year."

Method

We make an effort to develop multi-dimensional measures of globalization as to make sure our result is characterized by a high level of validity and reliability, as compared with many previous studies of globalization, which – as discussed above – have produced inconclusive results. We apply two basic dimensions of "global": the geographical configuration (i.e., location) and the coordination of activities. In terms of geographical configuration, we analyse the distribution of MNEs' functional activities between six large world regions: Western Europe (including Sweden), Russia and Eastern Europe (including the Baltic states and the other formerly centrally planned economies), North America, South America, Asia/Pacific, and Africa/Rest of World (ROW). This regionalization is in line with how economic data generally are presented officially by the surveyed MNEs (e.g., in annual reports), as well as by international institutions (e.g., the World Bank). The functional activities include data on employment, sales, purchasing of intermediate products, manufacturing and R&D. We also collected information on the location of division/business area offices, as well as units operating as "centres of excellence."

Coordination is the other dimension of the concept of "global". The existence of coordination can have as a consequence that inter-and intra-regional integration is achieved. In terms of coordination we collected two types of data. First, data on the functional activities which were "coordinated" between world regions (including cases of explicit joint management), covering sales, purchasing, manufacturing and R&D operations was collected. We did not pay attention to intra (within) regional

coordination. Secondly, we collected data on four types of intra-firm trade between corporate units in different world regions, covering intermediate products, finished goods, production technology, and engineering, design, testing and other technical services.

Thirdly, we collected information on some general characteristics of the companies and their industries, including whether their products could be classified as mainly globally standardized or locally designed or adapted, the extent to which their manufacturing units were specialized or non-specialized, the extent to which their competitors were mainly few and global in scope (oligopoly) or mainly local. In the spirit of Perlmutter (1969) we collected data on the national/regional background of members in the top executive team of the company, and finally assembled data on recent trends of globalization within the surveyed MNEs and their main competitors.

Some of the data were officially available in MNEs' annual reports, including most numerical values on the geographical distribution of employees and sales. However, the main empirical data were collected between January and November 2011 during personal visits to MNEs' global, or in two cases, local head offices in Sweden, where we conducted interviews with one or two senior managers from each company.

Overview of the MNEs Included in the Study

The 17 companies included in the study consist of Sweden's largest manufacturing companies by annual sales in 2010 (excluding Tetra Laval, where we were unable to gain access). The inclusion of these companies is based on the fact that they constitute a distinct group in terms of their large size, compared to other manufacturing companies in Sweden.

We focus only on manufacturing companies, leaving out pure service firms, although these increasingly also have expanded internationally (e.g., UNCTAD, 2004). The globalization processes among manufacturing and service firms are in many respects different, making it problematic to include both types of companies within the framework of this study. We also want to contribute to the debate on globalization, which remains dominated by studies on manufacturing companies.

As a result of large mergers, three of the 17 MNEs are not Swedish companies in legal terms. However, although ABB, AstraZeneca and Stora Enso are domiciled in Switzerland, UK and Finland, respectively, significant parts of their historical legacy (until the 1990s, being Swedish-registered companies for a century or more), and current operations are in Sweden, and therefore we have also included them in our study. Volkswagen has recently acquired the majority of Scania, but at the time of the research the company remained Swedish registered and independently managed from the head office in Sweden.

In Table 1, some key facts on the surveyed MNEs are presented. From column A we see that most MNEs produce capital goods and other industrial products, which

mainly are sold to customers through business-to-business relations. Only three companies (SCA, Electrolux, Husqvarna) partly also produce consumer goods.

Table 2.1 The companies included in the study with (A) their main products, (B) total sales (SEK billion), (C) total number of employees (thousands), (D) number of countries with operations, (E) starting year of their first operation abroad, (F) Number of major acquisitions (various periods). 2010 figures.

Company	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)
AB Volvo	Commercial transport solutions	264	90	190	1928	^a
AstraZeneca	Biopharmaceuticals	255	61	100	1934	nd
ABB	Power and automation technologies	240	116	100	1911	25 ^b
Ericsson	Telecommunications equipment and services	203	90	100	1882	15 ^c
SCA	Personal care, tissues, packaging, forest products	107	45	100	1947	80 ^d
Electrolux	Household and professional appliances	106	52	150	1919	200 ^e
Stora Enso	Packaging, paper and wood products	95	30	35	1929	10 ^f
Sandvik	Tools for metal cutting, mining and construction	83	47	130	1914	86 ^g
Scania	Heavy trucks, buses, industrial/marine engines	78	35	100	1957	nd
Atlas Copco	Compressors, mining/construction equipments	70	33	170	1916	105 ^h
SKF	Rolling bearings, seals, mechatronics	61	45	130	1911	80 ⁱ
Autoliv	Automotive safety systems	54	43	30	1982	15 ^j
SSAB	High strength steel	40	9	50	1966	^k
Assa Abloy	Locks and security products	37	37	70	n.a	150 ^l
Husqvarna	Lawn movers and other outdoor power products	32	15	100	1913	12 ^m
Trelleborg	Polymer products for sealing, damping, protecting	27	20	50	1951	80 ⁿ
Alfa Laval	Heat transfer, separation, fluid handling	26	12	100	1883	30 ^o

a) Renault/Mack Trucks (2001) and Nissan Diesel (2007), b) 2007-2012, c) 2005-2012, d) 1995-2011, e) 1970-1990, f) 1998-2008, g) 1993-2012, h) 1999-2012, i) 1995-2012, j) 1995-2012, k) IPSCO, 2007, l) 1994-2012, m) 1995-2012, n) 1996-2012, o) 2007-2011, n.a) data not available

Source: Survey data, Annual reports and Department of Business Administration, (1970) *Survey to Swedish multinational enterprises*. Uppsala University.

Column B shows the size measured by total turnover, where the six largest companies have annual sales exceeding 100 billion Swedish kronor (SEK), or approximately US\$ 13 billion, the largest being AB Volvo, AstraZeneca, ABB and Ericsson. By contrast, Alfa Laval and Trelleborg are considerably smaller, with an annual turnover of approximately SEK 25 billion. The size measured by total employment is found in column C. As can be seen, this varies from 9000 people in SSAB, which operates in the capital-intensive steel industry, to over 100,000 employees in ABB. In column D we find that the surveyed MNEs have sales and other value-adding activities in a very large number of countries throughout the world, where 12 MNEs have operations in at least 100 countries and the other five operate in 30–70 countries. Part of an explanation of this worldwide presence is found in the fact that most of the MNEs

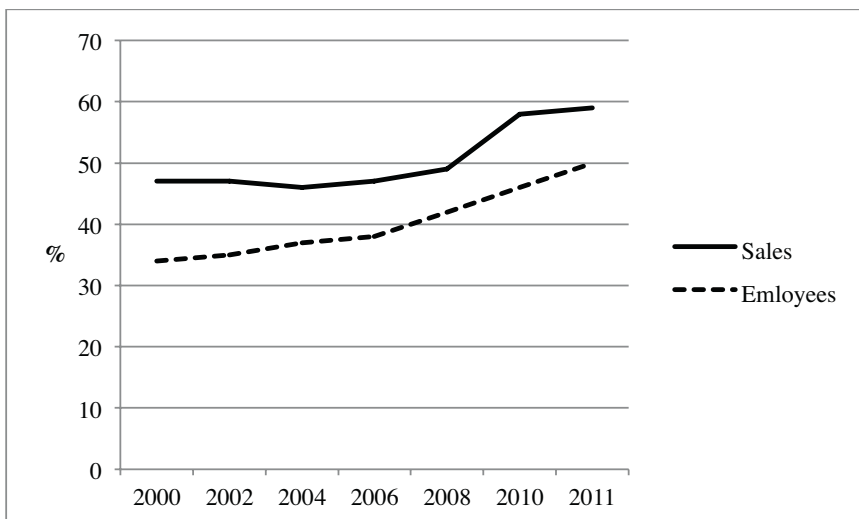
were already established before the mid-twentieth century; column E shows that a majority of the MNEs also have a very long history of international operations, with foreign sales and manufacturing units abroad dating back at least a half century. Another contributing factor for the worldwide presence is that significant international expansions have been made through acquisitions of existing companies. While green-field investment traditionally has played a dominant role for international expansions for most of the MNEs, the figures in column F clearly show that a high number of major acquisitions have been made during the past three decades; these have added international markets, distribution channels, and manufacturing capacities as well as new technologies. A well-known example of this is Electrolux, which on average acquired 10 companies per year during their rapid expansion period in 1970–1990.

Below, we will give an overview of the globalization of the 17 Swedish MNEs, structured along our two main globalization dimensions: first, their geographical configuration (i.e., location) and second, the degree of global coordination of value-adding activities.

The Geographical Configuration

The possibility for MNEs to generate dynamic capabilities is largely dependent on the configuration of their internal (and external) network of value-adding activities. If we take a look at the 17 Swedish-based manufacturing MNEs included in our study, most of them clearly operate on a global level. We compiled empirical data on

Figure 2.1 Sales and employees outside Europe (i.e West Europe, Russia and East Europe) in Sweden's largest manufacturing MNEs. 2000–2011. Percent



Source: Survey data

the locations of five key value-adding activities, including sales, employees, sourcing of intermediate products, manufacturing, and their R&D activities.

Starting with the company's sales and employment, Figure 1 shows the aggregate trend for all companies included in the study over the period 2000–2011 (measured by two-year intervals, and also 2011). We focus on the share of total sales and employment outside their European home region (here defined as Western Europe, Eastern Europe and Russia) and the trend clearly demonstrates that both sales and employment increasingly are concentrated to regions outside of Europe. On average, non-European sales have expanded from around 47% in 2000 to almost 60% in 2011, with the most significant increase after 2008.

This general change should be seen in the context of an overall growth by around 46% in their worldwide sales, from SEK 1.347 billion in 2000 to SEK 1.921 billion in 2011. Non-European sales have continued to grow throughout the period, while sales in Europe declined in absolute terms in 2009 as part of the economic downturn, and have since only partly recovered.

We also find a significant but more gradual change in the geographical distribution of employment, where non-European regions now account for 50 per cent of the total number of employees, compared to one-third in 2000. Behind these changes is an increase in the absolute number of employees worldwide among the surveyed MNEs, from almost 750,000 in 2000 to almost 840,000 in 2011. Throughout the period, this expansion is totally accounted for by an increase in the number of employees outside Europe and a decline in those in Europe.

If we take a closer look at these trends at the company level, Table 2 shows the share of sales and employees per world region in 2011, and the percentage point-change since 2000, for each of the surveyed MNE, where we have grouped the companies according to the share in their home region, this time more narrowly defined as Western Europe. We see that only a few MNEs have a clear majority of sales in the home region, that is, Western Europe (SCA, Stora Enso, SSAB), while eight MNEs sell at least two-thirds in other world regions, especially in Asia/Pacific and North America, which are the two other key sales regions. Almost all MNEs also have sales in the other world regions, especially in South America. Finally, there is a general trend since 2000 with increased sales in Asia/Pacific, partly also in South America and Africa/ROW, and a decrease in Western Europe and North America.

Turning to employment, the figures in the table also show that only five of the MNEs (Stora Enso, SSAB, SCA, Scania and Trelleborg) have a clear majority of employees (ca. 60–90%) in Western Europe, 10 MNEs have around half (ca. 45–55%) of their employees there, while two MNEs (Assa Abloy and Autoliv) clearly have most of their employees elsewhere. A second observation is that most of the MNEs (12) also have significant shares of their employees in Asia/Pacific, responsible for around one-fifth to over one-third of total employment. Today, Asia/Pacific generally accounts for larger shares than North America, the third major employment region. Furthermore, with only a few exceptions, all MNEs have measurable employment in

Table 2.2 Sales and employees and per world region by Sweden's largest manufacturing MNEs. Percent 2011 and percentage point-change compared to 2000.

Company	West Europe		Russia, East Europe		North America		South America		Asia, Pacific		Africa, ROW	
<i>Sales</i>												
Stora Enso	77%	-5 ^a		^a	1%	-9	5%	+4	15%	+9	2%	+1
SCA	66%	-21	7%	+2	12%	+8	3%	+1	4%	+3	8%	+7
SSAB	56%	-35 ^a		^a	34%	+30	2%	+1	6%	+3	2%	+1
Trelleborg	57%	-5 ^a		^a	20%	-11	7%	+5	16%	+11	0%	0
Scania	50%	-23	3%	-1	0%	0	29%	+17	13%	+8	5%	+1
Assa Abloy	41%	-7	2%	0	32%	-7	2%	+2	21%	+12	2%	0
SKF	41%	-10	5%	+3	18%	-9	6%	+1	27%	+14	3%	+1
Electrolux	40%	-8 ^a		^a	33%	-9	17%	+11	9%	+6	1%	0
ABB	38%	-16 ^a		^a	20%	-6 ^b	^b		29%	+17	13%	+5
Autoliv	38%	-17 ^a		^a	29%	-4	6%	+4	26%	+17	1%	0
Husqvarna	37%	-6 ^a		^a	41%	-13	8%	+7	10%	+9	4%	+3
Alfa Laval	35%	-12	3%	+2	17%	-3	6%	+1	38%	+12	1%	0
Sandvik	34%	-11	4%	+2	17%	-7	7%	+1	28%	+9	10%	+6
AB Volvo	34%	-20	5%	+2	18%	-12	11%	+7	25%	+18	7%	+5
Atlas Copco	32%	+2		^a	18%	-33	11%	+7	28%	+17	11%	+7
AstraZeneca	30%	-4	3%	+2	45%	-7	0%	-3	16%	+7	6%	+5
Ericsson	24%	-13	5%	+2	24%	+11	9%	-7	27%	+6	11%	+5
<i>Employees</i>												
Stora Enso	90%	-1 ^a		^a	1%	-5	1%	0	7%	+6	1%	0
SSAB	82%	-15	1%	+1	14%	+13	1%	0	1%	+1	1%	0
Scania	73%	-9	1%	-2	0%	0	15%	+3	7%	+5	4%	+3
SCA	59%	-6	9%	+1	6%	+4	13%	-10	7%	+6	6%	+5
Trelleborg	59%	-17 ^a		^a	16%	+2	5%	+1	20%	+14	0%	0
Sandvik	55%	-5 ^a		^a	14%	-4	5%	0	20%	+7	6%	+2
AB Volvo	54%	-15 ^a		^a	13%	-7	6%	+2	23%	+18	4%	+2
ABB	51%	-15 ^a		^a	14%	-3 ^b	^b		26%	+16	9%	+2
Alfa Laval	51%	-6	3%	-2	11%	0	3%	0	31%	+8	1%	0
SKF	50%	-9	8%	+2	11%	-4	7%	+2	23%	+9	1%	0
Atlas Copco	47%	+6	2%	+1	13%	-30	7%	+4	24%	+15	7%	+4
Ericsson	46%	-18	2%	0	15%	+2	7%	0	24%	+12	6%	+4
Electrolux	44%	-13 ^a		^a	20%	-6	27%	+19	8%	0	1%	0
Husqvarna	44%	-26 ^a		^a	36%	+14	4%	+1	15%	+11	1%	0
AstraZeneca	43%	-13	1%	0	24%	-5	7%	+6	24%	+12	1%	0
Assa Abloy	28%	-7	4%	-2	19%	-5	2%	+1	46%	+16	1%	-3
Autoliv	25%	-17	20%	+11	24%	+3	2%	-8	22%	+9	7%	+2

a) Including West Europe and Russia/East Europe, b) Incl. North and South America

Source: Annual reports and survey data

all other world regions, especially in South America. We notice a clear geographical shift in employment since 2000, where almost all MNEs have reduced their shares

in Western Europe and substantially increased their shares in Asia/Pacific. For the other regions these changes are more mixed, but there are numerous increases of employment in regions outside the broader “triad” of Western Europe, North America, and Asia/Pacific.

Over time, the trend towards a more global footprint is very clear, as all companies have been experiencing a rapidly decreasing share of sales and employees in the home region. This is also true for the North American share of many companies, while the share of the other regions generally has grown. Atlas Copco is the only one exception to this pattern, where their rental business in the US, with a turnover corresponding to 20% of the total, was disinvested in 2006. The dramatic change for SSAB is due to an acquisition in North America in 2007. On the whole, the geographical distribution has become more even since the year 2000 with sales in the lead and other functions following, as indicated by distribution of employment. The companies that are slowest in the process of expanding globally are those at the raw materials end of the value chain, presumably having firm-specific advantages somewhat less applicable for global exploitation.

Increasing trend of inter-regional coordination

Above we showed that expansion of the operations of the surveyed MNEs has mainly taken place outside Western Europe over the past decade, with Asia now accounting for significant world shares, especially of sales and employment. Thus, we can clearly see a geographical extension of their operations. According to the managers in most of the surveyed MNE (14), there is also a clear trend towards increased coordination between units worldwide, both within their companies and among their larger competitors. At the same time, some of the MNEs explicitly argued that the trend of global coordination now needs to be complemented by a larger degree of local responsiveness, both in terms of products and firm strategies. This is mainly due to the increased competition in Asia, especially in China, where local companies often expand their market shares by delivering products and services in a range of low-and medium-priced segments, thus building economies of scale and brand recognition and gradually beginning to compete with foreign companies that normally only focus on the premium segments. In order to meet the increased competition from domestic companies, especially in emerging markets in Asia, some of the Swedish MNEs included in this study (e.g., Atlas Copco, Stora Enso and Volvo) explicitly now operate with a strategy that not only offers premium-priced products, but also medium-priced products that directly compete with local companies in more market segments. This new strategy is based on a higher degree of local responsiveness, including a greater variety of product offerings and market channels.

Table 3 summarizes our main empirical findings at an aggregate level. Looking at the geographical configuration of the manufacturing Swedish MNEs we find that they operate on a worldwide basis, albeit dominated by the Western Europe, North

America and Asia/Pacific regions. At the same time, we see a significant shift towards Asia/Pacific especially in sales and employment. Most MNEs have a matrix organization where divisions/business areas are coordinated at a global level. The global coordination is also facilitated through a number of division/business area offices and units operating as “centre of excellence,” most of which are located in Western Europe, North America and Asia/Pacific. Around 40 per cent of MNEs’ executive boards consist of non-Swedish directors, a clear increase over the last decade.

Table 2.3 Summary of empirical findings on inter-regional coordination among Sweden’s largest manufacturing MNEs 2011. Number of MNEs (N=17).

<i>Geographical Footprint</i>	
Sales:	Globally, mainly WE, N.Am, Asia; growth in Asia
Employees:	Globally, mainly WE, N.Am, Asia; growth in Asia
Manufacturing:	Globally, except Africa
Sourcing:	Globally, mainly WE, N.Am and Asia
R&D:	Mainly in WE, but also N.Am and Asia
<i>Organisation</i>	
Type of management:	Mainly matrix
Division/Business area offices:	Mainly in WE, N.Am. and Asia
Center of excellences:	Mainly in WE, N.Am. and Asia
Executive boards:	40% non-Swedish citizens
<i>Inter-regional coordination</i>	
Sourcing:	Between most regions, especially WE-N.Am-Asia
Manufacturing	Between most regions, especially WE-N.Am-Asia
Sales	Between all regions, especially WE-N.Am-Asia
R&D:	Between WE-N.Am-Asia
<i>Intra-firm trade</i>	
Intermediate products:	Mainly from WE to N.Am and Asia
Finished products:	Mainly from WE and N.Am to E.Eur. and Asia
Production technology:	Mainly from WE to N.Am and Asia
Technical services:	Mainly from WE to N.Am and Asia

Source: Survey data

We also found that most MNEs managed their operations through inter-regional coordination, especially their sourcing of inputs, manufacturing and sales, but also their R&D. For most operations this coordination included at least three world regions, normally Western Europe, North America and Asia/Pacific.

A clear indication of such interregional coordination was illustrated by the fact that most of the MNEs have intra-firm exports of intermediate and finished products between world regions. A significant number of MNEs also had intra-firm exports of engineering and other technical services and even of machinery and other production technology. Most intra-firm exports included units in Western Europe, North Amer-

ica and Asia/Pacific, but also in other parts of the world.

Table 4 summarizes the empirical findings at the firm level, by measuring the level of globalization of nine key dimensions among the 17 companies in our studies. Each company has been classified as being “global” or “not global” on each of the nine dimensions. The cut-off point for each dimension to be regarded as global is given in the footnotes to the table. We find that most companies are clearly global according to many of their operational dimensions. For the sake of discussion we have, somewhat arbitrarily, decided to consider a company as global if it is above the

Table 2.4 Global activities among Sweden's 17 largest manufacturing MNEs 2011.

Company	Sales ^a	Employ- ment ^b	Sourcing ^c	Manu- facturing ^d	R&D ^e	Coordi- nation ^f	Division HQ ^g	Intra firm exports ^h	Foreign executives ⁱ
<i>Global MNEs</i>									
A	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
B	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	-	Yes	Yes	Yes
C	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	-	Yes	Yes
D	Yes	Yes	-	Yes	Yes	Yes	-	Yes	Yes
E	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	-	Yes	-
F	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	-	-	-
G	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	-
H	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	-
I	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	-	Yes	Yes	-
J	-	Yes	-	Yes	Yes	Yes	Yes	-	Yes
K	Yes	Yes	Yes	Yes	-	Yes	Yes	-	Yes
L	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	-	Yes	-	Yes
<i>Not (yet) global MNEs</i>									
M	-	Yes	Yes	Yes	-	-	-	Yes	Yes
N	Yes	Yes	-	Yes	-	Yes	-	Yes	-
O	-	-	Yes	Yes	-	Yes	Yes	-	-
P	Yes	-	-	Yes	-	Yes	-	-	-
Q	-	-	-	Yes	-	-	-	-	Yes

Yes = Company that meet the following requirements:

- Global sales: at least 50% sales outside the home region in West Europe
- Global employment: at least 40% employment outside the home region in West Europe
- Global sourcing: Significant or at least 15% sourcing in three or more world regions
- Global manufacturing: Significant manufacturing in at least three world regions
- Global R&D: Significant R&D in at least three world regions
- Global coordination: Significant coordination in at least three function (including sales, sourcing manufacturing and R&D) between at least three world regions
- Division head quarters: Regional or functional headquarters in at least three world regions
- Intra-firm exports: Significant intra-firm exports of intermediate products between at least three world-regions
- Foreign executives: At least 25% foreign citizens at the Group executive board

Source: Survey data

cut-off level according to a clear majority, or six out of the nine dimensions. Despite this conservative way of reasoning, we find that no less than 12 out of the 17 largest manufacturing MNEs are global.

Another key observation in Table 4 is that if we make a simple “cluster analysis” by grouping companies that share common globalization dimensions, we find some distinguishing features among the 12 most globalized MNEs. First is the extent to which they have foreign citizens who sit on the Group executive board. They are partly also distinguished by the extent to which they have located regional or functional head offices in different world regions. Thirdly, the level of intra-firm exports is also a distinguishing feature. For the five less-globalized MNEs we find that all have globalized their manufacturing operations but none the R&D operations.

Thus, our empirical data suggest that globalization is clearly a multidimensional phenomenon that includes not only a worldwide presence, but also a capability to simultaneously coordinate a range of value-adding activities on a global level, rather than a few selected parts of the value chain.

The Uppsala Globalization Process Model

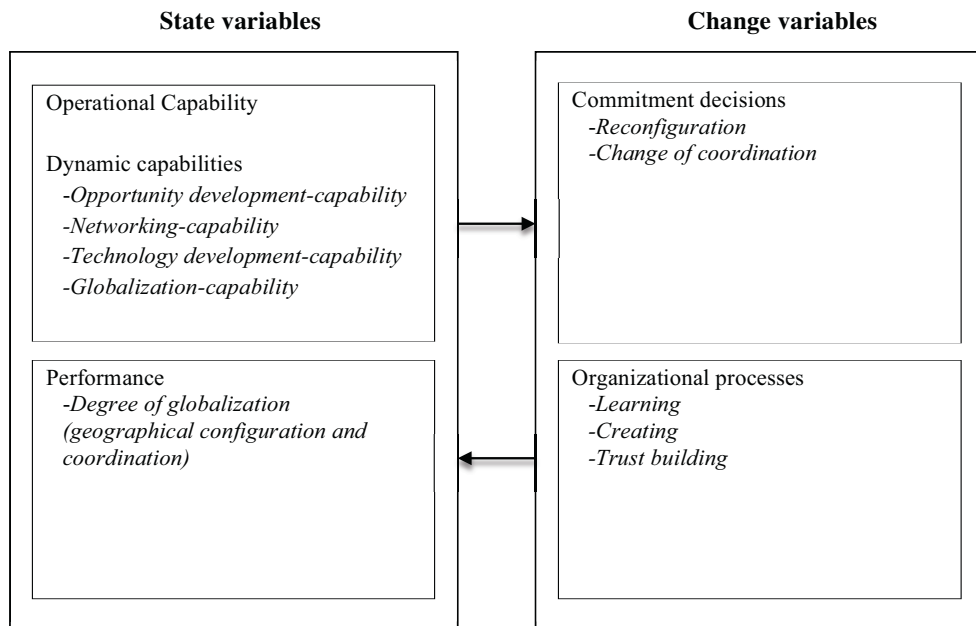
In our endeavour to theoretically understand and explain the globalization of the Swedish companies, we have applied the well-established Uppsala Model (Johanson & Vahlne, 1977) and developed it in a modified version: The Uppsala Globalization Process Model as described below.

Like the original model, the globalization process model contains two sets of variables: state and change (stock and flow) variables. There are causal relationships between the two sets as the state variables affect the change variables and the change variables in turn affect the state variables. This makes the model dynamic. There are two sets of change variables. The first type comprises the commitment decisions to reconfigure the value chain and changes the coordination system. The second set of change variables comprises the continuous processes of learning, creating and trust-building. There are also two sets of state variables: operational and dynamic capabilities, and the degree of globalization (consisting of global configuration and global coordination as shown in the empirical part).

As illustrated in Figure 2, the right-hand side of the model contains the change variables. The first is the commitment decisions, depicted in the upper, right quadrant. Helfat et al. (2007: 22) call such decisions “asset orchestration,” which in our terminology is defined as reconfiguration and change of coordination (Vahlne & Johanson, 2013).

Reconfiguration (re-, since we are dealing with MNEs with existing and significant foreign operations) includes the intermittent decisions to change the geographical footprint, as well as to improve the value chain, for example in hardware and software, relationships, and specialization. In an earlier Volvo case study (Vahlne et al., 2011) we identified numerous such changes, for example restructuring of the manufacturing activities.

Figure 2.2 The Uppsala Globalization Process Model



The second dimension, change of coordination, affects the commitment by making it possible to control the functioning of the reconfigured activities that constitute the internal MNE network. That the multinational firm can preferably be conceived as a network itself in micro-level studies has been established since the study by Bartlett and Ghoshal (1990). We found that perspective preferable in the recent case study of the globalization of AB Volvo discussed above (Vahlne et al., 2011). The internal Volvo network consisted of a large number of units in many different foreign locations and these units performed differentiated roles. The same was also found for the important external network of suppliers and distributors. To allow for specialization, economies of scale and scope, in exploiting country-specific advantages, the activities of all units, internal and external, have to be coordinated (Cavusgil et al., 2004; Kim et al., 2003; Johansson & Yip, 1994; Zhou & Cavusgil, 2002). The objective of coordination is to improve on the effectiveness of the focal network as a whole, as the increasing differentiation of the internal and external network leads to an increased need for coordination. The need to develop strong local capabilities, as to improve on the ability to benefit from insidership in local clusters, will lead to subsidiaries gaining their own stronger power bases (Emerson, 1962). Learning how to cope with acquired subsidiaries takes time and patient trust-building may be necessary (Vahlne et al., 2011). These reasons combined lead to increasing difficulties for HQ to master coordination, which instead has to be partially decentralized and even

left to the units concerned. Consequently, more “subtle” coordination mechanisms, combined with centralized financial control, are being applied (Ghoshal & Bartlett, 1990; Martinez & Jarillo, 1989; Vahlne et al., 2011).

The lower right quadrant in Figure 2 identifies key organizational processes, including continuous processes of learning (mainly experiential), creating and trust-building. This is the resource-based part of the argumentation in that it depicts the construction of advantages, of which the more important over time have come to be intangible.

The left-hand side of the model identifies the state variables, where the content of the upper left quadrant identifies internal characteristics of the firm in terms of capabilities, constituting firm-specific advantages. Operational capabilities are the routines applied to produce and sell the output of the focal firm. The dynamic capabilities are the capacities to adjust and develop the operational capabilities to fit in relation to a changing environment (Teece, Pisano, & Schuen, 1997). Teece (2007) found dynamic capabilities to be of special relevance to the performance of MNEs dealing with extremely complex and rapidly changing environments. Dynamic capabilities cannot be acquired, they have to be built, constituting intangible resources hard to imitate (Dosi, Faillo, & Marengo, 2008; Katkalo, Pitelis, & Teece, 2010). The dynamic capabilities, via learning and trust-building, impact on the strength of the firm-specific advantages (Helfat et al., 2007).

The lower left quadrant in Figure 2 identifies the performance variables. Again, many such performance dimensions can be envisaged. Here, we stay with degree of globalization since it is the object of this study. Geographical dispersion in combination with a high degree of coordination is the two sub-dimensions of globalization applied in this study. Reconfiguration and changes in coordination result in increased degree of integration. Although the degree of globalization is a performance variable, it also constitutes a firm-specific advantage, as well as being an input into the continued evolution of the focal MNE. The degree of globalization variable is also an important development, compared to the earlier Uppsala model.

Conclusion

Using detailed firm-level data from 2011, collected through personal interviews at the 17 largest manufacturing MNEs in Sweden, we have empirically shown that 12 of these indeed can be defined as globalized. This is indicated by the fact that they combine a significant worldwide presence with a high level of coordination of their value chains. A key empirical finding suggests that the MNEs coordinate a range of value-adding activities on a global level, rather than a few selected parts of the value chain. This suggests that MNEs can generate system gains if globalization is managed as a multidimensional phenomenon, in a similar manner to that discussed by Dunning (2009) and Cantwell (2009), where the coordination of a diversified structure of location-specific assets are seen as a source of a firm-specific advantage.

To theoretically explain our empirical findings, we presented a Globalization Process Model, which is a development and adaption of the well-established Uppsala Model. The new concept brought into the model as compared with a previous version (Vahlne & Johanson, 2013) is the globalization dynamic capability and the performance variable, degree of globalization. (språk?) ok

Ideas for Further Research

The reconfiguration dimension of globalization has as an objective for the MNEs to be present in locations offering a suitable environment for a particular activity. For example, it is generally accepted that exchange of knowledge and people with outside parties is a must for successful development of new knowledge (Andersson, Holm, & Johanson, 2005). Some foreign subsidiaries, expected to have the potential to produce knowledge to improve on the business of the MNE as a whole, must to some extent be embedded in the local environment (Vahlne et al., 2012). A good example is Astra Zeneca with large R&D units in Boston and Gothenburg, close to basic research performing universities. With larger MNEs, one can talk of “multiple embeddedness” (Meyer, Mudambi, & Narula, 2011). Developing an “entrepreneurial theory of the MNE,” Pitelis and Teece (2010) stress the importance of co-specialization and the creation of “eco-systems” building on the stepping stone of “dynamic capabilities” (Teece et al., 1997). Co-specialization implies that different companies and actors develop different but complementary assets (e.g., technologies), together providing for a product or system relevant for a particular set of customers (Teece et al., 1997: 1257–1260). This is close to the meaning of a “network” in our terminology (Johanson & Vahlne, 2009) or an “industrial cluster” in Porter’s (1990) terminology. A location that offers suitable conditions for different parts of the value chain of the MNE makes it possible to combine firm-specific advantages with country-specific advantages, as claimed by Dunning (2009). To allow for the required local embeddedness, a necessity for subsidiary knowledge development and entrepreneurship, some degree of subsidiary independence must be allowed. Subtle coordination mechanisms are used and a strong corporate culture is a critical component (Birkinshaw, 1997; Vahlne et al., 2012). Globalization might consequently lead to strengthened capabilities. However, knowledge on the nature and methods of coordination in those situations is not well developed and could be object for research.

A main impediment to globalization is a lack of knowledge concerning the conditions on foreign markets, such as institutions and business networks (Eriksson, Johanson, Majkgård, & Sharma, 1997), which require experiential learning to acquire. This seems to be especially pronounced in emerging markets (Cantwell, Dunning & Lundan, 2010). Moving rapidly, not allowing for enough learning and relationship-building, may be counterproductive (Vahlne & Johanson, 2002). This observation is well in line with the globalization process model: globalization is a tortuous process. However, learning more about MNEs’ co-evolvement with local business partners and authorities would be beneficial.

At the outset of this project we were of the opinion that in business-to-business industries, the trend would be towards one global standard. However, today, emerging markets such as China, India and Brazil are enjoying most of the global market growth for many industrial products. But customers in these markets do not necessarily have the same demand characteristics as do customers in the mature markets, and some Swedish MNEs are now developing special varieties of their product line for the emerging markets, implying a switch towards different global standards rather than one single global standard as traditionally has been their main strategy. Examples include Atlas Copco and Stora Enso, as well as AB Volvo, which have developed the “Value family” for the emerging markets. This is an empirical observation, not following from our globalisation process model. It rather points to the fact that so much of global growth is happening in emerging markets that MNEs are forced to adjust to local circumstances. Obviously, global companies have the ability to work with more than one global standard. We think this is a fascinating area for research.

However, to be able to compete successfully at a global scale, there also has to be a global orientation (Yeniyurt et al., 2005), which enables a company to observe opportunities and to stay informed about the activities of other actors. This is in the tradition of the geocentric attitude advocated by Perlmutter (1969) and requires MNEs to develop that attitude. Also, attitudes leading to optimization of “the whole” of the MNE are relevant. How MNEs work to develop suitable global attitudes is an important area to research, we believe.

Finally, as we have tried to show in this study on the globalization of Swedish MNEs, we believe the analysis of how MNEs locate and manage their operations around the world benefit from integration of perspectives and concepts from multiple academic disciplines. Our own background in international business and economic geography is one example of how such interdisciplinary collaboration can generate interesting results. We also believe that a contributing factor to such fruitful collaboration is a supporting research environment where ideas are generated and tested in an open academic conversation. Our collaboration with Claes Alvstam and others at the Centre of International Business Studies, School of Business, Economics and Law, University of Gothenburg is a very good example of such fruitful dialog.

References

- Andersson, U., Holm, D. B., & Johanson, M. 2005. Opportunities, relational embeddedness and network structure. In P. Ghauri, A. Hadjikhani, & J. Johanson (Eds), *Managing opportunity development in business networks*: 27–48. Basingstoke: Palgrave.
- Barney, J. B. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 1(17): 99–120.
- Bartlett, C. A., & Ghoshal, S. 1990. The multinational corporation as an interorganizational network. *Academy of Management Review*, 15(4): 603–626.
- Birkinshaw, J. 1997. Entrepreneurship in multinational corporations: The characteristics of subsidiary initiatives. *Strategic Management Journal*, 18(3): 207–230.
- Buckley, P. J., & Ghauri, P. 2004. Globalisation, economic geography and strategy of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, 35(2): 81–98.
- Cantwell, J. A. 2009. Location and the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, 40(1): 35–41.
- Cantwell, J. A., Dunning, J. H., & Lundan, S. M. 2010. An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment. *Journal of International Business Studies*, 41(4): 567–586.
- Cavusgil, S. T., Yeniyurt, S., & Townsend, J. D. 2004. The framework of a global company: A conceptualization and preliminary validation. *Industrial Marketing Management*, 33(8): 711–716.
- Survey to Swedish multinational enterprises, 1970, Department of Business Studies, Uppsala: Uppsala University.
- Dosi, G., Faillo, M., & Marengo, L. 2008. Organizational capabilities, patterns of knowledge accumulation and governance structure in business firms: An introduction. *Organization Studies*, 29(8–9): 1165–1185.
- Dunning, J. H. 2009. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies*, 40(1): 5–19.
- Dunning, J. H., Fujita, M., & Yakova, N. 2007. Some macro-data on the regionalisation/globalisation debate: A comment on the Rugman/Verbeke analysis. *Journal of International Business Studies*, 38(1): 177–199.
- Emerson, M. R. 1962. Power-dependence relations. *American Sociological Review*, 27(1): 31–41.
- Eriksson, K., Johanson, J., Majkgård, A., & Sharma, D. D. 1997. Experiential knowledge and costs in the internationalization process. *Journal of International Business Studies*, 28(2): 337–360.
- Flores, R. G., & Aguilera, R. V. 2007. Globalization and locational choice: An analysis of US multinational firms in 1980 and 2000. *Journal of International Business Studies*, 38(7): 1187–1210.
- Ghemawat, P. 2003. Semiglobalization and international business strategy. *Journal of International Business Strategy*, 34 (2): 138–152.

- Ghoshal, S., & Bartlett, C. A. 1990. The multinational corporation as a network: Perspectives from inter-organizational theory. *Academy of Management Journal*, 15(4): 603–625.
- Helfat, C. E., Finkelstein, F., Mitchell, W., Peteraf, M. A., Singh, H., Teece, D. J., & Winter, S. G. 2007. *Dynamic Capabilities – Understanding strategic change in organizations*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Hörnell, E., & Vahlne, J.-E. 1986. *Multinationals: The Swedish case*. London: Croom Helm.
- Hout, T., Porter, M. E., & Rudden, E. 1982. How global companies win out. *Harvard Business Review*, 60(5): 98–108.
- Hult, G.T.M., Cavusgil, S. T., Deligonul, S., Kiyak, T., & Lagerström, K. 2007. What drives performance in globally focused marketing organizations? A three-country study. *Journal of International Marketing*, 15(2): 58–85.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. 1977. The internationalization process of the firm – A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1): 23–32.
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. 2009. The internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9): 1411–1433.
- Johansson, J. K., & Yip, G. S. 1994. Exploiting globalization potential: US and Japanese strategies. *Strategic Management Journal*, 15(8): 579–601.
- Journal of Economic Geography* 2010, Special Issue on International business and economic geography: the multinational in geographical space, 10 (4): 485–618
- Journal of International Business Studies*, 2013, Special Issue: The Multinational in Geographic Space, 44(5): 413–544
- Katkalo, V. S., Pitelis, C. N., & Teece, D. J. 2010. Introduction: On the nature and scope of dynamic capabilities. *Industrial and Corporate Change*, 19(4): 1175–1186.
- Kim, K., Park, J.-H., & Prescott, J. E. 2003. The global integration of business functions: A study of multinational businesses in integrated global industries. *Journal of International Business Studies*, 34(4): 327–344.
- Martinez, J. I., & Jarillo, J. C. 1989. The evolution of research on coordination mechanisms in multinational corporations. *Journal of International Business Studies*, 20(3): 489–514.
- Meyer, K. E., Mudambi, R., & Narula, R. 2011. Multinational enterprises and local contexts: The opportunities and challenges of multiple embeddedness. *Journal of Management Studies*, 48(2): 235–252.
- Morrison, A. J. 1990. *Strategies in global industries: How US businesses compete*. West Point, CT: Quorum Books.
- Perlmutter, H. V. 1969. The tortuous evolution of the multinational corporation. *Columbia Journal of World Business*, 4(1): 9–18.
- Pitelis, C. N., & Teece, D. J. 2010. Cross-border market co-creation, dynamic capabilities and the entrepreneurial theory of the multinational enterprise. *Industrial and Corporate Change*, 19(4): 1247–1270.

- Porter, M. E. 1986. Competition in global industries: A conceptual framework. In M. E. Porter (Ed), *Competition in global industries*. Boston: Harvard Business School Press.
- Porter, M. E. 1990. *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.
- Rugman, A. M. 2003. Regional strategy and the demise of globalization. *Journal of International Management*, 9(4): 409–417.
- Rugman, A. M., & Verbeke, A. 2004. A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, 35(1): 3–18.
- Rugman, A. M., & Verbeke, A. 2007. Liabilities of regional foreignness and the use of firm-level versus country-level data: A response to Dunning et al. (2007). *Journal of International Business Studies*, 38(1): 200–205.
- Teece, D. J. 2007. Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13): 1319–1350.
- Teece, D. J., Pisano, G., & Schuen, A. 1997. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18 (7): 509–533.
- UNCTAD. 2004. *World investment report: The shift towards services*. New York: United Nations.
- Vahlne, J.-E., & Ivarsson, I., 2014, The globalization of Swedish MNEs: Empirical evidence and theoretical explanations, *Journal of International Business Studies*, 45 (3): 227–247
- Vahlne, J.-E., & Johanson, J. 2002. New technology, new environments and new internationalization processes? In Havila, V., Forsgren, M & Håkansson, H. (eds.) *Critical perspectives on internationalization*, London: Pergamon: 209–228.
- Vahlne, J.-E., & Johanson, J. 2013. The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – From internalization to coordination of networks. *International Marketing Review*, 30(3): 189–208.
- Vahlne, J.-E., Ivarsson, I., & Johanson, J. 2011. The tortuous road to globalization for Volvo's heavy truck business: Extending the scope of the Uppsala Model. *International Business Review*, 20 (1): 1–14.
- Vahlne, J.-E., Schweizer, R., & Johanson, J. 2012. Overcoming the liability of outsidership – The challenge of HQ of the global firm. *Journal of International Management*, 18(3): 224–232.
- Welch, L. S., & Loustarinen, R. K. 1988. Internationalization: Evolution of a concept. *Journal of General Management*, 14(2): 34–55.
- Westney, D. E. 2006. Review of the regional multinationals: MNEs and 'Global' strategic management. *Journal of International Business Studies*, 37(3): 445–449.
- Yeniyurt, S., Cavusgil, S. T., & Hult, G.T.M. 2005. A global market advantage framework: The role of global market knowledge competencies. *International Business Review*, 14(1): 1–19.
- Zhou, S., & Cavusgil, S. T. 2002. The GMS: A broad conceptualization of global marketing strategy and its effect on firm performance. *Journal of Marketing*, 66(4): 40–56.

Kapitel 3

An Integrated Perspective of a ‘World Without Verona Walls’: The Göteborg IV Model

Cheryl Marie Cordeiro

The past thirty years of advances made in the fields of natural sciences coupled with the recent “Great Acceleration” of human population consumption patterns that leave a pervasive signature on Earth in the form of sediments of manufactured materials (Waters et. al 2016), point towards that integrated models of societal economic development need to be formulated. In this, global education with a combined effort across disciplines plays a key role in the development of such a societal model (Alvstam, Johansson & Jonsson 2015, Möller 2012, Parekh 2009, Eriksson 1993).

This chapter contribution draws inspiration from one of my favourite articles entitled, “A World Without Verona Walls: New challenges for the external trade policy of the EU in a resilient global economy – with a special focus on Asia.” (Ahnlid, Alvstam & Lindberg 2011) not for the topic of external trade policies of the EU, but for pure hubris that the article was written in true interdisciplinary spirit, combining Shakespearean romance in metaphor with concrete global economic structures. It provides ideas for the founding of metatheories at the intersection of linguistics and international business (IB) studies. This wizardry of grounding yinyang, the magic of actualising the ‘both/and’ rationale in various contexts so difficult to accomplish is exactly that which I have come to know is the *métier* of a distinguished professor of economic geography, one of my life’s mentors, Claes Göran Alvstam (b. 1949).

Crossing boundaries: the Metatron’s Cube of the Göteborg III ship

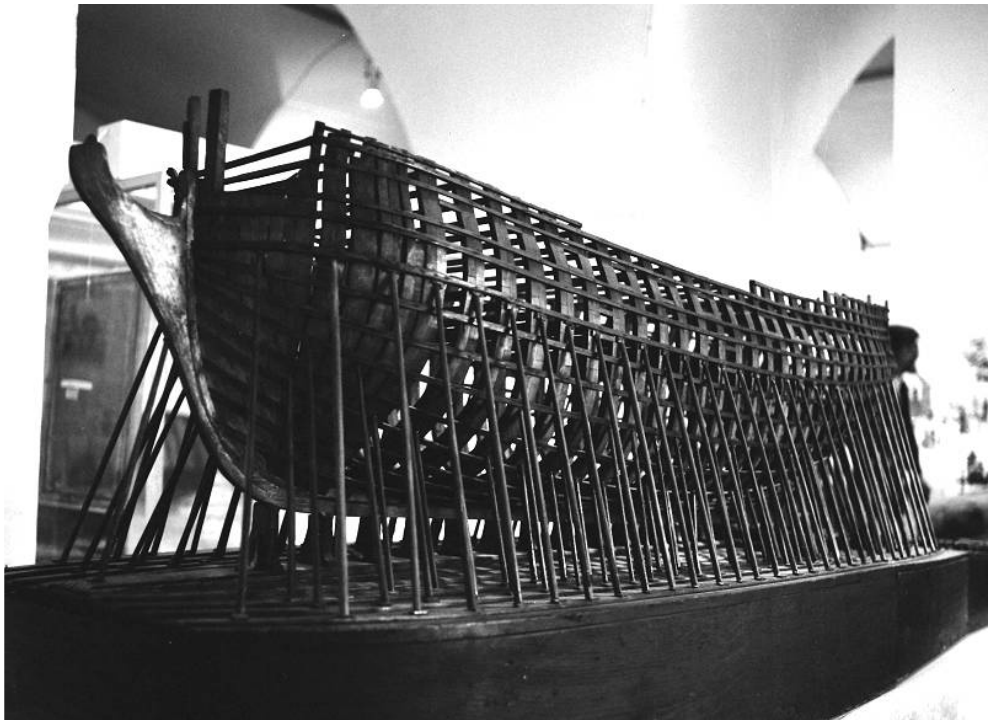
In its time the Swedish East India Company (SOIC) was very profitable. Despite the financial risks, traders made huge profits for their companies, themselves and their countries. Sailing across oceans, the SOIC promoted scientific, philosophical and cultural exchanges between Sweden and China, making Sweden a world leader in several areas of knowledge. Gothenburg’s distinguished Chalmers School of Technology and the Sahlgrenska Hospital were named after the company directors Chalmers and Niklas Sahlgren, who donated the funding capital to the SOIC voyages.

Alvstam’s interest in East-Asia and China in the early 1980s coincided with the founding of the modern Swedish East India Company (SOIC) Göteborg III (G3) Ship Project in the same years, where one could say that it was also within the broad-

er context of the G3 that I arrived in Gothenburg, Sweden, to pursue my doctoral studies. In this chapter, I would like to present the meta-narrative of the socio-economic activity model of G3, and to introduce the Göteborg IV (G4) model as a way of integrated perspective in the era of digital infrastructure that redefines how society functions and emphasizing the need to re-perspectivise social, political and economic realities, moving humanity in effort towards ‘a world without Verona Walls’.

The brief narrative of the G4 model will unfold in the following sections, but to clarify already here, G4 is not a replica of any Swedish East India Company ship that sailed between Sweden and China in the 1700s, neither is it a direct follow-up of the G3 Metatron’s cube of unfolding ‘petals’ of integrated activities of the various industries in society that G3 had connected in its making. The G4 is a conceptual model that situates language in IB studies, building upon the foundations of the Uppsala Model (UM) of internationalization of firms, which in itself maps out the various cross-disciplinary knowledge zones that firms need to consider in the process of going international (Vahlne & Ivarsson 2014, Vahlne & Johansson 2013, Vahlne, Ivarsson & Johanson 2011, Johanson & Vahlne 2009, 1977).

Figure 3.1 Model of an 18th century East Indiaman being built - aft towards the water - exhibited at the Swedish East India Company 250 year anniversary at the Gothenburg Historical Museum in 1981. Photo: Jan-Erik Nilsson, 1981.



1981 saw the beginnings of the Götheborg III (G3) ship project in the celebration plans for marking 250 years since the founding of the Company. Ingmar Hasselgréen, author, arts historian and the then director of the Gothenburg Historical Museum had invited Jan-Erik Nilsson (b. 1952) to take part in the planning of the exhibits and installations for the museum's celebrations. The museum was housed at Norra Hamngatan in Gothenburg, which was the former head office of the Company. Nilsson's research together with Bo Gyllensvärd¹, led to the meeting of other enthusiasts of the history of the Company in particular, Anders and Berit Wästfelt who were professional divers who had founded the *Marinarkeologiska Sällskapet, Göteborgskretsens (MASG)*.

In the mid-1980s, there was talk from some members of the Gothenburg branch of the Swedish Marine Archaeological Society about starting an intensive archival research while others made an initial investigation of the seabed at the wreck site. The purpose was to make a preliminary estimate of the occurrence of remainders of the Götheborg I (G1)² ship wreck on and below the surface of the seabed. This was seen as part of a continued interest in two previous excavations of the shipwreck that took place between 1905-1907 by James Keiller, a member of one of Gothenburg's notable families of Scottish descent, and Carl Lyon, an antique dealer.

A report of the site investigation and the archival research was published in September 1985 and delivered to the Maritime Museum of Gothenburg together with the proposal to start a marine-archaeological investigation of the wreck site. Its main purpose was education, to study and train in marine archaeology and to enable a constructive use of the G1 shipwreck findings to spread knowledge of the history of Gothenburg as a city and port. It was to illuminate its significance and that of the SOIC for the history and development of Sweden in the 18th century.

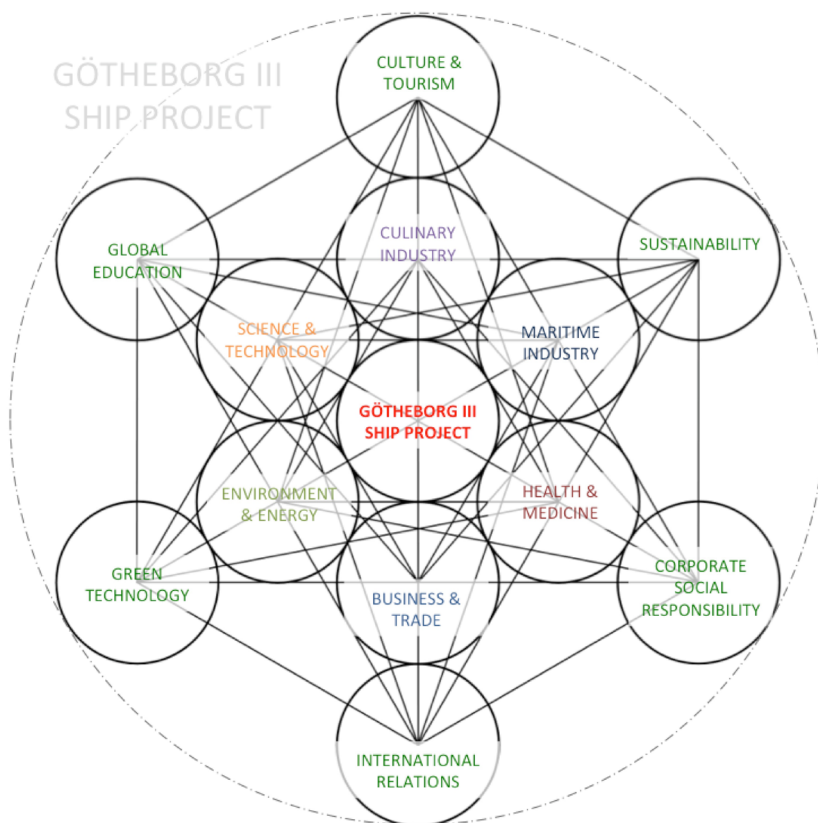
In April 1986, this group formed the East Indiaman Götheborg Trust to exercise responsibility for continuing the marine excavation project. The underwater work began immediately, in July 1986 at an underwater reef called the Hunnebåden, located at the mouth of the Göta River. The excavation investigation findings would contribute towards the building of the replica of the G1 ship to be named, the Götheborg III (G3) ship.

From the linearity of the timing of events, Sweden was gravitating towards China. From the beginnings of the archaeological efforts, one could already witness the overlapping of spheres of influence, like facets of Metatron's Cube with the G3 ship being at its core, radiating a network of connections and circular petals of influence. These petals of cooperation spanned several industries, from education, media, art, food and beverage etc. would in future expand to encompass others (Figure 3.2).

When Swedish multinational corporations with a global presence agreed to become sponsors of the G3 ship project, it was soon noted that the overlapping 'petals of influence' of the activities of the G3 ship had great economic and socio-political bearing. As an example of the socio-political influence of the G3 ship project, the Western Sweden Naval Command had been a generous contributor to project. Apart

from contributing authentic canons to the ship, they allowed to be used as a base for this excavation effort, a part of the 17th century fortress of Nya Elfsborg that was situated on a small island in the mouth of the Göta River, no more than about 900 meters from the wreck site (Nilsson 1998/1993, Wästfelt 1992, Wästfelt 1992).

Figure 3.2. The spheres / petals of socio-economic influence of the Göteborg III Ship project, illustrated in Metatron's Cube



People spanning across oceans would get excited hearing about this replica 18th century ship from Sweden. Chinese delegates when on official visits to Gothenburg from Shanghai during the 1990s and early 2000s would be shown around the docks of the G3 ship in its building progress. The city of Gothenburg leveraged the G3 ship project from the political vantage point of Sweden-China knowledge / cultural exchange, marketing the city of Gothenburg towards China. The results of the marine archaeological investigation and research, and the activities carried on in conjunction with it, had greatly enlarged the interest in the history of 18th-century Sweden and its trade relations with China.

The Götheborg III ship: a visual semiotic of the internationalising of the city of Gothenburg

In much of the same spirit of international trade that the city of Gothenburg has as its history and identity, the modern SOIC AB and the G3 ship project building began as a private entrepreneurial effort between just three individuals – Anders Wästfelt, Berit Wästfelt and Jan-Erik Nilsson – based on the genuinely positive feeling of friendship towards one of Sweden's oldest trade partners, China. Leveraging on personal networks of friends, groups of individuals and owners of small to medium sized Swedish enterprises, the 'Friends of the Götheborg' organization was formed in support of the ship-building project.

As events in history would prove, the archaeological excavations of G1 that sank in the 1700s, and the building of the G3 correlated with an increase in Sweden-China relations just at the time when China had opened its doors to the world in its socio-political reforms and at a time when Gothenburg-Shanghai were setting foundations to their twin cities memorandum of understanding of cooperation. Just two years prior to the Wästfelt 1986 excavation efforts of the G1 ship, the Municipality of Gothenburg signed a Memorandum of Understanding (MoU) with the city of Shanghai, 1984.

The city of Gothenburg leveraged upon the vision the founders of the G3 ship project had for the ship to be Sweden's only full-rigged sailing vessel and one of the largest wooden sailing ships of its kind, putting it in a class of its own on international waters. The G3 ship would be Sweden's visual flagship for international contacts, promoting not just international relations, business and trade, but to be Sweden's tangible reference point for knowledge sharing and knowledge transfer between cultures, connecting meaning (semiotics) in the international relations context. Ships built in the 1700s under the Company were equipped with state-of-art technology, an idea that carried through with the building of G3 so that it could stand for all modern technologies of navigation, and sustainability in clean technology. For that matter, G3 was envisioned to be Gothenburg's and Sweden's flagship for global education towards a One World vision.

The Götheborg IV: a multidimensioned conceptual model introduced

The Metatron's Cube of G3's activities illustrates how the ship project and the Company had natural overlapping activities that spanned a variety of industrial sectors, intersecting at different levels of cultural and socio-political levels, from global exchange in education, to promoting inter-city (Shanghai-Gothenburg) / international relations between Sweden and China. Unconfined to the city of Gothenburg nor to the country of Sweden alone, the inspirations of the activities of the G3 ship project had international reach, its goodwill and impressions impacted upon all the places the G3 ship had docked in its 2005/6 journey from Sweden to China. As such, the

G3 ship project and its activities can be viewed as ‘without borders’.

The Göteborg IV (G4) model that I would like to introduce here is one that builds conceptually from the multifarious dimensions of activities of the G3 ship project. The G4 model is in itself multifarious and can be perspectivised in different contexts to lend different insights that contribute to an integral reality (or integrated reality).

The theoretical foundations of the G4 model is derived from theories of firm internationalization in IB studies from the numerous discussions between Claes G. Alvstam, Jan-Erik Vahlne (b. 1941), Jan-Erik Nilsson and myself with regards to the function of language in IB studies, and the UM of the processes firm internationalization.

The following sections will unfold the various facets of the G4 model, beginning with how the G4 can be viewed as complementary to the UM by distinctly applying linguistic metafunctions to situate the role of language within the UM in describing the internationalization processes of a firm. The empirical data to the G4 model comes from the combined data collected of the studies that rendered the UM and studies on the Swedish management style (Cordeiro-Nilsson 2010, Cordeiro-Nilsson 2009, Cäker, Andersson, Wickelgren 2011, Jönsson 1995).

Most studies using the UM to account for the globalization processes of a firm have been quantitative in nature, focusing on geographical configuration and coordination capacities of the firm applied to different industries from fashion retailing to information communication technology (Childs & Jin 2014, Vahlne & Johanson 2013, Figueira-de-Lemos, Johanson & Vahlne 2011, Johanson & Vahlne 2009, Forsgren & Hagström 2007). The focus of the G4 model is on the qualitative aspects of the globalization processes of the firm, such as aspects of management in uncertainty, in relation to knowledge of foreign market culture, values, continuous learning, creativity and trust-building that is referred to but seldom explicitly analysed in the UM (Vahlne & Ivarsson 2014).

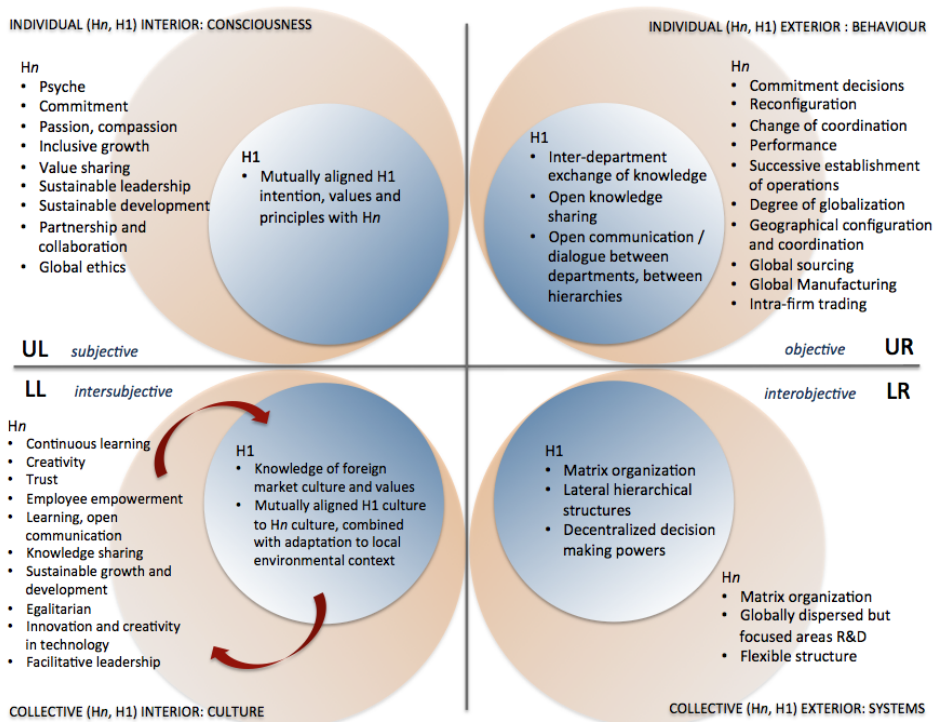
The Göteborg IV model: filling in the LL knowledge gap in the Uppsala Model

The G4 model falls within the context of the rising interest of the role of language in IB studies (Brannen, Piekkari & Tietze 2014). The G4 model (Figure 3) unfolds a novel perspective to the UM by explicitly situating the function of language within the study of the firm’s internationalization and globalization processes. It unfolds the various perspectives obtained from the use of Pronouns in language, of *I* (Upper Left, UL quadrant), *We* (Lower Left, LL quadrant) and *It/s* (Upper Right, Lower Right quadrants) that renders the four-quadrant model. The G4 model makes explicit the duo directions of internationalization inherent in the UM by disambiguating the use of the words ‘enterprise’ and ‘firm’. The word ‘enterprise’, as referred to by the UM model will be denoted by the capital letter, H, in the context of the G4 model. Because an enterprise can contain an unknown number of units, denoted by *n*,

within its network, the MNE or 'firm as a whole' (as termed by Vahlne & Ivarsson 2014:227) is denoted as Hn . The word 'firm', is taken as a singular example of a unit within the MNE, denoted by Hn . The singular example of a firm within Hn , is denoted by $H1$. As the figure illustrates, a language analysis can also reveal underlying organizational ideologies, to which fills out the knowledge gap in the UL quadrant of knowledge in the G4 model, knowledge that complements the UM.

While it is true that the G4 model maps a theoretical conceptualisation of the processes of internationalization and globalization based on the study of mainly Swedish MNEs, the knowledge gaps as illustrated by the mapping of the UM into the G4 model nonetheless reflects potential areas of research, where it is acknowledged that anthropic processes due to their evolutionary nature are sometimes seen as "a tortuous process" (Vahlne & Ivarsson 2014:245).

Figure 3.3 The G4 model derived from the UM, expresses 8 perspectives of Hn and $H1$ in a four-quadrant axis diagram for the case of internationalized / globalized Swedish MNEs (Vahlne & Ivarsson 2014, Cordeiro-Nilsson 2009, Wilber 2006)



The Götheborg IV model as conceptual reflection of the Götheborg III ship project of an integral perspective of international trade

Lifting our eyes a little farther out on the horizon, moving from theoretical conceptualisation to concrete internationalization and globalization activities, this unfolding of multiple perspectives from the use of Pronouns in language reflects conceptually in the G4 model, the concrete Metatron's Cube of activities that surrounded the G3 ship project that began in the 1980s in continuation of trade relations centuries past.

Sweden's contacts with China began with trade and culture as early as the 1600s. At this time, Sweden would have met with a confident China whose sense of independence from the rest of the world meant that what eventually became a long trading relationship between Sweden and China rested on a basis of asymmetrical socio and political influences, one that could be described to some extent as unrequited love. Sweden was swept off its feet by China, whilst China hardly noticed Sweden (Ottosson 2006). This asymmetric relation is reflected in how Swedes wrote about China, such as Nils Matson Kiöping who sailed from Gothenburg to South China in 1654 (Kiöping, Willman & Kankel 1667), and Jonas Matthiae Locnaus (1671-1754) from Uppsala University in 1694 who published a dissertation entitled *China's Great Wall* (Chen 2010). China on the other hand, hardly bothered to disambiguate the Swedes from the Norwegians or those from Denmark. A practical reason for this confusion could have been that whilst the Chinese writing system was standardised, pronunciation was not. This led to that Swedes in the 1800s in China were referred to by several names. In the writing system, Sweden was known as Suyiqi, Suyitian, Xifeiyesike, Ruiding and Rui. Today, Sweden is called Ruidian (瑞典), possibly from the Cantonese pronunciation Seuih-dín that meant, "the country of success" (Ottosson 2006).

Taking a longitudinal perspective from the time of the 1600s to present day relations between Sweden and China, the G3 ship has played a role in continuing to build goodwill between the two countries, a consequence of its multifarious local and global activities. The G4 model, conceived from the UM of internationalization and globalization, could be seen as a theoretical conceptualisation of the G3 ship project's internationalising efforts of the city of Gothenburg on an international and global platform.

The Götheborg IV model as reflecting an integral thought pattern of a 'World without Verona Walls'

The discourse on the G3 ship project, the G4 model and Sweden-China relations, brings us back in loop to the opening section of this essay on the idea of a 'World Without Verona Walls'.

The word 'Without' can be understood in two ways. The first is the manner in which Shakespeare's Romeo of the House of Montague from the play *Romeo and*

Juliet meant when he cited, "There is no world without Verona walls but purgatory, torture, hell itself" (3.3) to mean that there was no life and no living deprived of Juliet of the House of Capulet, literally outside of Verona because Juliet was in Verona as was he. The second is the manner in which the modern English language affords, "without" to mean "absent" or "lacking".

Today's digital infrastructure that drives interconnectivity, and the types of advances made in the fields of the natural sciences, means new thought models are needed. To that extent, I've found the life work of Claes G. Alvstam inspiring.

Alvstam's personal mental schema, from fostering young minds, to working towards integrating researchers from different academic backgrounds into a single project, actively connecting Scandinavia and Asia through socio-cultural and educational exchanges, is one that enables a sustained future for many.

Because ultimately, there are no Verona walls but ones in which we construct.

References

- Ahnlid, A., Alvstam, C.G., & Lindberg, L. (2011), "A World Without Verona Walls: New Challenges for the External Trade Policy of the EU in a Resilient Global Economy – With A Special Focus on Asia." In: *I Europamissionens Tjänst*, ed. by Alvstam, C.G., Jännebring B and Naurin D. Forskning om Europafrågor no 25, Centre for European Research at the University of Gothenburg, pp. 413-429.
- Alvstam, C.G., Johansson, B. & Jonsson, A. (2015) Neglect – Awakening – Fashion – Normality – and next? One hundred years of Swedish economic and business studies of East Asia. *Orientaliska Studier*, no. 142, pp. 40 - 57.
- Brannen, M.Y., Piekari, R. & Tietze, S. (2014). The multifaceted role of language in international business: unpacking the forms, functions and features of a critical challenge to MNC theory and performance, *Journal of International Business Studies* no. 45, pp. 495-507.
- Chen, X. (2010). A long history of China-Sweden relationship. *People's Daily Online, Foreign Affairs*, May 27, 2010. Internet resource at <http://ow.ly/xOcgI>. Retrieved 9 June 2014.
- Childs, M. L., & Jin, B. (2014). Is Uppsala Model valid to fashion retailers?: An analysis from internationalization patterns of fast fashion retailers. *Journal of Fashion Marketing and Management*, vol. 18, no. 1, pp. 36-51. doi:10.1108/JFMM-10-2012-0061
- Cordeiro-Nilsson, C. M. 2009. *Swedish Management in Singapore: a Discourse Analysis Study*. Doctoral Dissertation. Department of Philosophy, Linguistics and Theory of Science. University of Gothenburg Press. Gothenburg: Sweden.
- Cordeiro-Nilsson, C. M. 2010. A discourse analysis study of assimilation and integration of management style: the case of Swedish managers in Singapore. *The New English Teacher*, 4(1):13-53. Assumption University Press, Assumption University of Thailand.

- Cäker, M., Andersson, T., & Wickelgren, M. (2011). Formal incentive systems in organizations with a Swedish management style: Conflict or interaction? *Conference: The Actor-Reality Perspective*. Internet resource at <http://bit.ly/1xjBUi7>. Retrieved 12 March 2015.
- Eriksson, K. E. (1993). Science and research for a global cultural development. *Educación Superior y Sociedad*, issue 4, no. 1, pp. 102-110. Internet resource at <http://bit.ly/1ZYNFO2>. Retrieved 28 Jan. 2016.
- Forsgren, M., & Hagström, P. (2007). Ignorant and impatient internationalization?: The Uppsala Model and internationalization patterns for internet-related firms. *Critical Perspectives on International Business*, vol. 3, no. 4, pp. 291-305. doi:10.1108/17422040710832559
- Johanson, J., & Vahlne, J. (1977). The internationalization process of the firm--A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies* (Pre-1986), 8(1), 23.
- Johanson, J. & Vahlne, J. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no. 9, pp. 1411-1431. doi:10.1057/jibs.2009.24
- Jönsson, S. 1995. *Goda Utsikter: Svenskt Management*. Gothenburg: BAS.
- Kiöping, N. M., Willman, O. E. & Kankel, J. (1667). *Een kort beskrifning vppå trenne resor och peregrinationer; sampt konungarijket japan: I. beskrifwes een reesa som genom asia, africa och många andra hedniska konungarijken, sampt öijar; medh flijt är förrättat aff nils matson kiöping.. II. förstelles thet stoora och mächtige konungarijke japan, sampt thes inwānares handel och wandel. III. beskrifwes een reesa till ostindien, china och japan, giordh och beskrefwen aff olof erickson willman.. IIII. vthføres een reesa ifrån muszcow till china*. Tryckt på Wisingsborgh, aff hans höggrefl: nådhes rickz drotzens egen booktryckiare thersammestädes Johann Kankel, anno 1667:73
- Møller, J. Ø. (2012). How will Southeast Asia position itself in Asia's future in an Age of Scarcities? *Southeast Asian Affairs*, Singapore Institute of Southeast-Asian Studies 2012: 73-86.
- Nilsson, J.E. (1993/1998). The Gotheborg III Project, *Gotheborg.com*. Internet resource at <http://bit.ly/1OSloy4>. Retrieved 28 Jan. 2016.
- Ottosson, I. (2006). *Draken och Lejonet*. Publication by the Embassy of Sweden. Stockholm, Sweden.
- Parekh, B. (2009). Promoting a global culture of science. *European Review*, vol. 17, nos. 3-4, pp. 477-486. doi:10.1017/S1062798709000891
- Vahlne, J. & Ivarsson, I. (2014). The globalization of Swedish MNEs: Empirical evidence and theoretical explanations. *Journal of International Business Studies*, vol. 45, no. 3, pp. 227-247. doi:10.1057/jibs.2013.60
- Vahlne, J. & Johanson, J. (2013). The Uppsala Model on evolution of the multinational business enterprise: From internalization to coordination of networks. *International Marketing Review*, vol. 30, no. 3, pp. 189-210. doi:10.1108/02651331311321963

- Vahlne, J-E., Ivarsson, I. & Johanson, J. (2011). The tortuous road to globalization of Volvo's heavy truck business - Extending the scope of the Uppsala model, *International Business Review*, vol. 20, no. 1, pp. 1-14.
- Wilber, K. (2006). *Integral Spirituality: A startling new role for religion in the modern and postmodern world*. Boston, Mass: Integral Books.
- Wästfelt, A. (1992). The marine archaeological excavation of the East Indiaman *Götheborg*. In B. Johansson (ed.), *The Golden Age of China Trade: Essays on the East India Companies' trade with China in the 18th Century and the Swedish East Indiaman Götheborg*. The Standard Press: Hong Kong, pp. 42-46.
- Wästfelt, B. (1992). The porcelain cargo of the East Indiaman *Götheborg*. In B. Johansson (ed.), *The Golden Age of China Trade: Essays on the East India Companies' trade with China in the 18th Century and the Swedish East Indiaman Götheborg*. The Standard Press: Hong Kong, pp. 42-46.

-
- 1 Bo Gyllensvärd (1916-2004) was a renowned professor of Chinese and Asian arts history. Gyllensvärd succeeded the highly distinguished sinologist scholar and Sweden's symbol of Chinese linguistics Professor Bernhard Karlgren as director of Sweden's Museum of Far Eastern Antiquities (MFEA / Östasiatiska Museet). In the later years of Gyllensvärd's ill health, Jan-Erik Nilsson was frequently asked to step-in in place of Gyllensvärd for lectures on Chinese arts history.
 - 2 The *Götheborg II* (G2) was the largest of all the SOIC vessels, built in Gothenburg in 1786. G2 made three journeys to Canton in 1790, 1793 and 1795. It was lost at Cape Town on its third trip, on its way to Canton in the first quarter of the year 1796.

Kapitel 4

Global Sourcing Readiness:

On Opportunity Recognition, Feasibility and Comfort Zones

Peter Ørberg Jensen, Bent Petersen & Roger Schweizer

Blåkläder and Didriksons - two Swedish wholesalers of clothing and footwear (SIC code 513) - are in many respects alike – though, not in terms of how they organize their border crossing activities. Even though Didriksons today is not owned by the original family anymore, considering their history and their development over time, both firms are managed as typical family owned firms. Whereas Blåkläder in 2010 had two times the operating revenue and number of employees of Didriksons, both experienced the same profit level. Most importantly, despite targeting different customers, both firms face the same industry dynamics and challenges such as cost pressures; large, global multi-brand competitors; and increased pressure to reduce time to market. Also, both firms heavily invest in their brand – understanding them as the key for continued success. Then again, and of importance in this context, Blåkläder and Didrikson are quite different as to how their global sourcing is performed. Hence, Blåkläder is relying on two, highly specialized suppliers (in Vietnam and Sri Lanka), Didriksons on 17 suppliers in China and East Europe. Blåkläder is to a higher degree than Didrikson transferring design and production knowledge to its suppliers, and accordingly, this makes their task more explorative in nature. Obviously, Blåkläder is more reliant on the individual supplier than is Didriksons and may seem to assume higher risks in terms of supply insecurity, knowledge leakage, and product development with little appeal to its European customers; but only seemingly so, inasmuch as Blåkläder's production facilities in Vietnam and Sri Lanka are wholly-owned, whereas Didriksons is procured by independent manufacturers. This is not the same as claiming that internalization – full ownership – is a panacea eliminating all risks associated with global sourcing: as an example, knowledge leakage may occur in captive operations as well, in particular if these operations are characterized by high attrition rates. Ownership may also imply its own risks in terms of sunk and irreversible costs, if – for example – comparative advantages are eroded and relocation becomes pertinent. Lastly, firm attributes, such as opportunity recognition, resources & capabilities, and risk perception & tolerance, also contributes to an explanation of why the two companies differ as to their global sourcing practice. Here, the risk perception of Blåkläder's managers seems more optimistic, and their risk tolerance

higher than those of Didriksons.

Drawing on the above mentioned cases, we argue that firms' different global sourcing strategies can be explained by their different degrees of global sourcing readiness, i.e. the extent to which strategic global sourcing appears conceivable, feasible and acceptable to the firm's decision maker(s). Hence, the purpose of this chapter is to increase our understanding for the question of when and why a firm becomes ready to involve in strategic global sourcing activities – an area of research that hitherto has been ignored.

As mentioned above, literature on global sourcing readiness is rather sparse. Several researchers have described various degrees of global sourcing engagement (e.g. Dossani & Kenney 2003, 2007; Trent & Monczka 2005; Maskell, Pedersen, Petersen, Dick-Nielsen 2007; Manning, Lewin & Massini 2008), but have not addressed the question why some firms enter more advanced levels of global sourcing than others. Whereas researchers of “inward internationalization” (Welch & Luostarinen 1988) until now have ignored the readiness issue, it has been on the agenda for “outward internationalization” almost since the inception of internationalization process theory, that is since the 1970s. Our development of a conceptual model for global sourcing readiness will therefore be inspired by existing models of (outward) internationalization readiness. Another potential source of inspiration is the literature on organizational change. Although this stream of literature is focusing on organizational change processes in general and not firms' internationalization in particular, it might still inspire our model in terms of “change management” aspects. But first we turn to ‘readiness’ models in relation to outward internationalization.

Readiness in Relation to Outward Internationalization

Interestingly to note, also in the literature dealing with the outward internationalization of firms' activities, a firm's readiness to do so has only recently been studied in a more systematic manner. Indeed, whereas various models explaining the process of firms' internationalization have been developed - e.g. stage theories including the Uppsala model (Johanson & Vahlne 1977, 2009) and the innovation model (Bilkey & Tesar 1977), we still know little about how this process starts; i.e. when is a firm ready to transit from a purely domestic firm into an international firm – ready to undertake export activities overseas internationalize (Tan, Brewer & Liesch 2007)? Tan, Brewer and Liesch (2007) argue that firms or decision-makers within firms are exposed to a variety of stimuli factors, which provide information input that might or might not motivate, trigger and/or give incentives for a firm's international expansion (Wiedersheim-Paul, Olson & Welch 1978; Bilkey 1978; Aaby & Slater 1989; Caughey & Chetty 1994; Evangelista 1994). Through these stimuli factors, decision-makers become aware of the potential opportunities for their firms' growth through an international venture. Leonidou (1998) distinguishes between internal stimuli on the one side (e.g. achievements of economies of scale, products with

unique qualities; and potential for extra sales; offsetting sales of a seasonal product; utilization of idle operating capacity; and reducing dependence on domestic business) and external stimuli (such as receipt of unsolicited orders from abroad, encouragement by export councils and foreign intermediaries; initiation of exports by domestic competitors) on the other side. The effect of such stimuli is very much dependent on the firm's characteristics (e.g. strategic goals, product/service), its domestic experiences, as well as its management (Olson & Wiedersheim-Paul 1978). Researchers studying international new ventures (e.g. Oviatt & McDougall 1994), born globals (e.g. Madsen & Servais 1997) and international entrepreneurship (e.g. McDougall & Oviatt 2000) emphasize the firms' pre-internationalization phase and managers' personality traits as important triggers for firms' internationalization process. Furthermore, advocates of a network perspective on firms' internationalization (e.g. Coviello & McAuley 1999; Coviello 2006) highlight a firm's business network as an important determinant for the exerted stimuli.

The existence of stimuli is not a sufficient explanation for a firm to become involved in a first international venture. As mentioned by, among others, Knight and Liesch (2002), information received or the triggered impulse need to be perceived by the firm as important knowledge regarding its potential internationalization. The decision-maker's inclination to perceive the information as a trigger for the firm's internationalization depends on his/her personal attributes such as risk aversion, expectation, belief and attitude towards internationalization and foreign potential markets (Tan, Brewer & Liesch 2007). If the triggers result in a psychological and attitudinal commitment to internationalization, interest is created, which in turn encourages the decision-maker to seek further information or to evaluate alternatives regarding future firm strategies (Tan, Brewer & Liesch 2007).

Furthermore, as mentioned by Wiedersheim-Paul, Olson and Welch (1978), a firm's readiness to internationalize is also influenced by its tangible and intangible resources in terms of e.g. unique competence and/or excess capacity in management, marketing or other types of resources/capabilities. As mentioned by Tan, Brewer and Liesch (2007), a firm's resources present a strong influence on the decision-maker's foreign commitment decision.

Finally, a mediating force limiting the perception of these factors seems to exist (Tan, Brewer & Liesch 2007). Drawing on Luostarinen (1979), Tan, Brewer and Liesch (2007, p. 301) use the concept of 'lateral rigidity' to describe this force as "a typical feature at every stage of a decision-making process, which is the result of a firm's behavioral characteristics that cause inelasticity in its decision-making behavior." In other words, decision-makers' search for information is biased (resulting in limited information) and their decisions are influenced by their way of dealing with risk and uncertainty (Tan, Brewer & Liesch 2007).

Readiness in Relation to Organizational Change

In contrast to the internationalization theorists the primary focus of the organizational change scholars have been on the organizational change process as such – rather than on the antecedents or firm attributes which may explain ‘readiness’. The literature revolves around managers’ ability to reconfigure organizational resources, or, put differently, the ability to create readiness for major/transformational organizational change. This includes the ability to prevent or overcome organizational resistance through various means: the creation of a “sense of urgency” or a “burning platform” in the organization (Kotter 1995), education and communication (Kotter & Schlesinger 1979), participation and involvement (Kotter 1995), negotiation and agreement (Kotter & Schlesinger 1979), the promotion of internal change agents (Armenakis, Harris & Mossholder 1993). Hence, managers are seen as coaches and champions of change (Armenakis, Harris & Mossholder 1993), and change management is something that can - and should be - perfected. Different from the approach of the internationalization literature ‘readiness’ (for change) is in general considered an asset and a source of competitiveness to the firm, and, as such, something managers should aim for.

Degree of Global Sourcing Engagement

It is a bit strange that the readiness of (outward) internationalization - to our knowledge - never has been studied in relation to the degree of internationalization (for an overview of this literature stream see e.g. Asmussen, Pedersen & Petersen 2007). As mentioned earlier, readiness has instead been studied in connection to the early phases of internationalization, typically the first export order. Our readiness explanation will not follow this early-internationalization approach. If so, we should relate readiness to firms’ first international purchases of goods and services. We drop this approach - mainly for two reasons: First, we would not consider a first international purchase as a “big step” for most firms. This is in contrast to firms’ first export orders. Second, we want to explore global sourcing in the context of strategic management. This ambition confronts us with the question of what essentially are the strategic aspects of global sourcing? We posit that global sourcing is not an either-or, but rather a matter of degree to which the sourcing firm moves from ‘conventional’ or ‘tactical’ to ‘strategic’ or ‘transformational’ global sourcing (Kedia & Lahiri 2007; Jensen & Petersen 2013); from chiefly reversible and low risk sourcing to basically irreversible and risky sourcing. We adopt the three-dimensional framework of Specialization-Exploration-Revelation suggested by Jensen and Petersen (2013) where ‘strategic’ global sourcing is characterised by the degree to which the sourcing firm: (1) extends exclusivity to local operators (‘Specialization’), (2) provide them with strategically important knowledge (‘Revelation’), and (3) let them undertake explorative tasks, such as R&D (‘Exploration’).

Firm Attributes: Global Sourcing Cognition, Feasibility and Acceptance

Furthermore, we argue that global sourcing readiness to large extent is shaped by three firm attributes: cognition (managers' alertness and need for legitimacy in relation to global sourcing), feasibility (the resources and capabilities that are available for initiating global sourcing), and acceptance (the organization's perception and tolerance of risks associated with global sourcing).

Global sourcing cognition: Drawing on the literature discussing opportunity recognition in general and the emerging research on international (outward) opportunity recognition as well as internationalization readiness, we propose a variety of factors that we believe are of importance to consider in order to understand the cognitive readiness of a decision maker for identifying and developing global sourcing opportunities.

Important to note is that we understand global sourcing opportunities arising because markets are never in equilibrium (cf. Kirzner 1973). Therefore, we argue that global sourcing opportunity recognition results from the discovery of the hitherto unknown, from entrepreneurial alertness, and from a readiness to be surprised. In a similar vein, Chandra, Styles and Wilkinson (2009) describe a firm's initial international market entry as a process of opportunity discovery rather than deliberate search, especially when little or no prior international experience and knowledge is present (cf. also Ellis & Pecotich 2001; Crick & Spence 2005). In other words, the fact that some decision makers conceive a global sourcing opportunity and others do not, is not only (if at all) the result of the available information. Rather the differences lay in what decision makers choose to notice, the importance or weight given to the information received (cf. Gaglio & Katz 2001). Hence, similar to outward internationalization readiness (discussed above), the existence of stimuli and/or information is not a sufficient explanation for a firm to become involved in global sourcing activities. Information received or the triggered impulses need to be perceived by the firm as important knowledge regarding its potential involvement in global sourcing activities (cf. Knight & Liesch 2002). The decision maker needs to be alert. This alertness is further influenced by the decision maker's personality among other personal traits such as optimism, self-efficacy, and creativity (cf. Ardichvili, Cardozo & Souray 2003). We also highlight the decision maker's prior knowledge and experience. Again drawing on the entrepreneurial opportunity recognition literature, we argue that this knowledge can be divided into two domains (cf. Ardichvili, Cardozo & Souray 2003); i.e. (1) a decision maker's knowledge and experience from the industry and the market and (2) prior experience and knowledge from sourcing activities (also from previous employments and/or domestic cooperation with suppliers). Finally, also the decision maker's/firm's (social) networks have an impact on the ability to recognize a global sourcing opportunity (Singh, Hills, Hybels & Lumpkin 1999). As it has been shown, entrepreneurs who have extended networks identify significantly more opportunities than do solo entrepreneurs (Ardichvili, Cardozo & Souray 2003).

Of particular interest for this chapter is the study of Baron and colleagues (e.g. Baron & Ensley 2006) who describe the opportunity identification process as a process of pattern recognition; i.e. as a process through which an individual identifies meaningful patterns in complex arrays of events and trends. Understanding a decision maker's global sourcing opportunity recognition as pattern recognition, gives us the opportunity to focus on the actual process and not solely on the factors that have an impact on the latter. Accordingly, we argue that specific persons recognize global sourcing opportunities because they perceive connections between apparently independent events (e.g. inflation in China; positive changes in governmental policies in Sri Lanka, lowering oil prices) and then detect meaningful patterns in these connections pointing to new global sourcing opportunities (e.g. to move production suppliers from China to Sri Lanka). As mentioned by Baron and Ensley (2006), cognitive frameworks, developed through a person's unique life experiences, play a crucial role in pattern recognition since decision makers' recognize sourcing opportunities only when they possess the relevant cognitive frameworks.

Global sourcing feasibility: Although global sourcing in most cases gives firm access to extra resources and capabilities – and not the opposite – it may imply a considerable resource drain initially. In particular the product specification and transfer of knowledge to the local operator can be quite demanding in the case where relevant knowledge (e.g., operational procedures, administrative routines) not yet has been codified, i.e. written down in manuals or blueprints, but just flows around in the organization in implicit, informal form. Similarly, the formulation of product specification may be hampered by the fact that several – sometimes mutually inconsistent – product and process standards prevail in the sourcing firm.

Global sourcing acceptance: A major issue in relation to global sourcing is the extent to which the risks, as perceived by the sourcing firm are acceptable – not only to the managers but also the stakeholders in general (owners, employees, suppliers, customers, etc.). All else equal, overly pessimistic risk assessments in combination with low risk tolerance result in low global sourcing readiness. Hence, the “comfort zone”, being an attribute of the sourcing firm, is a composite of organizational risk perception and organizational risk tolerance.

Organizational risk perception is defined as the organization's assessment of how risky a situation is in terms of probabilistic estimates (Mitchell 1995; Sitkin & Weingart 1995; Harwood, Ward & Chapman 2009). As an example, two organizations may be equally risk tolerant, but their assessments of the risks associated with sourcing of advanced IT services at an Indian service provider may differ significantly. Organization A may be overly pessimistic in its risk assessment and therefore put aside any plans of sourcing its IT services, whereas organization B underestimates the risks and consequently embarks on the sourcing venture without concerns. Obviously, the accuracy by which an organization carries out its risk assessments depends on its available resources in terms of in-house expertise as well as its financial capacity to hire consultants from outside. However, the risk assessment accuracy may

also be influenced by the risk tolerance of the organization; that is, the organization's current tendency to take or avoid risks (Sitkin & Weingart 1995; Harwood, Ward & Chapman 2009). A risk willing organization may be complacent and/or too optimistic (overconfident) when assessing global sourcing risks (Brockhaus 1980; Vlek & Stallen 1980). The risk assessment may even take on the characteristics of just providing legitimacy (e.g. Hybels 1995; Suchman 1995) to ventures already decided by overoptimistic managers. Conversely, the very risk averse organization is careful in its risk assessment, but may be negatively biased when it comes to identifying relevant risk factors (Schneider & Lopes 1986); as a consequence, the organization exaggerates the actual risks (the resulting go/no-go decisions of the risk assessment, on the other hand, is a direct expression of the organization's risk tolerance). Our somewhat ambiguous conclusion is that organizational risk perception is subject to managerial discretion inasmuch as risk assessments, and the accuracy by which they are carried out, formally is the responsibility of the management; but at the same time, organization risk perception is potentially biased by the traits – principally the risk tolerance – of the individuals carrying out the risk assessments.

Likewise risk perception, the organizational risk tolerance is sometimes considered to be a difficult-to-change trait, and at other times a situation-specific and changeable behavior – see e.g. Walls and Dyer (1996), Harwood, Ward and Chapman (2009). According to the first view the risk tolerance is deeply embedded in the individuals and the organizational procedures (Taylor & Dunnette 1974; Keinan & Gome-Nemirovsky 1984; Ghosh & Ray 1992). In particular, each company is influenced by the path of its development – its organizational history – and the values, norms and practices of its management – its management culture. Collectively, according to the strategic management theorists Bartlett and Ghoshal (1989), these factors constitute a company's administrative heritage. The population ecologists, Hannan and Freeman (1984), portray companies as entities that stubbornly cling to their old ways, regardless of whether those ways are effective or not. They suggest that structural inertia characterizes most organizations. Furthermore, path-dependency exists when the outcome of a process depends on its past history – on the entire sequence of decisions made by agents and resulting outcomes – and not just on contemporary conditions (Nelson & Winter 1982).

In the other view, organizational risk tolerance is seen as a behavioral tendency (rather than a stable trait) that can change over time as a result of learning and managerial influence/discretion. Hence, organizational change literature has much to offer as concerns how managers may implement major organizational changes and – as an essential element hereof – prevent or overcome organizational resistance through, e.g., inducing a “sense of urgency” (Kotter 1995) or putting in place internal “change agents” to nurture organizational transformation (Armenakis, Harris & Mossholder 1993). In this literature, risk aversion, or lack of risk willingness, constitutes an important part of organizational resistance. In the same vein, the risk management literature (using prospect theory) points to the importance of “burning platforms” –

i.e. below expectations financial performance - as being conducive to risk tolerance changes in the direction of more organizational or corporate risk willingness (March & Shapira 1987; Walls & Dyer 1996; Pablo & Javidan 2002; Harwood, Ward & Chapman 2009). By the same token (but less attended by the organizational change and risk management literature), managers' change-inducing initiatives may affect the organization's risk perception as well – resulting in more optimistic risk assessments of, for example, transformational global sourcing.

Change Processes: Opportunity Recognition, Change Management, and Use of Risk-Reducing Measures

Whereas the three firm attributes - cognition, feasibility, and acceptance - can be considered as making part of the firm's stocks of resources or assets, they also – in various combinations – give rise to some processes that may influence the global sourcing readiness. Hence, the alertness and experience of the managers together with the available resources and capabilities defines the opportunity recognition in relation to global sourcing. In the same vein, the management capabilities in combination with the risk perception and tolerance of the organization describe the change management that is needed for implementing global sourcing, see Figure 1.

Figure 4.1 Conceptual model of the study

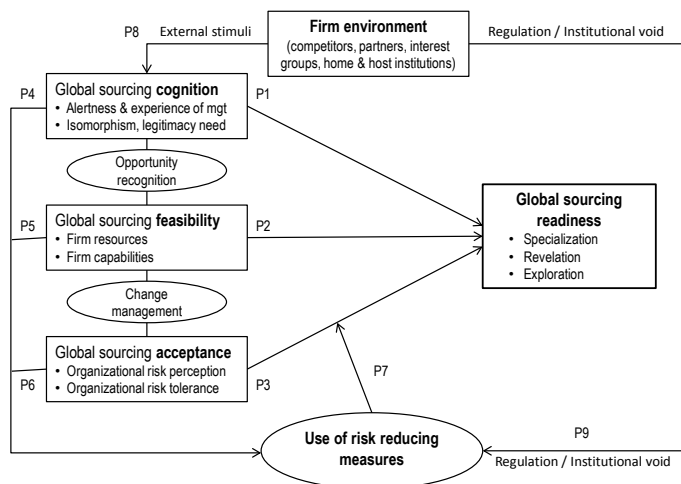


Figure 1 summarizes the interrelationships between firm attributes (the square boxes on the left) and processes (the oval circles) on the one side and global sourcing readiness on the other (the square box on the right). The use of risk reducing measures, such as internalization, may induce higher acceptance and thus compel the firm to get deeper into global sourcing.

Finally, all three firm attributes in conjunction delineate the firm's recognition and application of risk reducing measures. The scope of measures may be subject to cognitive limitations: managers may dismiss strategic global sourcing as high-risk ventures without even considering methods to combat these risks. Furthermore, resource constraints may exclude certain, very effective risk measures, such as internalization. However, if convincing and applied successfully, risk-reducing measures may increase the organization's global sourcing acceptance significantly, and – ultimately – enhance the readiness of the firm. Evidently, such measures are outcomes of managerial discretion, and competent risk management may imply a significant comfort zone extension in relation to global sourcing.

Global Sourcing Readiness and the Environment of the Firm

Our conceptual model explains global sourcing readiness mainly by internal, firm-specific factors. However, the environment of the firm (as defined by competitors, network partners, interest groups, home and host institutions, etc.) indisputably plays an important role, even though it is indirect, i.e. through its effect on the attributes of the firm or the firm's use of risk-reducing measures. As an example, global sourcing cognition of managers is, presumably, partly explained by their need for legitimacy – leading to isomorphism. High perceived uncertainty encourages imitation: The risk perception of the organization may be overridden by “collective rationalism” or “institutional isomorphism” (DiMaggio & Powell 1983) where decision makers seek “institutional legitimacy” rather than hard facts. Hence, external stimuli, rather than the alertness and experience of the individual manager may define the cognitive scope of the sourcing firm.

The environment may also affect a firm's global sourcing readiness via regulation of risk-reducing measures. As an example, internalization in the form of 100 % captive offshoring may not be allowed in certain industries in some emerging economies. Conversely, institutional void in the host country may encourage the sourcing firm to internalize its operations as a reaction to institutional uncertainty.

Conclusions: Some Propositions

The development of a conceptual model of global sourcing readiness spins of a number of propositions that may be seen as a prelude to future (empirical) research. All in all, we formulate nine propositions which quite natural fall in four groups: one group (P1-P3) relates to the relationship between firm attributes and global sourcing readiness:

- P₁: Managers' alertness, experience, and need for legitimacy co-influence the global sourcing readiness of the firm.
- P₂: A firm's current stock of resources and capabilities co-influence its global sourc-

ing readiness.

P₃: The risk perception and risk tolerance of the organization co-influence the global sourcing readiness of the firm.

The second group of propositions (P4-P6) relates to the relationship between firm attributes and the firms' use of risk-reducing measures:

P₄: Managers' alertness, experience and need for legitimacy co-influence the firm's application of risk-reducing measures related to global sourcing.

P₅: A firm's current stock of resources and capabilities co-influence the firm's application of risk-reducing measures related to global sourcing.

P₆: The organizational risk perception and risk tolerance co-influence the firm's application of risk-reducing measures related to global sourcing.

The third 'group' consists of one proposition about the moderating effect of risk-reducing measures on the organization's global sourcing acceptance:

P₇: A firm's use of risk-reducing measures moderates (increases) the organization's acceptance of global sourcing, and, in turn, its global sourcing readiness.

The fourth, and last, group of propositions includes two propositions concerning the effect of the firm's environment on global sourcing cognition and the use of risk-reducing measures:

P₈: A firm's environment (in particular competitors and network partners) influences the managers' alertness and need for legitimacy, and, in turn, the global readiness of the firm.

P₉: A firm's environment (in particular the regulations and the institutional void of the host country) influences the firm's use of risk-reducing measures related to global sourcing, which, in turn, moderates the global readiness of the firm.

References

- Aaby, N.E. & Slater, S.F. (1989). Management influences on export performance: a review of the empirical literature 1978-88. *International Marketing Review*, 6 (4), pp. 7-26.
- Ardichvili, A., Cardozo, R. & Souray, R. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Ventures*, 18, pp. 105-23.
- Armenakis A, Harris S, & Mossholder, K. (1993). Creating readiness for organizational change. *Human Relations*, 46, pp. 681-703.
- Asmussen, C.G., Pedersen, T. & Petersen, B. (2007). How do we capture 'global

- specialization' when measuring firms' degree of globalization? *Management International Review*, 47(6), pp. 1-23.
- Autio, E. (2005). Creative tension: The significance of Ben Oviatt's and Patricia McDougall's article 'Toward a Theory of International New Venture'. *Journal of International Business Studies*, 36(1), pp. 9-19.
- Baron, R.A. & Ensley, M.D. (2006). Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs. *Management Science*, 52(9), pp. 1331-1344.
- Bartlett C. & Ghoshal, S. (1989). *Managing across borders: The transnational solution*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Bilkey, W.J. & Tesar, G. (1977). The export behaviour of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms. *Journal of International Business Studies*, 8, pp. 93-98.
- Brockhaus, R.H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23, pp. 509-520.
- Caughey, M. & Chetty, S. (1994). Pre-export behavior of small manufacturing firms in New Zealand. *International Small Business Journal*, 12(3), pp. 62-69.
- Chandra, Y., Styles, C. & Wilkinson, I. (2009). Effectual and causal logic in international venturing: Evidence from serial and novice entrepreneurs. Paper presented at Academy of International Business Conference, San Diego.
- Coviello, N.E. (2006). The network dynamics of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 37, pp. 713-731.
- Coviello, N.E. & McAuley, A. (1999). Internationalization and the smaller firm: A review of contemporary empirical research. *Management International Review*, 39, pp. 223-256.
- Crick, D. & Spence, M. (2005). The internationalisation of 'high performing' UK high-tech SMEs: A study of planned and unplanned strategies. *International Business Review* 14(2), pp. 167-185.
- DiMaggio P.J. & Powell, W. (1983). "The iron cage revisited": Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48, pp. 147-60.
- Dossani, R., & Kenney, M. (2007). The next wave of globalization: Relocating service provision to India. *World Development*, 35 (5), pp. 772-791.
- Ellis, P.D. & Pecotich, A. (2001). Social factors influencing export initiation in small and medium-sized enterprises. *Journal of Marketing Research*, 28 (1), pp. 119-131.
- Evangelista, M.K. (1994). Export performance and its determinants: Some empirical evidence from Australian manufacturing firms. *Advances in International Marketing*, 6, pp. 207-229.
- Gaglio, C. M. & Katz, J. (2001). The psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness. *Small Business Economics*, 16(2), pp. 95-111.
- Ghosh, D., Ray & M.R. (1992). Risk attitude, ambiguity intolerance, and decision making: an exploratory investigation. *Decision Sciences*, 23: pp. 431-444.
- Hannan, M. & Freeman, J. (1984). Structural inertia and organizational change.

- American Sociological Review, 49, pp. 149-164.
- Harwood, I.A., Ward, S.C. & Chapman, C.B. (2009). A grounded exploration of organisational risk propensity. *Journal of Risk Research*, 12, pp. 563-579.
- Hybels, R.C. (1995). On legitimacy, legitimation, and organizations: A critical review and integrative theoretical model. *Academy of Management Journal*, Special Issue 1, pp. 241-245.
- Jensen, P.Ø. & Petersen, B. (2013). Global sourcing of services: Risk, process, and collaborative architecture. *Global Strategy Journal*, 3(1), pp. 67-87.
- Johanson, J.J. & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies*, 4, pp. 20-29.
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), pp. 1411-1431.
- Keinan, G. & Gome-Nemirovsky, T. (1984). Measurement of risk takers' personality. *Psychological Reports*, 55, pp. 163-167.
- Kedia, B.L. & Lahiri, S. (2007). International outsourcing of services: a partnership model. *Journal of International Management*, 13, pp. 22-37.
- Kirzner, I. M. (1973) *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: Chicago University Press.
- Knight, G.G. & Cavusgil, S.T. (1996). The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory. *Advances in International Marketing*, 8, pp. 11-26.
- Knight, G.A. & Liesch, P.W. (2002). The nature and function of information in the internationalization of the firm. *Journal of Business Research*, 55(12), pp. 981-986.
- Kotter, J. P. (1995). Leading change: Why transformation efforts fail. *Harvard Business Review*, 73(2), pp. 59-67.
- Kotter, J.P. & Schlesinger, L.A. (1979). Choosing strategies for change. *Harvard Business Review*, 57(2), pp. 106-14.
- Leonidou, L.C. (1998). Factors stimulating export business: An empirical investigation. *Journal of Applied Business Research*, 14(2), pp. 43-68.
- Luostarinen, R. (1979). *Internationalization of the firm: An empirical study of the internationalization of firms with small and open domestic markets with special emphasis on lateral rigidity as a behavioral characteristic in strategic decision-making*. Helsinki: The Helsinki School of Economics.
- Madsen, T.K. & Servais, P. (1997). The internationalization of Born Globals: An evolutionary process? *International Business Review*, 6 (6), pp. 561-583.
- Manning, S., Lewin, A.Y. & Massini, S. (2008). A dynamic perspective on next-generation offshoring: The global sourcing of science and engineering skills. *Academy of Management Perspectives*, 22(3), pp. 35-54.
- March, J.G. & Shapira, Z. (1987). Managerial perspectives on risk and risk taking. *Management Science*, 33, pp. 1404-1418.
- Maskell, P., Pedersen, T., Petersen, B. & Dick-Nielsen, J. (2007). Learning paths to

- offshore outsourcing – From cost reduction to knowledge seeking. *Industry and Innovation*, 14(3), pp. 239-257.
- McDougall, P.P. & Oviatt, B.M. (2000). International entrepreneurship: The intersection of two research paths. *Academy of Management Journal*, 43, pp. 902-908.
- Mitchell, V-W. (1995). Organizational risk perception and reduction: a literature review. *British Journal of Management*, 6, pp. 115-133.
- Nelson, R.R. & Winter, S.G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Olson, H. & Wiedersheim-Paul, F. (1978). Factors affecting the pre-export behaviour of non-exporting firms. In: Ghertman, M. & Leontiadis, J. (eds.) *European Research in International Business*. Amsterdam: North Holland, pp. 283-305.
- Oviatt, B.M. & McDougall, P.P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), pp. 45-64.
- Pablo, A.L. & Javidan, M. (2002). Thinking of a merger...do you know their risk propensity profile? *Organizational Dynamics*, 30, pp. 206-222.
- Schweizer, R., Vahlne, J.E. & Johanson, J. (2010). Internationalization as an entrepreneurial process. *Journal of International Entrepreneurship*, 8, pp. 343-370.
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organizational Science*, 11(4), pp. 448-469.
- Schneider, S.L. & Lopes, L.L. (1986). Reflection in preferences under risk: Who and when may suggest why. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 12, pp. 535-548.
- Singh, R. P., Hills, G. E., Hybels, R. C., & Lumpkin, G. T. (1999). Opportunity recognition through social networks of entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, pp. 228-241.
- Sitkin, S.B. & Weingart, L.R. (1995). Determinants of risky decision-making behavior: A test of the mediating role of risk perceptions and propensity. *Academy of Management Journal*, 38, pp. 1573-1592.
- Suchman, M.C. (1995). Managing legitimacy: strategic and institutional approaches. *Academy of Management Journal*, 20, pp. 571-610.
- Tan, A., Brewer, P. & Liesch, P.W. (2007). Before the first export decision: Internationalization readiness in the pre-export phase. *International Business Review*, 16, pp. 294-309.
- Taylor, R.N. & Dunnette, M.D. (1974). Relative contribution of decision-maker attributes to decision processes. *Organizational Behavior and Human Performance*, 12, pp. 286-298.
- Trent, R.J. & Monczka, R.M. (2005). Achieving excellence in global sourcing. *MIT Sloan Management Review*, 47(1), pp. 24-32.
- Vlek, V. & Stallen, P.J. (1980) Rational and personal aspects of risk. *Acta Psychologica*, 45, pp. 273-300.
- Walls, M.R. and Dyer, J.S. (1996). Risk propensity and firm performance: A study of the petroleum exploration industry. *Management Science*, 42, pp. 1004-1021
- Weick, K.E. (1979). *The social psychology of organizing*. New York: McGraw-Hill.

- Welch, L.S. & Luostarinen, R.K. (1988). Internationalization: Evolution of a concept. *Journal of General Management*. 14(2), pp. 36-64.
- Wiedersheim-Paul, F., Olson, H.C. & Welch, L.S. (1978). Pre-export activity: The first step in internationalization. *Journal of International Business Studies*, pp. 47-58.

Kapitel 5

Crossing Borders – Opera Performances by ICT

Sten Lorentzon & Patrik Ström

The creation of environment for cultural activities is seen as a tool to satisfy the demand for activities; to have a positive impact on the image of places and thereby attract people in their choice of dwelling-place. At the same time the introduction of new information and communication technology (ICT) enables broadcast, e.g. from the Metropolitan Opera house (Met) in New York. Thus, it is possible to enjoy excellent cross-border performances in many places of the world. In Sweden this broadcast concerns cinemas with ICT-equipment.

Research of music performed by geographers often refers to American folk- and popular music. It is possible to identify different categories of music phenomena that geographers have studied such as styles, centers and events and media. Concerning style the studies usually deal with American country music, while centers and events deal with classical music including rock and roll nodes. Studies of media in music pay attention to diffusion processes. The research approaches vary but can fall into categories such as perception (e.g. image of place, place consciousness), cultural hearth and cultural diffusion (e.g. diffusion processes, diffusion paths), culture region (e.g. nodes and cores), spatial interaction (e.g. migration, communication networks) and human/environmental relationships (e.g. man/land tradition)(Carney 1990).

Here, the studies apply to opera performances and diffusion of opera music. This cultural diffusion includes broadcast of performances from big urban areas to places in the periphery. These meetings counteract the development towards more individual entertainment based on digital equipment. The innovation of delivering live entertainment helps to turn theatres into a new gathering place (Scheinin 2012-05-28). Thus, gathering places as a social dimension should be observed at studies of the impact of new ways to enjoy opera performances enabled by ICT.

The diffusion of music is also related to the discussion of "the death of distance". Cairncross (1997) pushed the decreasing importance of distance as a decisive factor at location of activities. But this statement is opposed by the need for face-to-face contacts at transmission of unstructured information (Castells 1996). Furthermore, the diffusion of music refers to the issue of spatial clustering and industrial competitiveness (Hallencreutz 2002, Lundequist 2002, Europa Innovation Paper 2011). This growing interest in geography of music in economic development should also be seen in the context of cultural industries and the search for tools in developing urban and rural areas (Florida et al 2010, Power and Hallencreutz 2002, Hudson

2006). Besides, new ICT gives rise to new ways of conceptualizing the relationship between music and place (Bennett 2002). Regional development has also been associated with increasing the attractiveness of regions through the development of creative and cultural industry supply. Florida (2002) points to the importance of a diverse set of activities that together builds the regional competitive advantage. People working within high technology services and production of goods often seek an interesting cultural scene. Studies also show that investments in the cultural and creative sector could have a positive impact on more peripheral areas in highly mature OECD countries (Ström and Nelson, 2010). ICT therefore brings new possibilities for these regions to be connected to the global cultural scene in new ways. The development of the service industry and its wider impact for economic transformation and cross-border activity has been of specific interest in economic geography (Alvstam, 1998). The connection to advanced manufacturing and the cultural and creative industry is vital.

The introduction of new ICT enables diffusion of music performed by "super-stars". Met was the first stage to introduce live broadcasting in small scale in 2006. In the 2015-16 season "The Met: Live HD" will feature 10 live operas to more than 2 000 movie theatres in 70 countries around the world ("The Met: Live in HD" 2016-01-18). The broadcast to Sweden started in 2007. Only USA and Great Britain have more cinemas connecting opera performances from the Met (Metropolitan Operabio 2016-01-19). Nowadays 180 cinemas are connected to the network "Live på bio" of "Folkets Hus och Parker", that has become one of the most important efforts made to increase the access to cultural activities in Sweden (Folkets Hus och Parker 2016-01-18). More than 50 events every season have about 100 000 visitors of which 10 are Met-performances with about 60 000 visitors (Gramfors, R interview 2016-01-18)¹.

On the other hand, since the construction of the Metropolitan opera house in New York 1966 and in Sydney 1973 - the forerunners in modern time - spectacular opera houses have been built in cities like Copenhagen (2005), Valencia (2005) and Oslo (2008) along with smaller ones such as in Helsinki (1993), Gothenburg (1994) and Reykjavik (2008). Big investments are also made in construction of arenas for different types of performances. These investments are driven by the need for structural changes; to transform old places of industrial areas into service-oriented industries and to reach political aims such as changes of image. For example, the construction of the Elbphilharmonie in Hamburg is a share of the aim to go from Hanseatic to Music city (Elbphilharmonie 2012-07-16).

Thus, the geographical tendencies of the use of new ICT at opera performances are twofold; diffusion and concentration. The diffusion is driven by centrifugal forces to increase the knowledge and interest in opera music; to let the music and drama speak. The concentration is based on the intention to use opera music as a tool to upgrade the image of places by combining excellent opera performances with spectacular buildings. It is an issue of creating pleasant experiences by presence of

performances at both famous opera houses and at live broadcast. At the same time as new opera houses have been built centrally located in urban areas new ICT has enabled spread of live opera music to small places located in the periphery.

The aim of this paper is to throw light on the geographical impact of new ICT at opera performances. An issue is if there are winners or losers in the chain from production to consumption of opera performances. Is it the place of the original show, the end of the chain or the “traditional” opera houses? The approach is studies of the attendance to live broadcast at localities such as cinemas and studies of the attendance to “traditional” opera houses. The development of the number of visitors in the county of Västra Götaland since the introduction of live broadcast in 2007 is at focus. Some observations of the location of opera houses in Europe, a short overview of the opera performances in Sweden and efforts made by the Swedish state to support diffusion of cultural activities, constitute a frame of reference of the paper.

Opera houses in Europe - some observations

In Europe, Italy and Germany have more places for performances of opera (about 50 in each country) than any other country in the world. Both countries have many historic opera houses built in ancient architectural style. In this outline attention is paid to ten of these houses from each country.

The presentation of the “top ten opera houses” of **Italy** is here based on Bakerjian (2012-05-22). The original opera house of *Teatro alla Scala* in Milan was opened in 1778. In December 2004 the house was reopened after an extensive renovation. In Venice *Teatro La Fenice* was inaugurated in 1792 and has recently been renovated and reopened. The oldest opera house in Italy – *Teatro San Carlo* – was founded in 1737 in Naples. In Sicily, the foremost opera house is *Teatro Massimi*, opened in 1897. *Teatro Comunale di Bologna* is one of the oldest of Italy and an example of the 18th century baroque architecture.

Teatro Regio di Parma – *Teatro Verdi* was built in 1829 in a neo-classical style rich in gold and stucco work. *Teatro Verdi di Pisa* was opened in 1867. The original 19th century *Teatro Regio Torino* was rebuilt in 1973. In Rome many classical opera performances take place in *Teatro dell'opera di Roma* and in the summer the ancient Baths of Caracalla offer spectacular setting for opera under the stars. Another historic setting for opera is the *Arena di Verona*, which is a restored Roman arena.

The presentation of opera houses in **Germany** is also restricted to ten major opera houses (Opera Houses in Germany 2012-05-23). Deutsche Opera am Rhein is based in Düsseldorf and Duisburg and most performances take place in the *Opernhaus Düsseldorf* and the *Theatre Duisburg*. These buildings, destroyed during World War II, were rebuilt to their original grandeur. *Bayreuth Festspielhaus* is dedicated to the 19th century composer Richard Wagner. *Alte Oper* in Frankfurt was inaugurated in 1880. After extensive damage during World War II the house has been rebuilt and renovated. In Munich *Staatstheater am Gärtnerplatz* was founded in 1875.

Oper Leipzig was opened in 1868. The house was damaged during World War II but has been renovated. *Semper Oper* in Dresden was built in 1841 in the early renaissance style. But a fire in 1869 destroyed the opera house that was rebuilt according to the Neo-renaissance style and inaugurated in 1878. The opera house was, after extensive damage during World War 2, rebuilt and opened in 1985. *Hamburg State Opera* was founded in 1678. But it was built of wood and in 1826 a new stone foundation was laid. Since then the house has been renovated. *Festspielhaus Baden-Baden* is the largest opera house and one of the most modern and newest opera houses in Germany. This list of major opera houses in Germany should also include *Oper und Schauspielhaus* even if Frankfurt already is represented on the list.

The opera houses were usually inaugurated during the 19th century. But Italy was a forerunner with many foundations of operas during the 18th century. The first public opera house - Teatro San Cassiano in Venice - was opened in Italy in 1637. In Germany the first public opera house was built in Hamburg in 1678 (see above). Before 19th century opera houses were also founded in other European countries such as Austria, Belgium, Sweden, United Kingdom and especially France.

The construction of opera houses during the 20th century is related to the damages of houses during World War 2, that often meant restoration of the buildings according to old architectural styles. The Metropolitan Opera House in New York (opened in 1966) and definitely the Sydney Opera House (opened in 1973) are exceptions. Sydney Opera House paved the way for modern design now applied at construction of opera houses. During the 21st century (up to 2011) attention has been paid to some opera houses of special architectural design such as the Copenhagen Opera, Oslo Opera House, Palau de les Arts Reina Sofia in Valencia and Auditorio de Tenerife in Santa Cruz.

The location and number of the European opera houses should be seen in relation to the way the countries have been and are governed. Italy and Germany were unified late. In 1861 the first Italian parliament met in Turin and the same year the Kingdom of Italy was proclaimed. Besides, Italy has a tradition of urban life emphasizing the vision of urban society as the ideal form of life (King 1987). The last stage of the German unification process was the French-German war 1870-1871 (Mellor 1978). Before the unification the power was linked to principalities with the prince as the most important decision-maker. In the Nordic countries with tradition of strong kings exclusive houses usually were built in the capital; the home of the king. Today, this concentration of power is reflected in concentration of public and private decision-making to the Nordic capitals. In Sweden the link to the power of the king and the construction of opera houses has been very strong.

In the Nordic countries Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden new opera houses recently have been inaugurated; in Copenhagen (2005), in Helsinki (1993), in Reykjavik (2011), in Oslo (2008) and in Gothenburg (1994). The investments are big illustrated by the construction costs for the spectacular opera house in Oslo; 500 mill. Euros (The opera house 2010). The opera houses of Copenhagen and Oslo are shown in figure 1.

Figure 5.1 Opera houses in Copenhagen (fig. 1a) and Oslo (fig. 1b).



fig. 1a



fig. 1b

The Gothenburg Opera house is the only new building in Sweden primarily directed towards performances of opera music. The house is situated at the Southern side of the river Göta Älv and has connections to the old harbour area of the city. The big lounge has a capacity of 1 300 persons. Besides, there is a room for experimental activities and performances for children (NE 2012-06-07). Gothenburg opera house is shown in figure 2.

Figure 5.2 The opera house in Gothenburg.



Furthermore, the construction of new houses during 20th and 21th centuries enabling different kinds of performances, has increased the possibility to enjoy opera music

alive in many places in Sweden. This possibility is emphasized by the broadcast of opera performances from places such as the Metropolitan in New York to cinemas located in different parts of Sweden.

OPERA PERFORMANCES IN SWEDEN

The big opera houses of Sweden are located to the cities of Stockholm, Gothenburg and Malmö of which the Royal Opera in Stockholm is the largest place for opera performances. During the summer opera performances are also made in spectacular environments such as in Dalhalla; an old limestone quarry in the county of Dalarna. Furthermore, there are houses enabling performances of operas, concerts and all kind of plays, e.g. the Congress Culture Centre in the city of Karlstad and “Norrländsoperan” in the city of Umeå.

But new ICT has enabled broadcast of opera performances to places and rooms such as cinemas located far away from the opera house of the original performance. The Met has been a forerunner of applying this technology and the first institution of arts to show live broadcast to cinemas (Teatermagasinet 2012-05-28). It was also an innovator at introducing broadcast at early 20th century and later television broadcast (What’s Opera? 2012-05-28). Figure 3 shows the broadcast of the opera Lucia di Lammermoor (by Donizetti) to Swedish places during the season 2011-2012.

The broadcast of the opera includes places located from the North to the South of Sweden. The size of the places varies; from less than 1 000 inhabitants to more than a million (Stockholm). The map shows the possibilities to enjoy opera music of high quality in nearly all Sweden even if the broadcast to places located to the more populated southern parts of the country dominate.

Influenced by the broadcast from the Metropolitan to Sweden the Gothenburg Opera has started live broadcast; in this case the performances of opera music in the Region Västra Götaland (Livesändning från Göteborgsoperan 2012-05-28).

National efforts for support of cultural activities

The Swedish music life is extensive and consists of activities financed by both public means and support by a vital commercial music life. The Royal Swedish Opera is taken as an example by other institutions concerning development, renewal and artistic quality. After the Royal Opera follows, with regard to revenues, Gothenburg Opera, Malmö Opera and “Norrländsoperan” (SOU 2010:12). The subsidy by the state to the Royal Opera in Stockholm was 84 percent of the total revenues in 2009, while this share to the Gothenburg Opera was 27 percent and 19 percent to the Malmö Opera. To this subsidy should be added the aid by the region; 47 percent of the revenues to the Gothenburg Opera and 55 percent to the Malmö Opera (Natscens rapporten 2012-06-27). In general the county council operating costs for culture tend to increase (Statistics Sweden 2012).

Figure 5.3 The broadcast of the opera Lucia di Lammermoor to places in Sweden during the season 2011-2012.



Source: Processing of information in Folkets Hus och Parker (2011-03-14).

The efforts to increase the attractiveness of opera performances include actions directed towards young people such as reduction of ticket-prices. But there are also performances financed by a combination of private sponsors, public support and revenues by selling tickets such as the stage at "Opera på Skäret" located in the middle parts of Sweden (Opera på Skäret 2012-06-12).

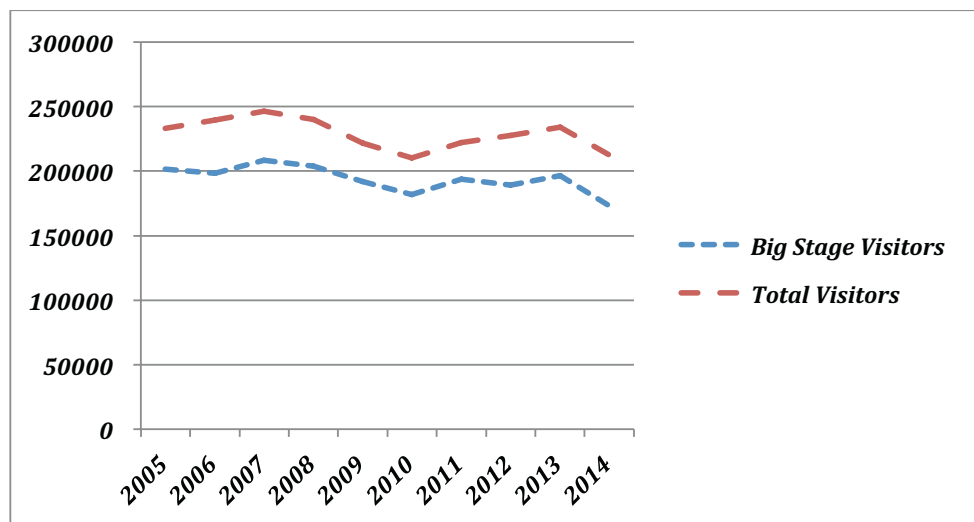
The county of Västra Götaland

The Region Västra Götaland has the largest cultural budget of the Swedish counties with regard to both financial aid and to the number of inhabitants. The culture is seen as an important factor for the creation of employment, regional development

and growth. Thus, the Region Västra Götaland works to promote a rich cultural life (Vision Västra Götaland 2005, Västra Götalandsregionen 2016-01-25). The local authority of Göteborg (Gothenburg) dominates the location of museums and stages of dramatic art in the county of Västra Götaland.

The commission of culture in the county of Västra Götaland has formulated guidelines for the Gothenburg Opera that emphasize the responsibility to develop important activities in the field of opera, dance, musicals and light operas. The Gothenburg Opera contributes to the attractiveness of the region and has the capability to cooperate with representatives from local, regional and national authorities; to be an engine for regional development. By national and international contacts impulses are brought into the region. Furthermore, new ICT increases the possibilities to develop the dialogue with the inhabitants of the region (GöteborgsOperan AB 2010). The number of visitors to the Gothenburg Opera during the period 2005 – 2014 is shown in figure 4.

Figure 5.4 Number of visitors to the big stage of the opera house in Gothenburg and the total number of visitors to performances operated by GöteborgsOperan AB.



Note: The total number of visitors includes the performances at the big and the small stages at Gothenburg, the stage at Skövde, to be on tour and "other activities".

Source: Processing of GöteborgsOperan AB (2006, 2008, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014).

The curve of the total number of visitors and the curve of visitors to the big stage of the opera house in Gothenburg run parallel. Activities not related to the performances of the big stage have attracted nearly the same number of visitors in 2005 and 2014, usually between 30–40,000 of which other activities is the largest group. The changes concern mainly the decline of visitors to performances at the big stage. But the number of visitors varies with regard to the type of performance. An observation

is the peak of the curves in 2007, the same year as the broadcast from Metropolitan in New York to Sweden started.

Final comments

The introduction of new ICT and the construction of spectacular opera houses bring some, partly contradictory issues, at focus. On one hand, the broadcast means diffusion of opera music enabling experience of high quality performances in peripheral areas. This development emphasizes the centrifugal forces that push the border of opera music far away from the place of the original show. On the other hand, the construction of spectacular opera houses attracts visitors to centrally situated houses in big urban areas. These investments underline the importance of locations accessible in international, national and regional perspectives as well as being situated in attractive environments. In this case the centripetal forces dominate. The issue is if these tracks will complement or substitute each other.

The global reach of distinguished opera houses around the globe also reinforces their brand name. The architecture might also be an attraction for visitors. This means that the impact of performances could be spread in new ways. Additional regional economic development can be connected to the establishment of new venues for creating a more complete palette of cultural activities needed in building an attractive region for people active within many different sectors. The ICT broadcast enables smaller communities in peripheral regions to offer a connection to the global opera scene, and therefore enable people to take advantage of other positive characteristics of living in more remote areas.

The number of visitors is a hot political issue as the opera performances are subsidized by the state as well as by regional and local authorities. The challenge is to balance the demand for this kind of cultural activities and the demand for resources to e.g. health and care. But this balance is sensitive as the performances at theatre, dance and opera tend to attract old well-to-do people. Therefore, attention is paid to efforts that may broaden the audience. In this perspective the introduction of new ICT may be of special importance enabling accessibility to performances at low costs; often a condition for attracting young people. The broadcasting by new technology also creates closeness with the actors that are shown by interviews with the actors during the intervals. Furthermore, the broadcast of performances to many small places stimulate the creation of new meeting places that may counteract individual ICT-use in isolated environments.

A final remark concerns the issue if there are winners or losers in the chain from production to consumption of opera performances; the place of the original show, the end of the chain or the “traditional” opera houses? The observation of the development in Sweden is up to now based on insufficient information to clarify this issue even if the growing number of visitors in many Swedish places indicates positive attitudes towards this new way to enjoy opera performances.

References

Monographs, scientific journals and official reports

- Alvstam, C. G. (1998) Lokaliseringsteori för produktion av tjänster – ”Ueber den Mangel eines Standorts der Dienstleistungen”, *Svensk Geografisk Årsbok* (74), Lund: Sydsvenska Geografiska Sällskapet.
- Bennett, A (2002) Music, media and urban mythscapes: a study of the ”Canterbury Sound” in *Media, Culture & Society*. SAGE Publications. Vol. 24: 87-100.
- Cairncross, F (1997) *The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives*. Harvard Business School Press. Boston.
- Carney, G.O (1990) Geography of Music: Inventory and Prospect, *Journal of Cultural Geography*, 10:2, 35-48.
- Castells, M (1996) *The rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society and Culture*. Blackwell Publishers Ltd. Oxford.
- Europa Innovation Paper (2011) The European Cluster Observatory. Priority Sector report: Creative and Cultural Industries. Europa Innova. *Europa Innova Paper Nr 16. European Commission. Enterprise and Industry*.
- Florida, R., Mellander, C., Stolarick, K (2010) Music scenes to music clusters: the economic geography of music in the US, 1970 - 2000. *Environment and Planning 2010, volume 42 (4) pages 785 - 804*.
- GöteborgsOperan AB Årsredovisningar för åren 2006, 2008, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.
- GöteborgsOperan AB (2010) Detaljbudget för GöteborgsOperan år 2010.
- Hallencreutz, D (2002) Populärmusik, kluster och industriell konkurrenskraft. En ekonomisk-geografisk studie av svensk musikindustri. *Department of Social and Economic Geography, Uppsala universitet*.
- Hudson, R (2006) Regions and place: music, identity and place. *Progress in Human Geography* 30, 5 (2006) pp. 626-634.
- King, R (1987) *Italy*. Western Europe: Economic and Social Studies, series edited by Kofman E and Williams, A. Harper & Row, Publishers. London.
- Lundequist, P (2002) Spatial clustering and industrial competitiveness: Studies in economic geography. *Department of Social and Economic Geography, Uppsala universitet*.
- Mellor, R.E.H (1978) *The two Germanies. A modern Geography*. Harper & Row. London.
- Power, D. and Hallencreutz, D (2002) Profiting from creativity? The music industry in Stockholm, Sweden and Kingston, Jamaica. *Environment and Planning A 2002, volume 34, pages 1833-1854*.
- SOU (2010:12) I samspel med musiklivet – en ny nationell plattform för musiken. Betänkande av utredningen om en nationell musikplattform. *Statens Offentliga Utredningar*.
- Ström, P. & Nelson, R. (2010) Dynamic Regional Competitiveness in the Creative

Economy – Can Peripheral Communities Have a Place?, *the Service Industries Journal*, 4:497-511.

Statistics Sweden (2012) *Statistical Yearbook of Sweden 2012*. Culture and leisure.

The opera house (2010) The Norwegian National opera & ballet.

Vision Västra Götaland (2005) *Vision Västra Götaland – A Good Life*. The vision has been jointly formulated by Region Västra Götaland and the four regional associations of local authorities in Västra Götaland, with the assistance of a number of parties. It was adopted by the Regional Council on April 2005.

Internet

Bakerjian, M (2012-05-22) Top Ten Opera Houses in Italy.

Elbphilharmonie (2012-07-16) The Project.

Folkets Hus och Parker (2011-03-14). Pressmeddelande. Succé för opera på bio. (2011-03-14).

Folkets Hus och Parker (2016-01-18) Met säsong 2015-2016. Folkets Hus och Parker presenterar kommande säsong av opera på bio – live från Met i New York.

Livesändning från Göteborgsoperan (2012-05-28).

Natscens rapporten (2012-06-27) Bilaga. Jämförelse mellan operahusen – grunduppgifter & nyckeltal 2009.

”The Met: Live in HD” (2016-01-18) Celebrates 10 Years With 2015-16 Season.

Metropolitan Operabio (2016-01-19) Metropolitan Operabio säsongen 2014-15.

NE (2012-06-07) Nationalencyklopedin. Kungliga Operan (Stockholm), Stora Teatern (Göteborg), Göteborgsoperan, Malmö Stadsteater.

Opera Houses in Germany (2012-05-23) Great Building Opera Houses in Germany.

Opera på Skäret (2012-06-12).

Scheinin, R (2012-05-28) See the Metropolitan Opera, a live boxing match or some London Theater at your cineplex.

Teatermagasinet (2012-05-28) Massor av stora operastjärnor i höstens och vårens livesändningar från New York och London.

Västra Götalandsregionen (2016-01-25) Kulturregionen Västra Götaland.

Interview/tel.

Gramfors, R (2016-01-18) Coordinator events cinemas, Folkets Hus och Parker.

1 In 2014 the number of visitors to opera performances at the opera house of Göteborg was 57 334 (GöteborgsOperan AB 2014).

Kapitel 6

The Piketty Mania (Reflections on Piketty's Speech at LSE)

Xu Xiangxuan (Emily)

The Chinese say “The supreme good is like water, which nourishes all things without trying to.” (Tao Te Ching Chapter 8, translated by Stephen Mitchell). This sentence reminds me of Claes Alvstam, because his influence on me reaches far beyond the classroom. I am among the luckiest ones who work close to him. This geographical proximity gives me a lot chances to have interesting conversations – it can be about Popper's book, about Lee Kuan Yew or about the structure of the EU, or even about the Bible. In his high spirits, Claes will grab any piece of paper and draw, using simple graphs to help me understand a complex question.

As a man of great erudition himself, Claes encourages us to explore things that are not necessarily within the research areas. This article about Thomas Piketty, which is published in the Financial Times China version in July.3rd 2014, is an example. I was by chance asked by the editor to write a popular article to the Chinese readers on why Thomas Piketty and his new book *Capital in the Twenty-First Century* has become popular in the world, focusing on discussing it as a social phenomenon. At first I was very hesitating because I am not an economist. Claes encouraged me to give it a try. He inspired me regarding what aspects are interesting to look into and generously gave his comments on the first draft. This article was originally published in Chinese, and because of this reason, Claes has not read the final version. Therefore I am happy to be given the chance in this friends' book to make it accessible in English.

The Piketty Mania

Have you ever heard Piketty? No? It's alright. I bet you'll soon be part of the wide-spreading Piketty mania. In mid-June 2014, Thomas Piketty returned to his alma mater, London School of Economics (LSE), to hold a lecture on and a signing session of his new book *Capital in the Twenty-First Century*. It might sound boring at the news that an economic scholar was to give a lecture on his new academic book. But if you were the one sitting in the auditorium and listening to the speech, you would instantly feel the sensation caused by this scholar. It was actually like a super rock star's solo concert, which in itself is also a sociological phenomenon worthy of study.

And I was lucky to be able to attend this lecture. LSE arranged the lecture in the Peacock Theatre, a West End theatre located in Portugal Street, Westminster. This two-level auditorium can accommodate nearly 1000 patrons but thickets for the lecture were still like gold dust and scalped tickets were said quite lucrative.

I was stunned at the size of the audience when getting to the theatre. Mr. Piketty was absolutely no less popular than Korean artists starring hit Korean dramas. Though it was one hour before the opening, people were already lining up outside the theatre by some tens of meters long in two queues, one for the lecture and the other for ticket refund. Among those waiting were leftist youth with long hair, typical gentleman in suit, fashionable lady holding Starbucks coffee, stern looking scholar, college student - local or from all over the world - in pullover and jeans, and also old pedant leaning on his crutch and hobbling forward in the company of others. Radical students moved along the queue to hand out their Marxist leaflets passionately, as if it were a scene of Beatles return. The audience were checked and seated at 6:15 P.M. and 15 minutes later with thunderous applause, Thomas Piketty walked up to the podium.

Currently serving as an economics professor at the Paris School of Economics, Piketty is a typical French-looking lovely man in his early forties, who's gentle, soft-spoken, and yet humorous. His 685-page economic book is generating great interest in the academia, politics, and the public, and Piketty himself is nicknamed "Marx 2.0" thanks to the deliberate imitation of Marx's *Das Kapital* in the book's length, title, and cover design.

Capital in the Twenty-First Century uses exhaustive (though controversial) data to analyze the changes of income and wealth distribution in the past two centuries in the west and delivers the core argument that: Over the long term (except during the World War II), the return on capital is much higher than the average labor income and the real economic growth, and the wealth inevitably tends to be concentrated in fewer hands, which is an intrinsic drawback of capitalism and requires the intervention of government to re-distribute the social wealth by levying heavy taxes on the wealthy.

The book was written originally in French. Its English translation soared all the way up the Amazon bestseller list in an incredible manner soon after release in April and sold around 80,000 copies in less than two months, becoming the most successful publication of Harvard University Press in the past 15 years and remaining the No.1 bestseller among all commercial books till now. *Financial Times* columnist Gillian Tett wrote in May this year, describing how Piketty hit the United States like a rock star. As mentioned in the beginning of this article, the same mania has spread to London in his world tour.

The Piketty mania not only sweeps the old industrial capitalist countries but also brings impact to Nordic countries which are recognized as the fairest in the world. In Sweden where I live, this book ranks No. 7 in the Bokus bestseller list (one of the largest local online shop store) despite the absence of Swedish version in the market.

He receives a load of praise from leftists, and talking about his book is even a fashionable topic among urban intellectuals. Politism, a leftist news site known for advocating anti-racism, feminism and social justice, published a number of articles about Piketty. One of the poems paying tribute to him reads that:

Den franske Thomas Piketty är en rockstjärna.
Rock'n'roll.
Han tar världen med storm.
Han har, i och med sitt verk *Capital in The Twenty-First Century*, omkullkastat
precis allt vi tidigare trott om ekonomi. Och ja, låt oss vara ärliga: allt vi tidigare
trott om världen.
Thomas Piketty är allt.
Precis allt. Han är fransk.
Belevad. Intelligent. Litterär.
Han är vacker.
Thomas Piketty, hör du mig?
Ser du mig?
Piketty är det största som hänt sedan Karl Marx.

*(The Frenchman Thomas Piketty is a rock star.
Rock'n'roll.
He takes the world by storm.
In his work Capital In The Twenty-First Century,
He has just foiled everything we had previously thought about economics. And
yes, let's be honest: everything we previously thought about the world.
Thomas Piketty is all.
Just everything. He is French.
Urbane. Intelligent. Literary.
He is beautiful.
Thomas Piketty, can you hear me?
Can you see me?
Piketty is the greatest thing since Karl Marx.)*

This of course is an extreme example, but it fairly shows how overwhelming and unstoppable this global Piketty mania is. So, why is him when there are so many economists out there studying the income and wealth inequality at the same time? To put it simply, Piketty is a hero but also a product of his time. He is made a hero under the resultant action of the current political and economic situation, the shock he brings to the mainstream academia, and the globalization of the media.

First is the political and economic situation which is also the main cause behind Piketty mania. It has been over six years since the start of the global financial crisis, but as of today European and American countries still see no obvious signs of eco-

conomic improvement from stagnation. The youth unemployment remains high; the gap between rich and poor is further widening; the economic system is controlled of the elite; and the ascending channel of the whole society is once again occluded. Many people intuitively believe that this world is already in the hand of the rich 2nd or nth generations and the American dream of realizing success, fame, and wealth through wisdom, thrift, and hard work does no longer exist. US economist Paul Krugman gave an incisive comment on Piketty mania that “(Piketty) does more than document the growing concentration of income in the hands of a small economic elite; He also makes a powerful case that we’re on the way back to ‘patrimonial capitalism’, in which the commanding heights of the economy are dominated not just by wealth, but also by inherited wealth, in which birth matters more than effort and talent.”

Piketty’s data analysis caters to these intuitive judgments. It directly reveals the pain of social injustice and destroys the belief which has long been defended by conservatives that: as long as the capitalist economic society sustains, the issue of injustice will be naturally alleviated or solved. With their accumulated disappointment with both capitalism and free market to the peak, leftists hope to win the initiative and have a voice on the basis of Piketty’s diagnosis of capitalism. For example, Sweden abrogated the estate tax and property tax in 2004, and now a hot debate is sparked on the resumption of these two tax items. Especially when Swedish election is expected in this September, all participating parties become more sensitive to it.

Secondly, the extensive debate sparked by book *Capital in the Twenty-First Century* inside and outside the mainstream academia plays a key role in the rapid spreading of Piketty mania. The most famous among his supporters in the academic world are three Nobel Prize-winning economists – Joseph Stiglitz, Rober Solow, and Paul Krugman. Before publication of this new book, Krugman wrote a number of articles to tout this new rising star. In his *Wealth over Work*, Krugman refers the *Capital in the Twenty-First Century* to be “the most important economics book of the year – and maybe of the decade.” So when *Financial Times* economic editor Chris Giles questioned the data used by Piketty, Krugman defended Piketty by releasing another two new articles. Solow also describes Piketty’s new book as “a new and powerful contribution to an old topic”. Scholars advocating Piketty’s theory are not just limited to US mainstream economists but also include British historian Andrew Hussey, British political economist and Oxford Hertford College dean Will Hutton, French political scientist Emmanuel Todd, and so on. Surely, Giles is not the only doubter. Other skeptics also include former US Treasury Secretary and Harvard University economist Lawrence Summers, the *Principles of Economics* author Greg Mankiw, the famous American Keynesian economist James Galbraith, German economist Stefan Homburg, the world’s leading British geographer and social theorist David Harvey, and so on. Whether advocating or opposing his theory, leading experts and theorists come together to talk about Piketty and his book, making it hard for Piketty to “escape” the attention of the media and public.

Finally, media globalization is a booster of Piketty phenomenon. Fudan University economics professor Ding Chun believes that although the Chinese version of the *Capital in the Twenty-First Century* is not launched yet, Piketty is already popular in China. China's economy is in its transition. The public and intellectuals are increasingly demanding of social justice. As the Chinese media tend to be more and more synchronized with overseas media, Chinese readers instantly follow this trend and feel proud of it. In addition, the desire of media to present a new face from time to time is another cause behind the quick and spreading popularity of Piketty. Bringing a right topic at the right time, this gentle, soft-spoken French economist comes into the spotlight like a rising star. His successful debut is really a thing of the times, the fortune, and the background situation.

Piketty now is wildly popular. Regardless of his own will, people will care and follow up what he is going to do next. Will he continue to be the focus of mania? Will he become more involved in politics or just maintain his academic neutrality? These questions are all unknown. Let's we will wait and see.

For Chinese readers, it is indeed good news that Piketty has expressed his interest in China. In his public speech delivered at the London School of Economics, Piketty said his next step was to study the income and wealth inequality in China but admitted that it would be a very challenging project.

So good luck to Piketty!

(Note: This article only represents the author's personal opinion.)

Kapitel 7

EU and the Global Sustainable Development Goals

Arne Bigsten

Claes and I started together at *Handelshögskolan* in Gothenburg in September 1968. We soon realized that we shared the interest in global development issues, and therefore our paths have crossed on numerous occasions since then. At present we are, for example, both engaged in the Gothenburg Centre of Globalization and Development. In this chapter I discuss what the EU could do to help realize the sustainable development goals in developing countries, again an interest that Claes and I share.

The Challenge of Development

Over the last decades the global society has been characterised by accelerating economic, social and political integration. Global production has increased dramatically and the prevalence of poverty in developing countries was more than halved during the Millennium Development Goals (MDG) period 1990-2015. But in spite of increased global productivity and improved standards of living for many, more than one billion people still live below the World Bank's "one dollar a day" poverty line and social cleavages have widened. To achieve increased global justice, and in particular to improve the lives of the poorest groups, the global community must take more responsibility.

Since World War II we have seen a variety of attempts to find ways to decide in international fora on global policy issues and on the provision of global public goods, and these efforts have certainly contributed to the progress. At present, however, some of these processes seem to have stalled or even risk being reversed. Attempts to achieve a global trade agreement in the Doha-round have been on hold for years. The economic crisis which started in 2008 showed that the global financial system was far from stable. Despite a broad agreement over the negative effects of climate change, agreements on remedies have been modest, although there was some progress at the recent climate conference in Paris (COP21). The security situation has deteriorated, particularly in the Middle East, and terrorist attacks have become prevalent. This has generated large refugee-flows and terrorist fears, leading to increased border controls in Europe. Thus, there is a risk that disagreements between countries and regions are on the increase, and that this may undermine the achievements of recent decades.

At the same time as we face this precarious situation the international community has agreed on a set of extremely ambitious sustainable development goals (SDGs) for the next 15 years. The aim is to try to achieve a broad range of sustainable economic, social, and environmental development goals. The key driving force behind the formulation of the SDGs is the global concern about the huge gaps between rich and poor countries. The share of between-country inequality in global interpersonal inequality as measured by the Theil index was 70% in 2008, which was a significant decline from 81% in 1988 (Milanovic, 2015). But 70% is still a very large share and therefore the future progress in the reduction of the global welfare gaps will depend on improved development in the poor countries.

The questions addressed in this chapter are what Europe should do to support the realization of the SDGs and how it should be done. I will primarily discuss the division of labour between the member countries of the union and the central body, i.e. the European Commission. The rest of the chapter is organized as follows: I first briefly describe the SDGs. Then I discuss some principles of the coordination of development cooperation and what the division of labour between the European Commission and the members should be. Then I focus on how the Commission could play a major role in the European efforts to help developing countries achieve the SDGs. Finally, I provide some concluding remarks.

The SDGs

In 2015 the international community agreed on 17 sustainable development goals (SDGs) broken down into 169 more concrete targets. The goals cover virtually all aspects of development. This may risk lowering the focus on the key goal of poverty reduction, but at the same time it is important also for poverty reduction that sustainability is given high priority. And it is anyway a good thing that the international community can share a commitment for a better common future, where it can contribute by supporting international collaboration and solidarity.

The SDGs are in principle valid for the globe as a whole, but here I am concerned with the dimensions which are relevant for the developing world. I divide the SDGs into five groups.

1. Key welfare dimensions are covered by goals 1-6, namely ending poverty and hunger, as well as improving health, education, gender equality, and access to water and sanitation. Goals 7-9 relate to means of achieving those welfare improvements, namely economic growth and the effective provision of energy and infrastructure.
2. Goal 10 is about reducing inequality within and among countries. To achieve this growth should be inclusive and pro-poor and domestic policies should help countries achieve greater equity. Global financial markets and institutions should be regulated and monitored and poor countries should have a voice in

global decision making. There may be positive distributional effects of migration. Official development assistance and other financial flows should be encouraged.

3. Goals 11-15 concern environmental policies for resilience and sustainability of human settlements, sustainable consumption and production, combatting climate change, the preservation of marine resources and terrestrial ecosystems.
4. Goal 16 is about the preservation of peace and security and about creating accountable and inclusive governance systems.
5. Goal 17 is aiming to “strengthen the means of implementation and revitalize the global partnership for sustainable development”. This goal is of another character than the other, since it is about how the global system should be organized to support the realisation of the goals mentioned under the other headings.

The SDG challenge calls for a renewed discussion of how to organize development cooperation, the provision of global public goods, and how to make the international systems more sustainable and responsive to the needs of poor countries. Here I will focus on what the role of Europe should be in the SDG work.

Coordination of European SDG action

Already the Maastricht Treaty of 1992 spelled out that the community policy shall foster sustainable economic and social development of the developing countries, the integration of the developing countries into the world economy, campaign against poverty, promote democracy and the rule of law, and respect for human rights and fundamental freedoms. The EC argued (sensibly) that its main areas of intervention would be those where the community has a comparative advantage in acting relative to the member states. It identified six such areas, namely (1) the link between trade and development, (2) support for regional integration and cooperation, (3) support for macroeconomic policies, (4) transport, (5) food security and sustainable rural development, (6) institutional capacity building, particularly in the areas of good governance and the rule of law. Of course, the European Commission interventions have in practice not been limited to the six focal areas, although they have had some steering effect. Now the acceptance of the new SDGs requires renewed consideration of the EU commitment and the appropriate division of labour between the Commission and the member states, as well as the non-EU development community. The Commission may be seen as the natural coordinator of European development cooperation, but so far, it has not been able to fulfil this role to any high degree.

The quality and effectiveness of community development collaboration was questioned for a long time (slow disbursements, bureaucratic procedures, lack of poverty focus etc.), but reforms have been undertaken to improve it (Bigsten, 2007). The adoption of the MDGs were partly a response to the critique for lack of pov-

erty focus, but at the same time the share of aid going to countries within Europe increased at the expense of aid going to poor countries. There is no conclusive evidence suggesting that European Commission aid is more efficient than bilateral aid, although a study by Birdsall et al (Centre for Global Development) currently rank the European Commission and multilaterals higher than the bilateral donors in terms of donor behaviour.

Now the question is what adjustments are required within Europe to manage its efforts to support the realization of the new Sustainable Development Goals 2015-2030. Should the EU try to strengthen the role of the EC as a coordinator of overall EU aid policies via increased scale of its own development related activities and/or coordination of the EU's development actions? The EC has a broader range of instruments at hand than the bilateral donors have, which can be used to pursue global issues relating to trade, security, migration, and climate change. So there are some good arguments for enhancing the role of the Commission, although there are many national interests at play that will hinder an extensive transfer of decision making power within development cooperation to the European Commission.

We know that poor institutions are major growth constraints in aid receiving countries. An important question in this context is therefore whether the international community including the EU through aid and conditionality can change either formal or informal institutions. When it comes to the analysis of aid impacts it is therefore important to consider how the donor-recipient relationship is organised and affects institutions and implementation. EU was successful in influencing institutions in the East European countries by setting up domestic reforms as conditions for accession to the EU. Since developing countries are not candidate countries, EU cannot be as effective as an external agent of change here. Still, donors should take the impact of its activities in the governance of recipients into account. And it seems reasonable to believe that the European Commission may here have a comparative advantage relative to the bilateral donors and the International Financial Institutions (IFIs) when it comes to pushing for changes on the governance front. The Commission would probably be perceived as more neutral and less intrusive than the major bilateral donor countries as well as the IFIs which have been sometimes too intrusive (with sometimes very problematic conditionalities).

The aid coordination problem is basically a collective action problem. A donor's utility depends on projects funded by other donors, while the donor can claim only a small share of the total benefits of its funded project. Non-cooperation in such a situation leads to an undersupply of aid (the common goods problem). Furthermore, Torsvik (2005) shows that cooperation is beneficial at least if donors have the welfare of the recipient country at heart and if the recipient shares the goals of the donors. The empirical evidence on the impact of lack of coordination on recipient governance is limited, but donors may certainly undermine recipient government's policy making efforts by distorting incentives and overburdening government administrative structures. Knack and Rahman (2007) did an empirical cross-country

analysis of the impact of donors on recipient administrative quality, which showed that aid undermined the quality of government bureaucracy more severely in recipient countries where aid was fragmented among many donors. Klingebiel et al. (2016) have done case studies of donor coordination in Myanmar and Rwanda and their main conclusion is that strong recipient government coordination is crucial for alignment and an efficient division of labour.

It is clear that there may be cost savings from the coordination of activities. If aid from a donor is transferred to fewer recipients and to fewer activities, the transfer costs fall (Bigsten and Tengstam, 2015). One way to achieve this type of economies of scale would be to transfer more of European aid through the European Commission. Alternatively donors in Europe, including the Commission, could choose to provide more general forms of aid such as balance of payments support, which would lessen the coordination problem (and increase recipient ownership). The Commission would also be a good agent when it comes to aid covering more than one country such as aid to international systems of communication and other infrastructure.

In the discussion of development cooperation we face three questions once we have decided to engage in it. First, what should be done? Here I accept that this has been answered by the global agreement of the SDG targets for 2030, so I need not discuss this further. Secondly, who should do it? I focus on the division of labour between the European Commission and the EU member states. Thirdly, we have the issue of how to do it. This is related to the second question, since division of labour between the Commission and the member states may depend on the modalities available. Therefore I will in the next section discuss both these questions.

The Role of the European Commission in the Provision of SDGs in the Developing Countries

The key factor for long-term poverty reduction and the achievement of most other SDGs in developing countries is sustainable economic growth. This in turn depends on investments in physical and human capital, entry into the trade in tasks, quality of government, and political processes. We also note that high inequality may make it harder to undertake reforms that require trust and collaboration between people. The question is what these factors imply for the choice of areas supporting the achievement of the SDGs in developing countries to be handled by the European Commission.

There are global public goods (GPGs) among the SDGs. It is not easy to come up with a very clear-cut definition of global public goods, since there is a continuum of goods from pure public to pure private goods. One might define GPGs as goods marked by publicness in consumption, i.e. it spans several geographical regions or the globe as a whole, stretches across several generations or has long-lasting, possibly even irreversible impact, or penetrates into countries, areas beyond national

jurisdiction (Kaul, 2013). Examples of relevant public goods are the climate, knowledge about medicines to fight global diseases, and a range of global institutions. It seems natural for the EC to deal particularly with items which have a global public goods character.

The first obvious area of focus for the European Commission is **trade**. The Commission should work for a fair international trading system, support export from developing countries, and have preferential trade deals for the least developed countries (see e.g. Lindberg and Alvstam, 2012). Trade between the EU and developing countries is by now quite liberalized, but Europe still has trade protection of certain types of production. The sector that has been in focus in the Doha Round is agriculture, and this is still a politically sensitive sector although it is no longer very important economically in the EU. The protectionist measures applied within the EU are reducing the welfare of EU citizens at the same time as it holds down incomes in for example Africa. The Common Agricultural Policy (CAP) of the EU has certainly improved during the last 20 years, but there is need for further liberalization. It should be noted that the least developed countries are eligible to the EU's "Everything but arms" duty free entry. As countries graduate out of this category they are expected to switch to the new modality Economic Partnership Agreements (EPAs).

EPAs are allowed within the WTO framework as are General Systems of Preferences (GSP). Generally countries that are without EPAs fall under the less advantageous GSP. This is given unilaterally by the EU to all developing countries. The least developed countries can trade under the Everything But Arms (EBA) initiative (EU GSP). The EPAs for Africa only cover trade in goods and development cooperation. The EU will provide duty and quota free access to all signatories (except South Africa). Little evidence of the impacts is so far available. The negotiations have in many instances been complicated, since many developing countries seek to retain certain decision making power in the areas covered by the EPAs. EU's negotiating strategy in this field need to be reconsidered in the light of the new SDGs. The GSP+ arrangements already in place grants extra preferences to countries which are committed to the implementation of certain conventions on human and labour rights, the environment and good governance. This kind of arrangement may be a way forward. Generally, Aid for Trade efforts would be suitable for the European Commission.

A related areas where the European Commission should have a role to play concerns the need to help develop systems including **investment** promotion regimes that support the transfer of resources to developing countries, both public and private and combinations thereof. It could also help developing countries to get access to and implement science and technology and innovations.

We also know that developing countries lose billions in revenue because of illegal economic activities and illicit financial flows such as transfer pricing and other forms of tax evasion. One could here consider finding other modalities for making international companies pay more in taxes in developing countries where they have activities. There are also a range of **governance and transparency** initiatives in

place. EU is already involved in efforts to strengthen reporting requirements in the extractive and forest industries via its Directive on “country-by-country reporting”. This is clearly an area where much more should be done and an area in which it would be natural for the European Commission to have a central role (jointly with the OECD).

Debt reduction was high on the aid agenda in the 1990s and at the turn of the century. Major policy interventions were the HIPC-programme 1996, the Extended HIPC 1999, and the Multilateral Debt Relief Initiative 2005. The support provided typically came together with policy conditionality. On this front there has been progress and the debt situation is less serious than it was 10-15 years ago. This is an area suitable for European Commission coordination, but it will probably not be of major importance during the coming 15 years.

Development cooperation has traditionally been focusing on the transfer of resources to developing countries which have an abundance of labour but little capital. An alternative to resource transfers could be the reverse transfer of labour to the capital-abundant regions, i.e. **migration** into the rich world. In 2013 the Commission actually adopted a Communication on *Maximising the Development impact of Migration*. The experiences of Europe in recent years show that this would require coordination and probably joint controls of the external borders of the EU. This is therefore an area where the European Commission should play a central role (see discussion in Bigsten, 2015). The hope that migration to the developed countries will contribute significantly to global equity is maybe not so strong right now.

The migration issue is clearly related to the security issues. The new **security** and terrorist threats hinders the realization of the SDGs. Europeans contributions to the efforts to strengthen global security should clearly be handled at the European Commission level. The Commission could help developing countries combat terrorism. Maybe it could jointly organize interventions to support democratic governments threatened by terrorist groups. And it certainly should stop the export of arms to countries supporting terrorist groups and put pressure on them to stop doing so.

Measures to combat **climate change** will be central over the SDG period until 2030. The rich countries have promised to pay \$100 billion per year from 2020 to help developing adjust to climate change. The EU is already the biggest contributor of climate finance to developing countries, but it is not highly coordinated. The inputs of Europe into the committed climate budget should obviously be coordinated by the European Commission, which already is responsible for Europe’s climate policy. Attempts to bring about a global CO₂-tax would be part of the agenda. Here one also must consider how climate change affects food security and what the European Commission could do to both help with adaptation and to provide a measure of insurance in this area.

Globalisation has meant increased vulnerability of poor economies to external shocks and that the scope for irresponsible policy has shrunk. Shocks were previously mostly related to trade, but they have increasingly come to be financial shocks. It

is also noteworthy that financial flows to LDCs follow a pro-cyclical pattern, with negative effects on growth. When developing countries suffer from unexpected and significant budget shortfalls, donors should try to compensate for this. The international community should therefore seek to find ways to stabilize their incomes, i.e. function as an **insurance** agency. There have been schemes in place before, but they have not been sufficient. Here the European Commission should coordinate European interventions. It could also seek to secure the access of developing countries to the international financial markets to make it easier for them to pursue countercyclical macro policy. Since recipients generally have serious implementation and institutional constraints it would be preferable if aid can be given to suffering countries in the form of budget support. In relation to this it should also have a role to play in the building of systems that can enhance global macroeconomic stability through policy coherence and coordination.

In this context I also need to consider which modalities of aid to use, which of course may vary by context. When it comes to budget support there is scope for increased use of performance indicators (ex post conditionality). The European Commission pioneered this type of aid allocation, and since 1999 financing conventions with ACP countries include a “variable financing tranche”, where aid transfers are based on the outcomes of certain social and economic variables. This type of conditionality leaves more room to the recipient to formulate policies to achieve the targets. It is thus less intrusive. The idea is here that performance-based contracts, will lead to better ownership which in turns is considered essential for good performance. It will make it possible for the recipient country to define its own policy packages, reduce the problem of donor coordination, and increase predictability of resource flows.

The greatest political challenge in developing countries has been on the side of policy implementation, where the severe problems are due to both lack of competence and lack of incentives to do the right things. For policy reforms to be credible and sustainable they should be grounded in a democratic process. Democracy has two important dimensions: electoral competition, and checks and balances. System scrutiny is needed to achieve honesty, and other systems are needed to achieve efficiency. Scrutiny is a public good and donors may need to consider what can be done to support it. They could stimulate peer group evaluations, help improve access to information and to build the capacity to analyse it. One could possibly seek to shift from classical policy conditionality to governance conditionality, since the former has tended to undermine accountability to citizens. A good system would be common to all donors, predictable and agreed. This is an area where the European Commission could have a comparative advantage relative to the member states. This would both push European democratic values, while it at the same time improving efficiency.

The EU need to help reduce the asymmetries which characterise the global economic system. The EU should develop a policy on the International Financial Insti-

tutions, which should include increased influence in the IFIs for the poor countries. It should review the international aid architecture and evaluate if a better division of labour can be envisaged. One needs a better system of allocating resources to the multilateral institutions. The current lack of resources in UNHCR is a case in point. The EU should also take a stance on the governance of global economic institutions.

Concluding Remarks

I have in this short chapter reviewed the role of the EU in policies to support their achievement in developing countries. In particular, I have discussed what the role of the European Commission should be. I have argued that it should have a more central role in European development policy and take on certain core responsibilities.

Governance is an area where one would believe that the European Commission could be an effective agent of change. Support of institution building would thus be a natural focus area. But the Commission should also take into account how recipient governance is affected by the whole package of its interventions, and try to set up relationships which do not unnecessarily undermine governance of recipients. It ex post conditionality is a good basis for transferring aid without being too intrusive in the details of policy making and implementation.

Since coordination benefits tend to be significant in many foreign assistance areas, coordination in itself is important. And the European Commission is a natural choice for coordinator of European aid, unless one would push it to even higher levels such as the UN. The latter is not known for its efficiency, so the Commission would seem at least as a natural first step towards increased donor coordination. In this context support of anti-corruption measures would seem like an essential and natural component, which would be easier to handle in a coordinated fashion at the Commission level than by the bilaterals individually.

When it comes to the sectoral orientation of aid it seems particularly relevant for the European Commission to look at global public goods. Trade is here a natural area for coordination. The EU should support attempts to strengthen the position of developing countries in international bodies, at the same time it should itself seek to make sure that the new EPAs are sufficiently beneficial to the least developed countries and also provide some scope for their own policy making. It is important that international policy regimes covering foreign investments are responsive to the requirements of developing countries.

Top on the agenda over the next 15 years are issues such as migration, security and climate change. These are tightly interrelated and they are obviously areas where the European Commission must play a vital role in European policy making. These are can potentially absorb large resources, and if they are in focus it is natural to increase significantly the share of the Commission in European aid.

Aid should also function as insurance against the shocks that poor countries invariably suffer, and this mechanism must naturally be centralized. Again, the Euro-

pean Commission is the natural candidate for this.

The European Commission should be the European agent working to level the international playing field. The developing countries need to be treated as equals in the international system, and the EU should support attempts to compensate for glaring differences in influence. Areas where this is needed abound. It could, for example, seek new approaches (with the help of the OECD) to the taxation of international firms in developing countries and ways to make sure that these measures can be implemented and enforced. The European Commission should be the European voice in international fora and negotiations seeking to pave the way for a more just global society.

References

- Bigsten, A. (2007), "Development Policy: Coordination, Conditionality and Coherence", in *The Fragmented Power*, Ed. André Sapir, Brussels: Bruegel.
- Bigsten, A. (2015), "The role of aid in reducing global imbalances: the EU and Africa", in *EU and the Global Imbalances*, Eds. Antonina Bakardjieva Engelbrekt, Moa Mårtensson, Lars Oxelheim, and Thomas Persson, Cheltenham: Edward Elgar.
- Bigsten, A. and S. Tengstam (2015), "International Coordination and the Effectiveness of Aid", *World Development*, 69(4): 75-85, 2015.
- Kaul, I., (2013), *Global Public Goods: A concept for framing the Post-2015 Agenda?* Bonn: DIE (Deutsches Institut für Entwicklungspolitik/German Development Institut). Discussion Paper 2.
- Klingebiel, S., M. Negre, and P. Morazan (2016), "Costs, Benefits and the Political Economy of Aid Coordination: The Case of the European Union", *European Journal of Development Research*, p. 1-16
- Knack, S. and A. Rahman (2007), "Donor Fragmentation and the Bureaucratic Quality in Aid Recipients", *Journal of Development Economics*, 93(1): 176-195.
- Lindberg, L. and Alvstam, C-G. (2012), "The ambiguous role of the WTO in times of stalled multilateral negotiations for and proliferating free trade agreements in Asia", *The International Negotiations Journal*, 17(1): 165-89.
- Milanovic, B. (2015), "Global Inequality of Opportunity: How Much of Our Income Is Determined by Where We Live?" *Review of Economics and Statistics*, Vol. 97, No. 2: 452-460.
- Torsvik, G. (2005), "Foreign Economic Aid: Should Donors Cooperate?", *Journal of Development Economics*, Vol. 77, pp. 503-15.

Kapitel 8

EU och USA i WTO:s tvistlösningssystem 1995-2015

Joachim Åhman

Professor Claes Alvstam och jag har känt varandra i nästan tio år. När jag hade börjat som CERGU-finansierad doktorand vid Juridiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet hösten 2005 dröjde det inte länge innan jag stötte på Claes. Trots våra olika disciplinära hemvister kom vi snabbt fram till att vi hade mycket gemensamt när det gällde forskningsintressen. Claes hade kommit långt på sin forskarbana, jag var precis i början, men vi hade båda ett stort intresse för världshandelsfrågor. Detta och mycket annat har vi diskuterat vid många tillfällen under de senaste tio åren. Claes har varit en förebild för mig inom akademien: bildad, intresserad, humoristisk och hjälpsam. Det är därför med stor glädje som jag lämnar mitt bidrag till denna vänbok.

Det här kapitlet behandlar ett ständigt aktuellt ämne för de som sysslar med världshandelsfrågor, nämligen EU:s och USA:s inblandning i internationella handelstvister. De stora och viktiga internationella handelsfrågorna diskuteras och regleras inom ramen för Världshandelsorganisationen (World Trade Organization, WTO), som öppnade sina dörrar 1995. WTO kan beskrivas som en starkt regelbaserad organisation. Detta beror till stor del på att organisationen innehåller ett väl fungerande tvistlösningssystem (Guohua, Mercurio & Yongjie, 2005 xi). En WTO-medlem får inte vägra att inställa sig som svarandepart i en tvistlösningsprocess. Det vill säga, om en medlem anser att en annan medlem har brutit mot regelverket kan den förstnämnda medlemmen alltid välja att låta tvistlösningsorganet avgöra frågan. Organet – som består av två instanser (panelen och överprövningsorganet) – tolkar och tillämpar de aktuella reglerna och avgör huruvida det föreligger ett regelbrott. Det har visat sig att WTO-medlemmarna i mycket hög utsträckning förlitar sig på tvistlösningssystemet. Många tvister har anhängiggjorts och i de flesta fallen har den förlorande medlemmen följt avgörandet (Nottage, 2010 s 326; Hughes, 2015 s 407).

EU och USA är två av de viktigaste aktörerna inom världshandeln, och därmed två av de viktigaste aktörerna inom WTO. Det är därför av intresse att undersöka och jämföra på vilket sätt de båda aktörerna har varit involverade i WTO-tvister (Petersmann & Pollack, 2003). Utrymmet i förevarande kapitel tillåter inte några djupgående analyser. Undersökningen kan snarast beskrivas som en jämförande betraktelse. Kapitlet består av nio avsnitt. Denna inledning är det första avsnittet. I det andra avsnittet förklaras ramarna för undersökningen, det vill säga vad det är

som har undersökts. Det tredje, fjärde och femte avsnittet behandlar EU och USA som klagandeparter. Hur ofta har de båda aktörerna klagat på någon annan WTO-medlem? Vilka andra medlemmar har de klagat på? Vad har klagomålen handlat om? Det sjätte, sjunde och åttonde avsnittet behandlar EU och USA som svarandeparter. Hur ofta har någon annan medlem klagat på de båda aktörerna? Vilka andra medlemmar har klagat? Vad har klagomålen handlat om? I det nionde avsnittet sammanfattas slutsatserna.

Ramarna för undersökningen

De uppgifter som ligger till grund för undersökningen har till största delen hämtats från WTO:s databas, vilken kan nås via organisationens websida (www.wto.org). Här anges i princip fullständig information om de tvister som hittills har anhängiggjorts hos tvistlösningssystemet. Uppgifter har till viss del även hämtats från den databas som kan nås via websidan www.worldtradelaw.net. Sistnämnda databas har skapats som ett redskap för forskare som ägnar sig åt internationell handelsrätt. Databasen innehåller omfattande information om WTO-tvister, och används regelbundet av ledande forskare inom området.

Den period som har undersökts är den 1 januari 1995 – det vill säga då tvistlösningssystemet påbörjade sin verksamhet – till den 31 december 2015. Med ”tvist” menas i förevarande studie varje gång en WTO-medlem har klagat på en annan medlem. Det skall emellertid noteras att det är relativt vanligt förekommande att flera medlemmar klagar på samma medlem, rörande samma sak. Denna typ av situation kommer alltså i förevarande studie att betraktas som lika många tvister som antalet klagande medlemmar.

Studien omfattar tvistlösningsprocessens två första faser: konsultations- och panelfasen. Genom att undersöka dessa faser kan man få en bra bild av EU:s och USA:s inblandning i WTO-tvister. Under den undersökta perioden har 501 tvister anhängiggjorts. Det vill säga, i så många fall har konsultationsfasen påbörjats. 191 av dessa tvister har gått vidare till slutet av panelfasen. Det vill säga, i så många fall har tvistlösningsorganets första instans kommit med ett avgörande.¹ Av utrymmesskäl finns inte möjlighet att undersöka de två därefter följande faserna: överprövnings- och implementeringsfasen. Undersökningen ger således inte svar på i vilken utsträckning EU och USA har drivit tvister vidare till tvistlösningsorganets andra instans, eller hur involverade de båda aktörerna har varit i implementeringstvister. Under den sistnämnda fasen bedömer tvistlösningsorganet huruvida en förlorande medlem har följt ett avgörande.

Vidare kan nämnas att det är förhållandevis vanligt att WTO-medlemmar anmäler sig som ”tredje parter” i tvister. Detta innebär att de deltar som observatörer, med viss närvaro- och yttranderätt. Av utrymmesskäl finns inte heller möjlighet att undersöka i vilken utsträckning EU och USA har agerat tredje parter. Slutligen skall nämnas att, förutom EU:s WTO-medlemskap, har varje EU-medlemsstat ett WTO-

medlemskap. I undersökningen kommer de klagomål som har riktats mot en enskild EU-medlemsstat att betraktas som klagomål mot EU, eftersom EU företräder EU-medlemsstaterna i handelsfrågor. Av praktiska skäl används genomgående beteckningen "EU". Detta trots att det innan Lissabonfördragets ikraftträdande den 1 december 2009 formellt sett var "EG" som innehade WTO-medlemskapet.

Hur ofta har EU och USA förekommit som klagandeparter?

EU och USA är de två WTO-medlemmar som har klagat i särklass mest inom tvistlösningssystemet. Av de 501 tvister som hade anhängiggjorts under den undersökta perioden förekom USA som klagandepart i 109 tvister, och EU i 95 tvister. Steget till tredje-, fjärde-, och femteplatserna är stort: Kanada var klagandepart i 34 tvister, Brasilien i 27 tvister, och Mexiko i 23 tvister.

Att en tvist anhängiggörs innebär dock inte med nödvändighet att den når tvistlösningsorganets första instans. Många tvister löses genom förhandlingar under konsultationsfasen, och det blir därför inte något tydligt avgörande huruvida det har förelegat ett regelbrott. Förhandlingarna under konsultationsfasen sköts helt och hållet av de tvistande parterna, utan inblandning från något WTO-organ. Att driva tvisten vidare till panelfasen ställer normalt sett högre krav på medlemmarna vad gäller resurser, eftersom det kan krävas omfattande juridisk expertis.

Av de tvister där USA förekom som klagandepart resulterade 43 tvister i en panelrapport, det vill säga ett avgörande från första instans. Samma siffra för EU var 40. Som jämförelse kan nämnas att i de tvister där Kanada var klagandepart resulterade 18 tvister i ett avgörande från första instans. Samma siffror för Brasilien och Mexiko var 12 och 9. Slutsatsen man kan dra av detta synes vara att, trots att EU och USA är de medlemmar som har klagat i särklass mest, och trots att de båda aktörerna torde vara de medlemmar som har störst resurser att kunna driva tvister till panelfasen, har relativt många tvister lösts under konsultationsfasen. Detta särskilt om man jämför med flera av de andra medlemmarna som har varit aktiva som klagandeparter.

Vilka andra WTO-medlemmar har EU och USA klagat på?

EU:s och USA:s klagomål inom tvistlösningssystemet har förhållandevis stor geografisk spridning, med ett undantag. Trots att en stor majoritet av de afrikanska staterna är medlemmar i WTO har det i stort sett inte förekommit några klagomål mot dessa stater. EU har hittills aldrig klagat på en afrikansk medlem. USA har vid ett tillfälle klagat på Egypten. Denna tvist löstes dock under konsultationsfasen, och resulterade således inte i någon panelrapport.

EU och USA har i hög utsträckning varit varandras måltavlor, vilket möjligen inte är särskilt förvånande med tanke på den omfattande handel som bedrivs mellan de båda aktörerna. Av de 109 tvister där USA har förekommit som klagandepart har klagomålet i 42 fall riktat sig mot EU. Av de 95 tvister där EU har förekommit som

klagandepart har måltavlan i 33 fall varit USA.

Vilka medlemmar som har varit föremål för klagomål i övrigt skiljer sig dock till viss del mellan de båda aktörerna. För USA:s del har den i särklass viktigaste måltavlan, efter EU, varit Kina. I 17 av USA:s fall har klagomålet riktat sig mot Kina. Därefter är spridningen jämn. På delad tredjeplats kommer Mexiko, Indien, Japan och Sydkorea. Mot var och en av dessa medlemmar har USA riktat 6 klagomål. Värt att notera är att USA aldrig har riktat något klagomål mot Ryssland, som blev medlem i WTO 2012. För EU:s del har den viktigaste måltavlan, efter USA, varit Indien. I 10 av EU:s fall har klagomålet riktat sig mot Indien. På tredje plats kommer Argentina, med 8 klagomål, och på fjärde plats Kina, med 7 klagomål. På delad femteplats kommer Kanada och Japan. Mot var och en av dessa medlemmar har EU riktat 6 klagomål. Till skillnad från USA har EU redan hunnit klaga flera gånger på den stora grannen i öster. EU har riktat 4 klagomål mot Ryssland. Ingen av dessa tvister har hittills resulterat i ett avgörande från en panel.

Vad har EU:s och USA:s klagomål handlat om?

I förevarande studie finns inte utrymme att i detalj undersöka vad EU:s och USA:s klagomål har handlat om, det vill säga vilka konkreta åtgärder som har angripits i de olika tvisterna. Man kan dock få en viss bild av vad tvisterna har handlat om genom att titta på vilka WTO-avtal som har varit inblandade. WTO:s regelverk innehåller ett stort antal avtal, vilka reglerar olika handelsrelaterade frågor. Eftersom det inte finns utrymme att gå igenom vart och ett av dessa avtal har ett urval av fem särskilt intressanta avtal gjorts.

Det första avtalet som har valts är det Allmänna tull- och handelsavtalet (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT). Detta är ett övergripande avtal för varuhandel, och kan beskrivas som en av de absoluta grundbultarna inom WTO:s regelverk. Det andra avtalet som har valts är det motsvarande övergripande avtalet för tjänstehandel, vilket heter Allmänna tjänstehandelsavtalet (General Agreement on Trade in Services, GATS). Det tredje avtalet som ingår i undersökningen är också av övergripande karaktär. TRIPS-avtalet (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) reglerar immaterialrättsfrågor. Härutöver innehåller WTO:s regelverk bland annat ett stort antal mer specifika varuhandelsavtal. Det fjärde avtalet som har valts är Jordbruksavtalet (Agreement on Agriculture). Detta avtal kan vara av särskilt intresse med tanke på den viktiga roll som den internationella handeln med jordbruksprodukter spelar, inte minst för EU och USA. Det femte och sista avtalet som har valts är Avtalet om tillämpningen av sanitära och fytosanitära åtgärder (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures, SPS-avtalet). Detta avtal reglerar olika typer av handelshindrande hälsoskyddsåtgärder; ett område som ofta är kontroversiellt. Resultatet av en genomgång av de tvister där klagomål rörande ovan nämnda avtal har framförts framgår av tabell 8.1.

Tabell 8.1 EU:s och USA:s klagomål rörande olika sorters avtal (antal klagomål)

	EU	USA	Totalt antal klagomål
GATT	73	74	409
GATS	4	9	23
TRIPS	7	17	34
Jordbruksavtalet	9	26	77
SPS-avtalet	5	11	43

Kommentar: Källa: WTO:s databas. Det skall noteras att många tvister inkluderar klagomål rörande flera avtal.

Att många klagomål har framförts rörande GATT är inte förvånande, med tanke på den grundläggande roll avtalet spelar i regelverket. EU och USA har här varit aktiva i ungefär lika hög utsträckning. Generellt sett har det som synes varit betydligt mindre vanligt förekommande att medlemmarna har klagat angående brott mot tjänstehandelsreglerna i GATS. Här kan dock konstateras att USA har varit något mer aktiv än EU. När det gäller resterande tre avtal är skillnaden mellan de båda aktörerna påtaglig. USA har varit klagandepart i hälften av de tvister som rört TRIPS-avtalet. EU har inte ens klagat i hälften så många tvister. Vad gäller Jordbruksavtalet finns det en stor mängd tvister där varken EU eller USA har varit klagandeparter. Men det är även här så att USA har varit betydligt mer aktiv än EU. USA har klagat i nästan tre gånger så många tvister som EU. Bilden är densamma för SPS-avtalet. Andra medlemmar står för de flesta klagomålen, men USA har klagat i mer än dubbelt så många tvister som EU.

Hur ofta har EU och USA förekommit som svarandeparter?

EU och USA är inte bara de två WTO-medlemmar som har klagat i särklass mest inom tvistlösningssystemet. De är också de två medlemmar som har varit föremål för flest klagomål från andra medlemmar. Av de 501 tvister som hade anhängiggjorts under den undersökta perioden förekom USA som svarandepart i 124 tvister, och EU i 110 tvister. De klagomål som har riktats mot de båda aktörerna är alltså inte obetydligt fler än de klagomål som har kommit från aktörerna. Även här är steget till tredje-, fjärde-, och femteplatserna stort: Kina var svarandepart i 34 tvister, Indien i 23 tvister, och Argentina i 22 tvister.

Som nämnts ovan genomgår många tvister emellertid inte panelfasen utan löses genom förhandlingar under konsultationsfasen. Av de tvister där USA förekom som svarandepart resulterade hela 72 tvister i en panelrapport, det vill säga ett avgörande från första instans. Samma siffra för EU var endast 41. Här tycks alltså finnas en intressant skillnad. I de tvister där andra medlemmar har klagat på USA har förhållandevis många tvister genomgått panelfasen. För EU:s del är det tvärtom förhållandevis få tvister som har genomgått denna fas. Som jämförelse kan nämnas att i de tvister där Kina var svarandepart resulterade 18 tvister i ett avgörande från första instans. Samma siffror för Indien och Argentina var 7 och 10.

Vilka andra WTO-medlemmar har klagat på EU och USA?

Som framgick ovan är den geografiska spridningen stor när det gäller EU:s och USA:s klagomål mot andra medlemmar. Samma sak kan konstateras när det gäller klagomålen mot de båda aktörerna. Även här är Afrika undantaget. Hittills har ingen afrikansk WTO-medlem riktat ett klagomål mot EU eller USA. Detta är möjligen inte särskilt förvånande, med tanke på det som nämnts ovan om behovet av resurser för att kunna driva en process inom ramen för WTO:s tvistlösningssystem. Många fattiga stater har inte ens någon permanent representation vid WTO:s högkvarter i Geneve (Kulovesi, 2011 s 27; Horlick & Fennell, 2011 s 165).

Det faktum att EU och USA i hög utsträckning har varit varandras måltavlor återspeglas naturligtvis i statistiken över vem som har klagat på respektive aktör. Av de 124 tvister där USA har förekommit som svarandepart har klagomålet i 33 fall kommit från EU. Av de 110 tvister där EU har förekommit som svarandepart har klagomålet i 42 fall kommit från USA.

När det gäller övriga medlemmar som har klagat finns det vissa likheter mellan de båda aktörerna. Det man framförallt kan konstatera är att Kanada och Brasilien utmärker sig genom att ha klagat i särskilt hög utsträckning på både EU och USA. Kanada har riktat 9 klagomål mot EU, och 15 klagomål mot USA. Brasilien har riktat 8 klagomål mot EU, och 10 klagomål mot USA. I övrigt finns det dock en hel del skillnader. De medlemmar som efter de ovan nämnda staterna har klagat mest på EU är Indien, med 8 klagomål, och Argentina, med 7 klagomål. De medlemmar som efter de ovan nämnda staterna har klagat mest på USA är Sydkorea, med 11 klagomål, och Mexiko, med 9 klagomål. Värt att notera är att Ryssland hittills aldrig har riktat något klagomål mot USA, däremot har 3 klagomål riktats mot EU. En annan viktig aktör som förtjänar att nämnas är Kina, som hittills har riktat 6 klagomål mot EU, och 9 klagomål mot USA.

Vad har klagomålen mot EU och USA handlat om?

För att få en bild av vad klagomålen mot EU och USA har handlat om skall vi återigen titta på vilka WTO-avtal som har varit inblandade i tvisterna. De avtal som undersöktes ovan, i avsnittet om vad EU:s och USA:s klagomål har handlat om, skall undersökas även här. Resultatet av en genomgången framgår av tabell 8.2.

Tabell 8.2 Klagomål mot EU och USA rörande olika sorters avtal (antal klagomål)

	EU	USA	Totalt antal klagomål
GATT	79	100	409
GATS	5	2	23
TRIPS	12	4	34
Jordbruksavtalet	16	10	77
SPS-avtalet	9	8	43

Kommentar: Källa: WTO:s databas. Det skall noteras att många tvister inkluderar klagomål rörande flera avtal.

Även här spelar GATT som synes en central roll. Många av de klagomål som har riktats mot EU och USA har rört detta avtal. Det är dock värt att notera att USA har varit måltavla i många fler tvister än EU. Vad gäller GATS kan konstateras att det är vid ytterst få tillfällen som någon annan medlem har hävdats att USA bryter mot tjänstehandelsreglerna. Det kan dock vara av intresse att nämna att ett av dessa tillfällen var det kända fallet *US-Gambling*, som rörde handel med speltjänster, där den lilla WTO-medlemmen Antigua och Barbuda lyckades fälla USA (Ortino, 2006). När det gäller TRIPS-avtalet är skillnaden mellan de båda aktörerna markant. EU har varit svarandepart i tre gånger så många tvister som USA. Detta kan jämföras med det som kunde observeras ovan, nämligen att USA har varit särskilt aktiv när det gäller att hävda att andra medlemmar har brutit mot TRIPS-avtalet. Även när det gäller Jordbruksavtalet har de båda aktörerna ombytt roller. Ovan kunde observeras att USA var en i högsta grad aktiv aktör som klagandepart. EU har dock förekommit i betydligt högre utsträckning än USA som svarandepart. Även här kan dock konstateras att klagomålen rörande Jordbruksavtalet till mycket stor del har riktats mot andra medlemmar än EU och USA. Samma sak gäller SPS-avtalet. Här kan man emellertid se att det har förekommit ungefär lika många klagomål mot EU och USA.

Avslutning

I förevarande kapitel har EU:s och USA:s inblandning i WTO-tvister, under perioden 1995-2015, undersökts och jämförts. Det har inte funnits utrymme för någon mer djupgående analys, men ett antal intressanta slutsatser har ändå kunnat dras. Dessa slutsatser skall sammanfattas i det här avslutande avsnittet. Föga förvånande har båda aktörerna haft en hög aktivitetsgrad inom ramen för tvistlösningssystemet. EU och USA är de i särklass vanligast förekommande klagande- och svarandeparterna i de tvister som har anhängiggjorts. När de båda aktörerna klagat förefaller det dock som att de i hög utsträckning – jämfört med många andra medlemmar – lyckas lösa tvisterna under konsultationsfasen. Tvisterna behöver alltså inte drivas vidare till panelfasen. När andra medlemmar har klagat på EU och USA finns en tydlig skillnad. I de tvister där USA har varit svarandepart har tvister i hög utsträckning drivits till slutet av panelfasen. I de tvister där EU har varit svarandepart har en betydligt lägre andel drivits till slutet av panelfasen. Det förefaller alltså som att EU generellt sett har lyckats bättre i förhandlingarna med de klagande medlemmarna.

Vidare har kunnat konstateras att EU och USA i hög utsträckning har varit varandras måltavlor. Det vill säga, av EU:s klagomål har en stor andel riktat sig mot USA och vice versa. I övrigt har den geografiska spridningen varit stor, med undantag för Afrika. EU och USA har i princip aldrig klagat på en afrikansk WTO-medlem, och en afrikansk WTO-medlem har aldrig klagat på EU eller USA. Medan EU:s viktigaste måltavla, efter USA, har varit Indien, har USA:s viktigaste måltavla, efter EU, varit Kina. Det har också kunnat noteras att EU i ett flertal fall har klagat på Ryssland, men att USA hittills inte har riktat ett enda klagomål mot Ryssland. När EU

och USA har agerat svarandeparter är det framförallt Kanada och Brasilien som har klagat. Ryssland har hittills aldrig klagat på USA, däremot ett flertal gånger på EU.

När det slutligen gäller vad tvisterna har handlat om har undersökningen fokuserat på fem viktiga WTO-avtal: GATT, GATS, TRIPS-avtalet, Jordbruksavtalet och SPS-avtalet. Det förstnämnda avtalet spelar en mycket central roll i WTO:s regelverk. Det kommer inte som någon överraskning att i en stor andel av de tvister som har rört GATT har EU och USA förekommit som klagande- eller svarandeparter. Det är relativt få tvister som har handlat om tjänstehandelsreglerna i GATS, och i dessa tvister har EU och USA förekommit i relativt låg utsträckning som klagande- eller svarandeparter. Vad gäller de övriga avtalen är det tydligt att USA har varit betydligt mer aktiv än EU som klagandepart. Det är också tydligt att EU har förekommit som svarandepart i betydligt större utsträckning än USA i tvister som rört TRIPS-avtalet och Jordbruksavtalet. För både Jordbruksavtalet och SPS-avtalet kan man dock konstatera att andra medlemmar har förekommit som klagande- och svarandeparter i betydligt högre utsträckning än både EU och USA.

Referenser

- Guohua, Yang, Mercurio, Bryan och Yongjie, Li (2005) *WTO Dispute Settlement Understanding: A Detailed Interpretation*. The Hague: Kluwer Law International
- Horlick, Gary N. och Fennell, Katherine (2011) "WTO Dispute Settlement from the Perspective of Developing Countries", i Lee, Y-S., Horlick, G. N., Won-Mog, C. och Broude, T. (red.) *Law and Development Perspective on International Trade Law*. Cambridge: Cambridge University Press
- Hughes, Valerie (2015) "Working in WTO dispute settlement: pride without prejudice", i Marceau, G. (red.) *A History of Law and Lawyers in the GATT/WTO: The Development of the Rule of Law in the Multilateral Trading System*. Cambridge: Cambridge University Press
- Kulovesi, Kati (2011) *The WTO Dispute Settlement System: Challenges of the Environment, Legitimacy and Fragmentation*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International
- Nottage, Hunter (2010) "Evaluating the criticism that WTO retaliation rules undermine the utility of WTO dispute settlement for developing countries", i Bown, C. P. och Pauwely, J. (red.) *The Law, Economics and Politics of Retaliation in WTO Dispute Settlement*. Cambridge: Cambridge University Press
- Ortino, Federico (2006) "Treaty Interpretation and the WTO Appellate Body Report in *US – Gambling: A Critique*", i *Journal of International Economic Law* (9)1: 117-148
- Petersmann, Ernst-Ulrich och Pollack, Mark A. (red.) (2003) *Transatlantic Economic Disputes: The EU, the US and the WTO*. Oxford: Oxford University Press
- World Trade Organization: www.wto.org
- WorldTradeLaw.net: www.worldtradelaw.net

-
1. Det skall dock noteras att fyra av panelrapporterna inte innehåller någon bedömning av huruvida svarandeparten har agerat i strid med regelverket. Panelerna har i dessa fall bara konstaterat att de tvistande parterna nått en ömsesidigt godtagbar lösning på tvisten.

Kapitel 9

Reflektioner kring frågan om investeringsskyddsregler i TTIP-avtalet

Per Cramér

Förhandlingarna om det tilltänkta bilaterala frihandelsavtalet mellan EU och USA, TTIP, inleddes i juli 2013 och målsättningen är att de skall avslutas under 2016. Avtalet är tänkt att utformas som ett regionalt preferensavtal och utgör därmed ett undantag från den grundläggande principen om mest-gynnad-nation vilken utgör grundstenen för det multilaterala samarbetet inom WTO, ett undantag som kan rättfärdigas med hänvisning till GATT artikel XXIV.

TTIP utgör därmed ett avgörande steg i en pågående process av ökande bilateralisering i regleringen för internationell handel, en process som även innefattar det nyligen slutförhandlade frihandelsavtalet mellan USA och 11 kuststater runt Stilla havet.¹ Denna process kan ses som ett substitut för en fallerande multilateralism där utvecklingen av WTO har avstannat som en följd av staternas oförmåga att komma överens inom ramen för den så kallade Doharundan vilken inleddes 2001. TTIP-projektet har i detta sammanhang kommit att kritiserats för att riskera att bidra till en försvagning det multilaterala handelssystemet. Motargumentet är att utvecklingen av bilaterala, eller regionala, preferensområden kan komma att utgöra steg mot fördjupad multilateralism.

I vilken utsträckning denna utveckling kan leda till strukturella förändringar av det internationella handelssystemet vilka i sin tur riskerar att accentuera geopolitiska spänningar är idag en mycket omdiskuterad fråga. I den vetenskapliga doktrinen finns sedan länge en omfattande, långt ifrån avslutad, debatt om avtal rörande regionala preferensområden kan komma att fungera som byggstenar eller stötestenar för en långsiktigt fördjupad multilateral ordning inom ramen för WTO.²

Den mest omdiskuterade frågan rörande TTIP har emellertid kommit att röra frågan om att inkludera ömsesidigt tillämpliga regler rörande skyddet av utländska investeringar. Syftet med en sådan reglering är att främja inflödet av utländska direktinvesteringar genom att ge den utländske investeraren ett särskilt skydd. Regleringens centrala innebörd är att expropriation, eller åtgärder som kan jämföras med expropriation, av den utländske investerarens tillgångar endast får genomföras för att tillgodose ett allmännyttigt intresse och att en skälig kompensation utges till investeraren. Den utländske investeraren garanteras vidare en rättvis och skälig behandling vid tillämpningen av nationell lagstiftning. Detta har under närmare 60 år utvecklats till en standardform för internationella investeringsskyddsavtal -

IIA. Sådana avtal har, från att inledningsvis i huvudsak haft en självständig och bilateral karaktär, i allt större omfattning kommit att integreras i materiellt breda frihandelsavtal, vilka många gånger har en plurilateral karaktär.

I standardform för IIA ingår även tvistlösning genom skiljedomsförfarande, ett förfarande som reglerats genom den så kallade ICSID-konventionen från 1965 (ICSID, 1965). Denna form av skiljedomsförfarande, vanligtvis benämnd Investor State Dispute Settlement – ISDS - innebär att en investerare kan påkalla skiljedom i en tvist med den stat där investeringen skett utan att dessförinnan ha vänt sig till en nationell domstol. Skiljedomen är direkt bindande för de tvistande parterna och kan ej överklagas (United Nations, 1958).

Denna konstruktion av IIA har kommit att bli mycket vanligt och idag är över 3200 sådana avtal i kraft. Den absoluta merparten av dessa avtal är bilaterala och benämns vanligen med akronymen BIT – *Bilateral Investment Treaty*. Motsvarande regleringsstruktur har även inkluderats i flera materiellt breda regionala preferensavtal såsom NAFTA-avtalet (NAFTA 1993) och det ännu ej ikraftträdde CETA-avtalet (CETA 2014).

Den gängse diskussionen rörande regler om investeringsskydd i TTIP.

Det kan mot denna bakgrund tyckas märkligt att frågan om att inkludera denna rättsliga struktur i ett regionalt preferensavtal såsom TTIP väcker kritik och debatt. Det skall dock understrykas att det inte är de materiella principerna för reglering av skyddet för investeringar som primärt utsätts för kritik. Dessa regler återspeglar de principer för skydd av äganderätten som har ett grundlagsskydd i de nationella rättssystemen såväl i inom EU som i USA. Dessa principer är vidare djupt förankrade i internationell sedvanerätt och regionala internationella avtal.

Kritiken rör främst effekterna av det speciella tvistlösningssystemet ISDS som enligt kritikerna leder till en oförutsägbar tolkning av investeringsskyddets innebörd, i synnerhet innebörden av kravet om ”rättvis och skälig behandling”. Detta hotar enligt kritiken att hämma utövandet av nationell regleringsmakt och administrativ makt i värdlandet, främst inom områden av en hög samhällelig betydelse såsom skyddsregler relaterade till miljö, folkhälsa, och arbetsvillkor.

Ett argumentativt stöd för dessa farhågor kan hämtas från det ökande antalet ofentliggjorda skiljedomar rörande tillämpningen av IIA, vilket kan illustreras med följande exempel:

Målet *Tecmed SA v Mexico* (ICSID, 2003, ARB (AF)/00/2), med tillämpning av det bilaterala investeringsskyddsavtalet mellan Spanien och Mexiko, rörde en situation där en spansk investerare ingått ett avtal om att driva en deponianläggning för miljöfarligt avfall i Mexiko, en verksamhet som krävde särskilt tillstånd vilket förnyades årligen. Då detta tillstånd, efter starka lokala påtryckningar, ej förnyades av den mexikanska miljöskyddsmyndigheten inledde Tecmed en process för att erhålla kompensation från Mexiko. Skiljenämnden biföll delvis Tecmeds yrkande

och fastslog att principen om rättvis och skälig behandling innefattar att berättigade förväntningar infrias:

The foreign investor expects the host State to act in a consistent manner, free from ambiguity and totally transparently in its relations with the foreign investor, so that it may know beforehand any and all rules and regulations that will govern its investments, as well as the goals of the relevant policies and administrative practices or directives, to be able to plan its investment and comply with such regulations (Ibid, para 154).

Denna maximalistiska tolkning av ”rättvis och skälig behandling” innebär att en utländsk investerare tillerkänns en legitim förväntan om en långsiktigt stabil regleringsmiljö i värdlandet vilket oundvikligen riskerar att innebära begränsningar för utövande av legislativ och administrativ makt.

Tolkningen i Tecmed-avgörandet skall jämföras med tolkningen av motsvarande stadgande i NAFTA-avtalet i tvisten *Glamis Gold Ltd v United States of America* rörande ett beslut att inte förnya en licens för gruvverksamhet (ICSID, 2009). Med stöd av en tolkningsförklaring i avtalet avvisade skiljenämnden den tolkning av ”rättvis och skälig behandling” som gjorts i Tecmed-målet för att, med hänvisning till internationell sedvanerätt fastslå att:

...[a]n act must be sufficiently egregious and shocking—a gross denial of justice, manifest arbitrariness, blatant unfairness, a complete lack of due process, evident discrimination, or a manifest lack of reasons—so as to fall below accepted international standards (Ibid, para 616).

Denna restriktiva tolkning av begreppet ”rättvis och skälig behandling” medger ett betydligt större nationellt lagstiftningsutrymme i jämförelse med den tolkning som gjordes av skiljenämnden i Tecmed-målet. Det centrala är emellertid att notera de stora skillnaderna mellan dessa tolkningar och den oförutsebarhet för värdlandets legislativa och administrativa maktutövning som dessa skillnader oundvikligen leder till.

En tvist som ofta har refererats i debatten rörande konsekvenserna av investeringsskyddsavtal är den ännu ej avgjorda tvisten mellan Rothman Philip Morris och Uruguay.³ Bakgrunden till tvisten är att Uruguay antagit lagstiftning med påbud om varningstexter samt avskräckande bildillustrationer på cigarettförpackningar som täcker minst 80% av förpackningen. Med utgångspunkt i det bilaterala investeringsskyddsavtalet mellan Schweiz och Uruguay argumenterar kärende för att denna lagstiftning utgör en oskälig och oproportionell åtgärd som strider mot förpliktelsen om rättvis och skälig behandling inklusive rätten till en stabil och förutsebar rättsligt miljö.⁴

Även om denna tvist ännu inte är avgjord, och sannolikhet att Rothman Philip Morris når framgång är begränsad, utgör den ett exempel på hur investeringsskyddsavtal kan användas instrumentellt i syfte att begränsa utövningen av nationell lagstiftningsmakt inom ett område av hög samhällelig betydelse.

Det skall i detta sammanhang understrykas att en skiljenämnd i en internationell investeringstvist aldrig kan ogiltigförklara en nationell åtgärd som den finner stå i strid med investeringsskyddsavtalets regler. Den sanktion som kan utdömas är ekonomisk ersättning. Mot bakgrund av den i vissa fall mycket extensiva tolkningen av investeringsskyddets omfång, speciellt den konkreta innebörden av ”rättvis och skälig behandling” finns det en uppenbar risk att den nationelle beslutsfattaren tvingas att kalkylera med att utsättas för oförutsebara krav på ekonomisk ersättning från utländska investerare. Det är uppenbart att detta kan utgöra en hämmande effekt för utövande av legislativ och administrativ makt inom områden som har en stor samhällelig betydelse såsom hälsoskydd, miljöskydd och reglering av arbetsvillkor, en så kallad ”regulatory chill”. Ett konkret exempel på detta är att Nya Zeeland beslutade att skjuta upp att införa lagstiftning rörande utformningen av neutrala cigarettförpackningar med varningstexter i avvaktan på att pågående skiljedomsförfaranden rörande liknande lagstiftning i andra länder avgjorts (Turia, 2013).

Denna problematik har uppmärksamats i allt större omfattning under senare år och föranlett initiativ till förändringar i standardutformningen av IIA. I UNCTAD:s World Investment Report 2015 fastslås att:

...from the heated public debate taking place in many countries, and from various parliamentary hearing processes, including at the regional level, a shared view is emerging on the need for reform of the IIA regime to ensure that it works for all stakeholders. The question is not about whether to reform or not, but about the what, how and extent of such reform (UNCTAD, 2015: s. 120).

I en omfattande resonerande analys som pekar ut olika möjligheter till förändringar, identifierar UNCTAD framförallt ut två områden som är nödvändiga att reformera för att upprätthålla legitimiteten för IIA som ett investeringsfrämjande instrument (ibid: s.128-163):

1. Att stater garanteras en rätt att utöva sin nationella lagstiftningsmakt i syfte att främja allmänna samhällsintressen såsom miljöskydd, folkhälsa, och andra målsättningar relaterade till hållbar utveckling samt åtgärder för att skydda den nationella betalningsbalansen.
2. Att tvistlösningssystemet ISDS reformeras i syfte att erhålla större konsekvens och förutsebarhet. Detta kan, enligt UNCTAD uppnås genom att identifiera en grupp kvalificerade skiljedomare och inrätta en permanent internationell praxisbildande överklagandeinstans. I denna del är förslaget tydligt inspirerat av det mellanstatliga tvistlösningsförfarande som sedan 1995 är tillämpligt inom WTO (WTO, 1995).

UNCTAD:s förslag till förändringar återspeglas mycket tydligt i det initiativ till modifiering av investeringsskyddsreglerna i TTIP som presenterades av Kommissionen i september 2015 (Malmström 2015). Detta initiativ, som föregåtts av ett omfattande konsultationsförfarande, innefattar ett förtydligande av innebörden av ”rättvis och skälig behandling” och ”indirekt expropriation”, samt ett uttryckligt

stadgande i syfte att garantera staterna rätt att reglera i syfte att uppnå allmännyttiga samhällsintressen och att investerare inte kan tillförsäkras legitima förväntningar om en oföränderlig regleringsmiljö.⁵ Initiativet har senare utvecklats till ett konkret avtalsförslag rörande investeringsskyddsreglerna i TTIP (European Commission, 2015).⁶

Det mest intressanta i Kommissionens förslag rör en utveckling av tvistlösningssystemet ISDS. I detta avsnitt är kommissionens förslag nydanande samtidigt som det är det första tillfället som de idéer rörande ISDS som presenterats av UNCTAD fått konkret fäste i en mellanstatlig förhandling om utformningen av regler för investeringsskydd. Konkret föreslår Kommissionen föreslår en institutionalisering av skiljenämnderna inom ramen för en permanent etablerad tribunal bestående högt kvalificerade skiljedomare. Vidare föreslås inrättandet av en permanent bilateral överklagandeinstans.

De föreslagna förändringarna av tvistlösningssystemet kan med stor sannolikhet innebära stora förbättringar vad det gäller kvaliteten i skiljedomar och främja utvecklingen av en förtydligande praxis rörande tolkningen av reglerna för investeringsskydd. Därmed främjas en ökad förutsebarhet i internationella investeringstvister och riskerna för en ”regulatory chill” minskar därmed sannolikt.

Det skall emellertid observeras att förslaget inte förändrar den grundläggande strukturen för ISDS i enlighet med ICSID-konventionen vilket innebär att den utländske, till skillnad från den inhemske, investeraren kan påkalla en tvistlösning utanför det nationella domstolssystemet i värdlandet med hänvisning till avtalets regler om investeringsskydd.

Den kvardröjande strukturella problematik som bör underkastas en fördjupad diskussion

Debatten om utformningen av regler rörande investeringsskydd TTIP har enligt min mening kommit att belysa en strukturell problematik rörande ISDS som i grunden är relaterad till balansen mellan politisk och ekonomisk makt och avtalsparternas relativa utvecklingsnivå. För att närmare förstå denna problematik är det nödvändigt att närmare belysa det historiska sammanhang i vilket standardformen för IIA, och framförallt tvistlösningsmetoden ISDS, har utvecklats.

De första bilaterala internationella investeringsavtalen skapades under tidigt 1960-tal med det uttryckliga syftet att främja investeringar i utvecklingsländer, främst före detta kolonier i Afrika och Asien som nyligen vunnit nationell självständighet. Dessa avtal var formellt ömsesidiga men reellt asymmetriska så tillvida att de avsåg att reglera ett flöde av investeringar i en riktning; från i-land till u-land. Då många av de utvecklingsländer som berördes hade svaga eller dysfunktionella strukturer för administrativa och judiciella beslut var utländska investerares tilltro till att nationella domstolar och administrativa myndigheter i värdlandet skulle upprätthålla ett effektivt skydd för investeringar mycket låg. Detta låga förtroende under-

blåstes även av det kalla krigets maktbalanslogik där många utvecklingsländer kom att utsättas för starka påtryckningar från båda blocken. Västliga investerares rädsla för ett socialistiskt maktövertagande minskade tilltron till en långsiktig stabil för institutionell miljö i ett världland. Genom att etablera ett extraterritoriellt skiljedomsförfarande för investeringsskyddsreglernas tolkning och tillämpning etablerades en ökad trygghet för utländska investerare. ISDS-strukturen utvecklades således med den tydliga avsikten att etablera ett kompensatoriskt instrument; ett substitut för svaga administrativa och judiciella institutioner i världlandet.

Syftet med detta instrument var att ge utländska investerare en privilegierad position för att främja inflödet av utländska direktinvesteringar att därmed påskynda en ekonomisk utveckling i fattiga utvecklingsländer. Efter 1990 kom ISDS mekanismen, på grundval av samma logik, att etableras i avtal om investeringsskydd mellan kapitalexporterande stater i väst och transitionsstater i det forna östblocket. Effektiviteten av dessa formellt ömsesidiga avtal om investeringsskydd i reellt asymmetriska förhållanden har givits en omfattande akademisk uppmärksamhet. Ett flertal analyser ger vid handen att denna form avtal har främjat det avsedda syftet; att öka inflödet av utländska direktinvesteringar till utvecklingsländer (Neumayer & Spess, 2005; Busse, Königer & Nunnenkamp, 2010). Hur flödet av investeringar påverkas av ett ömsesidigt avtal om investeringsskydd i ett mer symmetriskt avtalsförhållande råder det emellertid stor osäkerhet om.

I ett symmetriskt, reellt ömsesidigt, förhållande mellan stater där det föreligger investeringsflöden i båda riktningarna och båda parter upprätthåller ett effektivt rättsligt skydd för äganderätt samt väl fungerande judiciella och administrativa strukturer för att upprätthålla detta skydd, är det svårt att se att ISDS systemet kan rättfärdigas. Att se detta som en eftersträvarsvärd, och nödvändig, kompensatorisk åtgärd för en bristande tillit till skyddet för äganderätter eller administrativa och judiciella strukturer i världlandet är knappast relevant i ett sådant förhållande. I ett sådant förhållande blir effekten främst att den utländske investeraren ges en rättighet som inte tillkommer den inhemske investeraren.

Argumenten för att inkludera en ISDS-struktur i TTIP-avtalet, eller CETA-avtalet, kan därmed synas vara svaga. Detta då den utländske, såväl som den inhemske, investeraren kan åtnjuta ett effektivt skydd av äganderätter inom ramen för den nationella rättsordningen i världlandet.

Denna fråga uppmärksammades i samband med de konsultationer rörande TTIP som ägde rum under hösten 2014. I uttalandet från Kommissionen i mars 2015 framfördes två argument till förmån för att inkludera en ISDS-struktur i avtalet. För det första framhölls att internationellrättsliga förpliktelser inte kan åberopas i nationella amerikanska domstolar och för det andra att EU inte skulle ha resurser att förvara intressen för europeiska små- och medelstora företag som investerat i USA om tvistlösning endast kan äga rum på mellanstatlig nivå (Malmström 2015). Dessa argument är knappast övertygande då skyddet för äganderätt är väl utvecklat i amerikansk nationell rätt och även ett mindre europeiskt företag som investerat i

USA har möjlighet att anhängiggöra en tvist vid en nationell amerikansk domstol. På motsvarande sätt upprätthålls ett effektivt skydd för äganderätt inom den Europeiska unionen och dess medlemsstater.

Detta betyder att även om Kommissionens förslag till ett utvecklats ISDS-förfarande skulle bli avtalsinnehåll kommer sannolikt diskussionerna om förfarandets strukturella effekter och på vilka grunder det kan rättfärdigas att fortsätta. I ett arbete från maj 2015 höjde Mattias Kumm en varningsflagga för att ett ISDS-förfarande i en symmetrisk relation mellan utvecklade ekonomier inte leder till några välfärdsvinster utan riskerar att förskjuta balansen mellan ekonomisk och politisk makt:

Privileging foreign investors among economically developed mature liberal constitutional democracies to attract capital by seeking to immunize them from financial implications of regulatory changes merely supports a (de-)regulatory race to the bottom (Kumm, 2005).

Även amerikanska akademiker har kritiserat tanken om att införa en ISDS-mekanism i TTIP och även i TTP. I ett brev till USA:s kongress, underskrivet av ett hundratal amerikanska rättsvetare, uppmanades amerikanska politiska beslutsfattare att exkludera denna tvistlösningsmekanism ur TTIP. De centrala argumenten som framförs i detta brev är att denna form av tvistlösning på ett oförutsägbart sett begränsar utövningen av lagstiftningsmakt och administrativ makt inom den ramen för den nationella suveräniteten. Vidare menar brevets författare att ISDS-mekanismen även försvagar rättsstaten. Detta då utländska ekonomiska aktörer ges extraordinära möjligheter att få till stånd en prövning av såväl lagstiftningsbeslut som administrativa beslut utanför det nationella rättssystemet. Därmed finns en risk för att den inhemske investeraren diskrimineras.⁷

Inget av detta motsäger att det inom ramen för TTIP finns ett legitimt intresse av skydd för investeringar vars säkerställande främjar internationella direktinvesteringar och leder till välfärdsvinster. Det skall också understrykas att skyddet för utländska investeringar är en sedan länge etablerad princip i internationell sedvanerätt vars innebörd är att expropriation av en utländsk investerares tillgångar, eller åtgärder med motsvarande verkan, inte får genomföras med än att expropriation skett för att tillgodose ett allmännyttigt ändamål och att en rimlig kompensation utbetalas. Denna grundläggande internationellrättsliga princip kompletteras med ett väl förankrat skydd av äganderätt och icke-diskriminering i internationella avtal samt i såväl europeisk som i amerikansk rätt. Den utländske investeraren har vidare tillgång till nationella domstolar och administrativa myndigheter för att kunna utkräva sina rättigheter på båda sidor av Atlanten. Det skall dock noteras att det även i denna typ av relation mellan jämbördiga parter kan föreligga ett särskilt behov av att säkerställa den utländske investerarens möjligheter att utkräva de rättigheter som följer av dessa skyddsregler.

En metod för att säkerställa ett effektivt system för internationellt investeringsskydd och samtidigt undvika de strukturella problem som ISDS-strukturen riskerar att ge upphov till skulle vara att stärka tvistlösningssystemets kvalitet i linje med Kom-

missionens förslag och samtidigt göra det subsidiärt till nationella rättsmedel. Detta skulle betyda att en utländsk investerare som menar att värdstaten förbrutit sig mot det skydd av investeringar som anges i avtalet måste få till stånd en prövning inom ramen för den nationella rättsordningen och först när nationella rättsmedel är uttömda kan den utländske investeraren påkalla en skiljedom. Skiljedomsinstitutet får därmed en karaktär av att utgöra en säkerhetsventil i det fall den nationella rättsordningen inte uppfyller avtalets krav. Därigenom skulle legitimiteten för skyddet av investeringar främjas och risken för diskriminering av inhemska investerare minimeras. Vidare skulle de nationella institutionernas befogenheter, och därmed också ansvar, för att upprätthålla ett väl balanserat skydd för investeringar stärkas.

Denna argumentation har givetvis en allt ökande generell relevans i situation där asymmetrier i inom statssamfundet minskar och internationella investeringar mellan stater i större omfattning får en ömsesidig karaktär.

Referenser

- ARB/10/7. Philip Morris Brand Srl (Switzerland), Philip Morris Products S.A. (Switzerland) v. Oriental Republic of Uruguay <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0343.pdf>
- Busse, Matthias, Königer, Jens & Nunnenkamp, Peter (2010) "FDI Promotion through Bilateral Investment Treaties: More than a Bit?", *Review of World Economics*, Volume 146, Issue 1, pp 147-177 . <https://www.ifw-members.ifw-kiel.de/publications/fdi-promotion-through-bilateral-investment-treaties-more-than-a-bit-1>.
- CETA (2014) Draft Consolidated CETA Text: EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement, 26 September 2014. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf
- European Commission (2015) "Commission draft text TTIP – investment", September 2015. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/september/tradoc_153807.pdf
- Glamis Gold Ltd v. United States of America, June 8, 2009. <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0378.pdf>.
- ICSID (1965) Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States, 18 March 1965. https://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc/CRR_English-final.pdf.
- ICSID (2003) ARB (AF)/00/2 Tecnicas Medioambientales Tecmed S.A. v. The United Mexican States. http://www.italaw.com/documents/Tecnicas_001.pdf.
- ICSID (2009) Glamis Gold Ltd v. United States of America, June 8, 2009. <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0378.pdf>
- Kumm, Mattias (2005) "An Empire of Capital? Transatlantic Investment Protection as the Institutionalisation of Unjustified Privilege", *ESIL Reflections*, Volume 4, Issue 3. http://www.esil-sedi.eu/sites/default/files/ESIL%20Reflection%20KUMM%20final_0.pdf

- Malmström, Cecilia (2015) "Discussion on Investment in TTIP at the meeting of the International Trade Committee of the European Parliament", Brussels, 18 March 2015. http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-15-4624_en.htm
- NAFTA (1993) North American Free Trade Agreement between United States of America, Canada and Mexico. <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Legal-Texts/North-American-Free-Trade-Agreement?mvid=2>
- Neumayer, Eric; & Spess, Laura (2005) "Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?", *World Development* Vol. 33, No. 10, pp. 1567–1585, 2005. [http://www.lse.ac.uk/geographyAndEnvironment/whosWho/profiles/neumayer/pdf/Article%20in%20World%20Development%20\(BITs\).pdf](http://www.lse.ac.uk/geographyAndEnvironment/whosWho/profiles/neumayer/pdf/Article%20in%20World%20Development%20(BITs).pdf).
- Turia, Tariana (2013) "Government moves forward with plain packaging of tobacco products", Beehive, the New Zealand government official website, 19 February, 2013 <https://www.beehive.govt.nz/release/government-moves-forward-plain-packaging-tobacco-products>.
- UNCTAD (2015) "World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance", United Nations, Geneva 2015. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
- United Nations (1958) Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, New York. http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/NY-conv/XXII_1_e.pdf
- WTO (1995) "Understanding on rules and procedures governing the settlement of disputes", Annex 2 of the WTO agreement. Hämtat online från WTO:s hemsida 2016-02-03: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dsu_e.htm.

-
- 1 Trans Pacific Partnership, TPP. Avtalet undertecknades av 12 stater runt Stilla havet 4 februari 2016. Undertecknande stater är: Australien, Brunei, Chile, Japan, Kanada, Malaysia, Mexiko, Nya Zeeland, Peru, Singapore, USA och Vietnam. Ratifikationsprocessen är planerad att genomföras under 2016.
 - 2 För en överblick av denna diskussion se: Buckley, Ross P; Lo, Vai Io; Boulle, Laurence ed: "Challenges to Multilateral Trade: The Impact of Bilateral, Preferential and Regional Agreements", Kluwer Law International, Leiden 2008.
 - 3 Se ARB/10/7. Philip Morris Brand Srl (Switzerland), Philip Morris Products S.A. (Switzerland) v. Oriental Republic of Uruguay <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0343.pdf>
 - 4 Rothman Philip Morris har även inlett en motsvarande process mot Australien. http://www.italaw.com/documents/PhilipMorrisAsiaLimited_v_Australia_NOA_21Nov2011.pdf.
 - 5 Denna ambition att säkerställa en rätt att reglera i syfte att uppnå allmännyttiga samhällsintressen återfinns även i CETA-avtalet mellan EU och USA. "EU-Canada Free Trade Agreement", preamble para 10: *RECOGNIZING that the provisions of this Agreement preserve the right to regulate*

within their territories and resolving to preserve their flexibility to achieve legitimate policy objectives, such as public health, safety, environment, public morals and the promotion and protection of cultural diversity; http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf

- 6 Detta förslag offentliggjordes av Kommissionen 31 juli 2015 och utgör ett underlag för de fortsatta förhandlingarna med USA rörande avtalets slutliga utformning. Se även Europeiska unionens förslag till fullständig avtalstext; http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153669.pdf.
- 7 Se ”An open letter about investor-state dispute settlement (April 2015)” <http://www.mcgill.ca/fortier-chair/isds-open-letter>. Jämför även det kritiska inlägg i samrådsprocessen rörande ISDS som undertecknades av 108 akademiska rättsvetare: ”Public consultation on investor-state arbitration in TTIP – Comment”, https://www.kent.ac.uk/law/downloads/ttip_isds_public_consultation_final.pdf.

Kapitel 10

Grasping EU Interregionalism

Fredrik Söderbaum

A great deal of discussion on interregional (region-to-region) relations has centred around the EU. For instance, there is a long history of loose region-to-region relations between the EU and the African, Caribbean, and Pacific (ACP) group of countries, which the new Cotonou Agreement and other EU-Africa frameworks have revised and developed. There also is a long history to EU's interregional cooperation with the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) since the early 1970s. And in the 1990s onwards, the EU's further developed interregional cooperation as a key feature of external relations, albeit not always with a consistent formulation (Söderbaum and Stålgren, 2010).

Most literature on the topic from the 1990s was built on the assumption that interregionalism is an integrative process promoting cosmopolitan values, and as such, constituted a building block of a single multilayered governance architecture (Rüland, 2006: 1). Since then, a growing number of observers have claimed that EU interregionalism peaked in the 1990s and early 2000s, and now is receding or being replaced by other forms of activity. Thus, many have talked about the rise and fall of interregionalism (Hardacre, 2010; Robles, 2008). This chapter claims that this is to misunderstand the logic of contemporary interregionalism as well as its significance for global politics. Some political issues certainly involve less interregional cooperation than others, but this chapter draws attention to the continued salience of interregionalism. Much of the misunderstanding arises because the interregional phenomenon is too often analyzed through the prism of narrow and particular understandings of state-led regional organizations and their secretariats, so-called "pure interregionalism" (which develops between two clearly identifiable regional organizations within an institutional framework). In contrast, this chapter draws attention to more diverse and heterogeneous patterns of interregional relations (trans-regionalism and quasi-interregionalism) that are simultaneously interwoven with bilateralism, regionalism and to some extent even with multilateralism.¹ The analysis is structured in two sections. The next section provides a snapshot of the diversity of EU interregional relations, with focus on Africa, Asia and Latin America. The second section seeks to make sense of the rather diverse and changing patterns. Three issues are highlighted in this section: (i) the fact that interregionalism is not necessarily "good"; (ii) the increasing diversity of interregional relations, as captured by concepts such as transregionalism and hybrid interregionalism; and (iii) the links between interregionalism and bilateralism, regionalism and multilateralism.

Diversity and change of the EU's interregional policies

Historically, the European Communities (EC) had an external orientation that was limited in scope to relations with former European colonies and external trade. A common commercial policy began to develop with the emergence of the EC as a customs union. Today, the EU is as a major economic power, and the instruments at its disposal include especially trade, cooperation and association agreements. It has aid and development policies that include financial, trade, technical and humanitarian components. Its capabilities in diplomacy and security issues are also growing.

Interregionalism occupy a rather strong position among the foreign policy tools employed by the EU to pursue its interests, especially in faraway regions of Africa, Asia and Latin America (Baert et al, 2014; Doidge, 2011; Hardacre, 2010; Söderbaum and Stålgren, 2010). There is debate about how best to categorize the EU's relationships and policies with Central and Eastern Europe, Eurasia and the Mediterranean. Sometimes, they are described as part of the European integration process or enlarged regionalism; sometimes the key emphasis is on bilateral policies between the EU and individual countries; and sometimes they are understood in terms of interregionalism (Söderbaum and Van Langenhove, 2006).

As far as Africa is concerned, group-to-group relationships have played an important role in EU's relationship with the continent for many decades. The former colonies and dependent territories of EC members were incorporated in a dense institutionalized relationship beginning with the Yaoundé convention (1963 and 1969). The Lomé agreements (1975, 1979, 1984, 1995) and more recently the Cotonou agreements (2000, 2005), broadened its geographic scope and firmly cemented relations between the EU and ACP group of countries. Whereas the EU-ACP relationship originally was a highly asymmetrical relationship between donor and recipient states, it today is described often as a "partnership", at least in the EU's discourse. The ACP Partnership Agreement (signed in 2000) embodies a comprehensive relationship based on political dialogue, preferential trade relations and support for development and economic cooperation. However, EU policy towards Africa is rather diverse. Some interregional policies are oriented towards "Africa" as a whole, as in the Africa/AU-EU relationships, while others are directed towards regional organizations at various levels (ECOWAS, SADC, EAC) or at countries organized in looser "regional" frameworks and groups, or even at individual countries.

In this context, it is significant that the EU differentiates among ACP countries, and is establishing Economic Partnership Agreements (EPAs) with geographically more focused sub-regions of Africa, the Caribbean and Pacific. This not only is a strengthening of formal interregionalism, but is even a novel form as well as contested form. In some instances, the EU-driven interregional policies undermine existing regional organizations in Africa: SADC is the most prominent example in this regard, since the EU negotiates with ESA (East and Southern Africa) and SADC8, both groups within SADC. It also is abundantly evident that the EU-driven EPAs are

not driven solely by the ideal and norm-laden values so favoured by political leaders and policymakers in the EU's official discourse, but also serve as a means for the EU to establish "hegemonic control" (Farrell, 2010) — what Söderbaum and Hettne defined earlier as "soft imperialism" (2005).

EU relations with Latin America as a group date back to the 1980s and the San José Dialogue process. There are interregional partnerships with most relevant sub-regions in Latin America, such as the Andean Community, Central America, and above all Mercosur. The latter is a clear case of "pure interregionalism", as there is a formal agreement between two regional organizations (the EU-Mercosur Interregional Framework Co-operation Agreement, EMIFCA). Trade relations served as the origins of the partnership and this aspect remains particularly strong with an interregional free trade agreement that tolerates quotas just in agriculture and some other sensitive goods. Gradually, this interregional cooperation has spread to embrace other sectors, such as economic cooperation, development cooperation and political dialogue and common "values". Concerning trade, Santander (2014) reveals a picture of the EU-Mercosur partnership similar to that of EU-African relations. There is an emphasis on free interregional trade as a value-laden instance of win-win cooperation, together with the economically self-interested objective of bolstering the EU's presence and access to fast growing economies. The EU's aim not only is to conquer new markets for European business, but also to build the EU's strength as a global actor.

Santander (2014) notes that whilst the official rhetoric of EU is highly committed to free trade, it nonetheless maintains high non-tariff barriers for agricultural products, an area where the weaker partners would otherwise have the most to gain. By this account, the EU-Mercosur cooperation is an interregional relationship built primarily on the interests of the strongest. Barriers to strengthening EU-Mercosur interregionalism lie not only in the economic and trade issues at stake, but also in the strong vested interests within EU member states and a lack of coordination within the EU.

Relations between the EU and Southeast Asia can be traced to the 1970s and the emergence of the EC-ASEAN dialogue. There are at least three phases of the EU's relations with East and Southeast Asia (Grimm, 2010). A first phase (1967-1980) was informal and loosely structured around ASEAN. A second phase (1980-1994) was driven largely by geopolitics, and aid relations with Southeast Asia increased rapidly during these years. Internal and external events in the early 1990s again changed the relationship between the EU and Southeast Asia and produced the third phase marked by the EU's Asia strategy in 1994, and the establishment of the much talked-about Asia-Europe Meeting (ASEM) framework a few years later.

ASEM is rather unusual in that it is one of the few international frameworks of global political importance of which the USA is not a member. This is bound to be divisive for both parties and in the event of a conflict of interests, it is likely that some states would value their relations with the USA more than the ASEM

framework. Notably, one of the reasons behind ASEM was that the EU was denied association status to Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC). In spite of ASEM's limited formalisation (the EU-ASEAN relationship constitutes the backbone), ASEM on paper is a comprehensive, multidimensional type of collaboration. In reality, however, much of this comprehensiveness remains unfulfilled and of the three pillars—economic, political and cultural relations—just the economic (especially trade and investment) has been in focus.

The ASEM process shows that the institutionalization of interregional relations is very slow, and is susceptible to sudden changes in the geopolitical environment. Indeed, interregionalism itself aims to make this environment more stable and predictable but the institutionalization cannot go deeper than the Asian model of informal consensus building allows. The result is what has been called “soft institutionalization” (Acharya, 2001). According to the EU's Asia Strategy, “there is no single ‘European model’ of social governance” (European Commission, 2001: 17). One interpretation of this is that the EU places considerably less emphasis on good governance and human rights in its relations with Asia than it does in the case of Africa. The EU apparently accepts different Asian views about the freeing up of markets as well as human rights and democracy. This again contrasts sharply with the EU-Africa relationship, where the EU emphasizes both economic and market-based liberalization as well as political conditionality.

Making sense of the EU's interregional policies

The review in the previous section shows that the EU is advancing a comprehensive but flexible set of interregional processes and policies around the world. Due to the sheer variety in type, participation and scope of the interregional relations, any simple characterization is difficult. The EU's interregional relations can be bilateral (“bi-regional” according to EU terminology) or more diverse; they can be issue-specific or multipurpose; and they can involve particular states or link to non-state actors as well as broader multilateral mechanisms. This picture is further complicated by the division of external competencies within the EU between different EU institutions and member states. Far from being anchored to a specific foreign policy doctrine, the EU uses whatever type of policy seems appropriate for a given objective and it is difficult to discern a clear-cut common rationale underlying the various interregional contacts.

This section highlights three critical issues in making sense of the EU's interregional relationships: (i) the desirability of interregionalism; (ii) the diversity of interregionalism; and (iii) the relationship between interregionalism and other governance frameworks at different scales, such as bilateralism and plurilateralism and multilateralism.

Although the EU's interregional cooperation with other world regions reveals considerable variation, the review underlines that the EU's interregional cooperation

may vary depending on the counterpart region. This in turn raises questions about relevance, power and the desirability of interregionalism. The interregional policy is perhaps most developed in the EU's relationship with Africa, as interregional cooperation and partnerships exist in most issue-areas and for Africa as a whole as well as for all of its major regional organizations (e.g. ECOWAS, SADC, etc). Yet, it is clear that the EU dominates EU–Africa interregional cooperation and it serves first and foremost the EU's interests. Hence, there is strong evidence that the EU shapes the EU–Africa relationships according to its own interests, which in contrast to the official rhetoric of civilized, normative and ethical, has been referred to as “soft imperialism” (Hettne and Söderbaum, 2005). Critical inquiry is therefore crucial, and has thus the potential to balance the current idealism dominating the field and help to improve our understanding of the asymmetric relationships that often characterize the EU's interregional relations. Like the EU's strategic partnerships, interregionalism is not purely “good”.

Regarding the second issue, it is necessary to acknowledge the increasing diversity of interregionalism. Although EU policymakers placed heavy emphasis on pure interregionalism until the 1990s, interregional relations involving the EU and non-EU regions have since become increasingly diverse and pluralistic. The limitation of “pure interregionalism” derives from the fact that many (but not all) counterpart regions are dispersed and porous: they lack clearly identifiable borders and reveal only a low level of coherence and actorness (i.e. regionness). The concept of transregionalism has emerged to go beyond “pure interregionalism” and make sense of such diversity and circumstances where two or more regions are dispersed and have weak actorness. There can be several aspects to transregionalism. According to Rüländ, transregionalism can be defined as a “dialogue process with a more diffuse membership which does not necessarily coincide with regional organisations, and which may include member states from more than two regions” (Rüländ 2006: 296). Usually member states would also act in their individual capacities. There is considerable disagreement in the field on how to conceptualize ASEM, but for Rüländ, it fits the transregionalist category since its membership cannot be referred to as two distinct regions in accordance with the bilateral interregionalism (bi-regionalism in EU terminology). Transregionalism has also been used to cover so-called transnational (non-state) relations—including transnational networks of corporate production or of non-governmental organizations (NGOs)—again for the purpose of moving beyond conventional state-centrism and pure interregionalism (Aggarwal and Fogarty, 2004: 5).

Hybrid or quasi-interregionalism is also relevant in this regard. This category refers to when one organized region (for example, the EU) negotiates with a group of countries from another unorganized or dispersed region (for example, the Euro–Mediterranean Partnership) (Aggarwal and Fogarty, 2004: 5). Formally, this can be thought of as a region-to-state relationship and some scholars do not accept quasi-interregionalism as an instance of interregionalism at all but rather as bilateralism.

To some extent, quasi-interregionalism has been used as a residual category and has covered a wide variety of relationships, such as the continental Europe–Africa process and instances of “imagined interregionalism” and “interregionalism without regions”, such as the India, Brazil, South Africa (IBSA) cooperation (Rüland 2006). Nevertheless, such marginal status is inherent in the very term, and relevance and utility are of greater importance.

Regarding the third issue, since the late 2000s, a growing number of observers have claimed that EU-driven interregionalism peaked in the 1990s and early 2000s and now is receding and being replaced by other forms of activity, especially bilateralism (Grevi 2010; Renard 2011). No doubt, there is an emerging “new bilateralism” in international politics and economic relations, and under certain circumstances bilateralism may compete with interregionalism (Ravenhill, 2003; Heydon and Woolcock 2009). The EU supports setting up relations with new actors such as the BRICS and other strong powers, resulting in the so-called Strategic Partnerships with “the special ten”: Brazil, Canada, China, India, Japan, Mexico, Russia, South Africa, South Korea and the United States (Gratius 2011). However, the argument raised here is that it is often rather misleading to conclude that interregionalism is giving way to bilateralism.

The increasing diversity of interregionalism (beyond pure interregionalism) explains that bilateralism is not necessarily autonomous from or competing with interregionalism, and often the two need to be understood within the same broader framework. For instance, the strategic partnerships with the “special ten” is a clear feature of EU foreign policy in the last decade, but most of these counterpart powers play a crucial role within their own regions. Santander for instance, points out that Brussels considers Brazil to be a crucial partner that “needs external political support in order to counterbalance Venezuela’s regional ambitions and the spread of political radicalism in LA” (Santander, 2014). Clearly, the partnership with Brazil is seen to be an important way for the EU to strengthen its relations with South America and, although this partnership tends to undermine EU–Mercosur interregionalism, it illustrates a complex relationship between pure interregionalism, quasi-interregionalism as well as bilateralism with Spain and Portugal as significant players. The case of China is somewhat similar. The strategic partnership with China is important, but the EU–China relationship is also managed in other mechanisms, such as the ASEM.

Clearly, heterogeneity and complexity are key characteristics here. Hardacre and Smith’s (2014) framework of “complex interregionalism” is useful for conceptualizing the fluctuations in EU external relations between transregional, pure interregional and bilateral forms of cooperation at different levels as well as discerning the reasons and driving actors behind them. Complex and intersecting interregionalism generates pertinent questions about the implementation of EU interregional relationships and about inter-institutional tensions within the EU, particularly between the Commission and the Council. Indeed, the Commission designs and delivers the strategies, which may contain powerful normative as well as material elements, and it

also negotiates with key regional partners; the Council on the other hand, ultimately authorizes these activities by signing Association Agreements (including Free Trade Agreements) and approving specific institutional arrangements. With new institutional arrangements for the conduct of the EU's external policies, the Lisbon Treaty put these tensions in a new context, but to what extent this actually reshapes EU interregionalism still remains to be seen.

References

- Acharya, A. (2001). *Constructing a Security Community in Southeast Asia: ASEAN and the Problem of Regional Order*. London: Routledge.
- Aggarwal, V. K. & Fogerty, E. A. (2004). Between Regionalism and Globalism: European Union Interregional Trade Strategies. In V. K. Aggarwal & E. A. Fogerty (Eds), *EU Trade Strategies: Between Regionalism and Globalism*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Baert, F., T. Scaramagli and F. Söderbaum (eds) (2014). *Intersecting Interregionalism. Regions, Global Governance and the EU*. Dordrecht: Springer.
- Doidge, M. (2011). *The European Union and Interregionalism: Patterns of Engagement*, Farnham: Ashgate.
- Doidge, M. (2014). "Interregionalism and the European Union: Conceptualizing Group-to-Group Relations", in: F. Baert, T. Scaramagli and F. Söderbaum (eds), *Intersecting Interregionalism*, Dordrecht: Springer.
- Farrell, M. (2010). "A Move Toward Hybrid Interregionalism in Asia". In F. Söderbaum & P. Stålgren (Eds), *EU and the Global South*. Boulder, CO.: Lynne Rienner.
- Gratius, S. (2011). The EU and the 'special ten': deepening or widening Strategic Partnerships. *FRIDE Policy Brief*, 76.
- Grevi, G. (2010). Making EU strategic partnerships effective. *FRIDE Working Paper*, 102, December.
- Grimm, S. (2010). 'EU Policies Towards the Global South'. In F. Söderbaum & P. Stålgren (Eds), *EU and the Global South*. Boulder, CO.: Lynne Rienner.
- Hänggi, H. (2006). "Interregionalism as a Multifaceted Phenomenon: In Search of a Typology", in: H. Hänggi, R. Roloff and J. Rüland (eds), *Interregionalism and International Relations*, London: Routledge.
- Hardacre, A. (2010). *The Rise and Fall of Interregionalism in EU External Relations*, Dordrecht: Republic of Letters Publishing.
- Hardacre, A. and M. Smith (2009). "The EU and the Diplomacy of Complex Interregionalism", *The Hague Journal of Diplomacy*, 4(2): 167–188.
- Hardacre, A. and M. Smith (2014). "The European Union and the Contradictions of Complex Interregionalism", in: F. Baert, T. Scaramagli and F. Söderbaum (eds), *Intersecting Interregionalism*, Dordrecht: Springer.
- Hettne, B. and F. Söderbaum (2005). 'Civilian Power or Soft Imperialism: the EU as a Global Actor and the Role of Interregionalism', *European Foreign Affairs Review*, 10(4): 535–52.
- Heydon, K. & S. Woolcock (eds.) (2009). *The Rise of Bilateralism. Comparing American, European and Asian Approaches to Preferential Trade Agreements*. New York: United

- Nations University Press.
- Ravenhill, J. (2003). The New Bilateralism in the Asia Pacific. *Third World Quarterly*, 24(2), 299–317.
- Renard, T. (2011). The Treachery of Strategies: A Call for True EU Strategic Partnerships. *Egmont Paper*, 45
- Robles, A. C. Jr. (2008). *The Asia–Europe Meeting: The Theory and Practice of Interregionalism*. London: Routledge.
- Rüland, J. (2006) “Interregionalism: an unfinished agenda”. In H. Hänggi, R. Roloff & J. Rüland (Eds), *Interregionalism and International Relations* (pp. 295–313). London: Routledge
- Rüland, J. (2014). “Interregionalism and International Relations: Reanimating an Obsolescent Research Agenda?”, in F. Baert, T. Scaramagli and F. Söderbaum (eds), *Intersecting Interregionalism*, Dordrecht: Springer, pp. 15–35.
- Santander, S. (2014). “The Impact of the Iberian States on European Union-Latin American Interregionalism”, in: F. Baert, T. Scaramagli and F. Söderbaum (eds), *Intersecting Interregionalism*, Dordrecht: Springer, pp. 107–127.
- Söderbaum, F. (2016). *Rethinking Regionalism*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Söderbaum, F. & Stålgren, P. (Eds) (2010). *European Union and the Global South*. Boulder/London: Lynne Rienner Publishers.
- Söderbaum, F. and L. Van Langenhove (eds) (2006). *The EU as a Global Player. The Politics of Interregionalism*, London: Routledge.

1 The analysis draws on a chapter on interregionalism in my recent book, *Rethinking Regionalism* (Palgrave 2016). Also see my co-edited volume (with Francis Baert and Tiziana Scaramagli), *Intersecting Interregionalism. Regions, Global Governance and the EU* (Springer, 2014).

DEL II – GRÄNSÖVERSKRIDANDE I EUROPA

Kapitel 11

Europas enande i socioekonomisk argumentation: ett par nedslag i idéhistorien

Mats Andréén

För ett femtontal år sedan höll Claes Alvstam och jag en doktorandkurs om Europa ur olika synvinklar. Claes riktade uppmärksamheten på stora och övergripande socioekonomiska förhållanden, som Europas plats i världen, Europas uppdelning mellan en östlig och en västlig del och inte minst på hur geografins bilder av världen är historiskt och kulturellt relativa. Det var första gången jag arbetade med Claes och jag förstod snart att även om hans inriktning var den ekonomiska geografin ledde honom hans nyfikenhet till betydligt vidare områden. Och jag lärde mig att geografin innefattar ett osedvanligt brett kunskapsregister. Det visade sig att vi delade en övertygelse om att smala ämnesfack behöver balanseras med mångvetenskap och tvärande samarbeten. Under åren som gått har vi på olika sätt och i olika funktioner samarbetat inom CERGU och jag har högt uppskattat och lärt mig mycket av hur Claes omsatt denna övertygelse i praktiken. I det följande ska jag stanna upp vid ett par prov på hur vidare socioekonomiska förhållanden historiskt har varit föremål för reflektion. Närmare bestämt belyser exemplen föreställningen om att Europa är utsatt för konkurrens så att dess ställning hotas från andra delar världen och bilden av att Europa är en delad kontinent. Båda exemplen visar hur socioekonomisk argumentation används för att underblåsa idéer om Europas enande.

Efter napoleonkrigen

Det första exemplet är hämtat från tidigt 1800-tal och perioden efter kongressen i Wien som avslutade napoleonkrigen. Kongressen markerade i sig hur idén om ett närmare samarbete mellan de europeiska makterna stod högt på dagordningen och att idén om Europas enande nu blev en gemensam allmänning. Europas makthavare talade samfällt om behovet av europeiskt enande. Även om man inte samtyckte till hur det enade Europa skulle se ut eller hur det skulle uppnås hade tanken fångat dem. Den förvisade Napoleon förklarade att det var just detta han velat uppnå och att hans lagstiftning och organisation av väldet skulle ha åstadkommit ett nytt Europa. Furst Metternich i Wien, som bjöd in till och organiserade själva kongressen, talade också om ett nytt Europa. Så gjorde den ryske tsaren som också ville se ett samordnat Europa. Själva kongressen lanserades och uppfattades av statsmännen som skapandet av ett nytt och enat Europa. Den heliga alliansens män tänkte sig att Europa

behövde en union av dess monarker, bara en sådan kunde trygga en lugn och fredlig utveckling genom att de respekterade varandras nationella rättigheter och oberoende. Resultatet var heller inte oävet. Ett system med regelbundet hållna kongresser initierades, där stormakternas gemensamma angelägenheter skulle avhandlas med syfte att åstadkomma goda kompromisser och undvika nya krig. Diplomatin fick en viktig roll, även om systemet inte förankrades i internationell rätt. Historikern Mark Jarret understryker att här etablerades en vana bland statsmännen som "adopted the practice of acting in the name of 'Europe' rather than simply for themselves" (Mark Jarret 1913). Systemet försvagades under loppet av artonhundratjugotalet, men levde vidare i en lös tappning genom hela seklet.

Samtidigt hade en annan ansats i pläderingarna för ett enat Europa vunnit bärkraft, där man vill se av en gemensam konstitution och ett gemensamt parlament, som representerar folket och inte monarkerna eller staterna. Här var udden riktad mot de despotiska styrena som dominerade Europa. Mest spridd i Frankrike var skrifterna av Comte de Saint-Simon medan i Tyskland det ofta var kantianskt influerade filosofer som förde fram dylika tankegångar, som Karl Kraus som ville ge den europeiska federationen en rättslig grund. Hos honom ges en försmak av vad som tids nog ska komma när han slår fast att federationen ska ledas av ett förbundsråd där varje stat har en representant, liksom att alla avtal, lagar och beslut ska ratificeras på alla federationens språk (Karl Krause 1899).

Europas nya roll i världen

Det är mot bakgrund av wienkongressen som Konrad George von Schmidt-Phiseldeck – tyskfödd dansk, ämbetsman i Köpenhamn, disputerad först i teologi sedan i filosofi - utvecklar sina tankar om en europeisk federation. För honom står Europa inför inget mindre än en ny värld och den heliga alliansens företrädare har gett en helt ny princip för att hantera situationen (Schmidt-Phiseldeck 1825). Men där deklarationerna från Wien och många andra traktat om ett enat Europa utgår från värdet av fred och ländernas stora kostnader för att hålla stridsberedda trupper i fredstid och ännu mer för att bedriva krig mot sina grannländer, har Schmidt-Phiseldeck en infallsvinkel som tar fasta på Europas nya situation i världen. Mest berömd blev han i sin samtid för skriften från 1820 som diskuterar Europa och Amerika. Boken spreds snabbt. Redan 1820 var den översatt till de stora språken engelska och franska men också till Nederländska och Svenska. Det är precis som det senare och för eftervärlden vida mer kända verket *Demokratin i Amerika* av Alexis de Tocqueville en initierad undersökning av den nya statsbildningen och ett tidigt exempel på hur bilden av Europa i hög grad har skapats med Amerika som en slags spegelbild. USA har betraktats som den framtid Europa är på väg mot, både som något positivt att efterlikna och något negativt att försöka undvika. Inte minst har unionen mellan de nordamerikanska delstaterna framhållits som en förebild för en samverkan mellan länder som Europa kunde ta lärdom av.

Man kan gott säga att Schmidt-Phiseldeck anlägger världspolitiska perspektiv och

globala ekonomiska dimensioner på Europas enande (Schulze, Winfried & Helm, Gerd 2006). I hans historieskrivning ställs Europa inför en ny situation efter USA:s självständighet och de sydamerikanska staterna strävan efter frigörelse. Några var vid denna tid redan självständiga stater, andra hade antagit deklarationer om nationellt oberoende och var på väg att bryta sig loss och han såg framför sig att de andra kolonierna snart skulle följa efter. Det var en ny anda av självständighet som fångat den amerikanska kontinenten, som i sin tur hade konsekvenser för världsekonomin. En helt ny period, förklarar Schmidt-Phiseldeck inledningsvis, öppnades upp den fjärde juli 1776 då ”de Förenade Staterna i Nordamerika förklarade sig oberoende”. Det självständiga Amerika blev ett nytt nav i världshandeln och utmanade de tidigare och av européerna etablerade handelsvägarna. Europa hade fått en stark rival på andra sidan Atlanten som lovade att bli än starkare när de snart kan knyta an de sydamerikanska staterna och dess befolkning fortsätter växa med hjälp av europeisk invandring. Det var helt enkelt en ny dynamik som skapades med USA i en central position vilket förändrade förutsättningarna för Europa, som ”kommer att blifva fattigare, sedan det blivit beröfvad sina besittningar i America”. Frågan väcks om ”Europa måste avstå från att vara en jordens Konung”. En möjlighet är att utveckla de redan befintliga banden med de kvarvarande kolonierna och att erövra nya. Men Schmidt-Phiseldeck tvivlar på de grundläggande förutsättningarna för att klara av detta är förhanden och menar bland annat att de europeiska staterna inte kommer att klara av att försvara sina handelsmonopol. Europa måste därför finna på en annan väg (Schmidt-Phiseldeck 1821a).

Det innebär att rikta sig mer mot den egna kontinenten, utveckla handel och det ekonomiska livet på sin egen kontinent ”och ersätte, hvad som felas i en yttre handel, genom en inre”. Det behövs ett mer samfällt agerande och en federation, precis som Amerika ”så måste äfven Europa fatta sig, som ett statsförbund” som sträcker sig från Ural till Atlanten, från Lappmarken till Siciliens sydligaste spets. Det vore ”en räddning att hoppas för Europa” som i sig är en världsdel rikligt försett med naturens gåvor och en ”förädlad mänsklighet”, men vars handel och industri hämmas av privilegier och monopol, tullar och förbud, när dess gränser borde ”stå öppna och inbjudande” såsom de gör i det amerikanska statsförbundet (Schmidt-Phiseldeck 1821a).

Under några få år skriver Schmidt-Phiseldeck flera skrifter som fortsätter utveckla hur det enade Europa ska se ut och alla dess förtjänster. Överhuvud är han ett exempel på hur Europaidén från den här tiden får en egen dynamik som i mycket handlar om att den så säga får människor att utveckla allehanda idéer om hur samhället bör vara konstruerat och om det mänskliga samhällslivets premisser. Europaidén fungerar ofta som en energigivande katalysator. Schmid-Phiseldeck ger många målade beskrivningar av Europa och dess möjligheter. Han tar bland annat upp hur ett gott styre bör se ut i en stat, med långa diskussioner om uppfostran, kyrkans roll och folklynnets betydelse. (Schmidt-Phiseldeck 1825) Han ville se en överenskommelse mellan Europas regeringar som skulle göra en fri kommunikation möjlig och liksom att avveckla stora delar av arméerna (Schmidt-Phiseldeck 1825). På sin önskelista

satte han upp både gemensam valuta och gemensamma kreditfonder (Schmidt-Phiseldeck 1821b). I hans exposéer ges medborgarna en framträdande ställning. Bland annat tar han upp exempel som finns i samtiden om både representativa författningar och lokalt självstyre; de tidigare stärker styrets ställning och minskar maktmissbruk, medan de senare avlastar staten från olika göromål och förvaltningskostnader genom lokala åtaganden i länet, staden och häradet (Schmidt-Phiseldeck 1821a). Men han går också utöver tidigare förslag. Det talas i en av hans böcker både om den kommande Europeiska unionen och om vikten av ett europeiska medborgarskap som skulle ge varje medborgare som uppehöll sig i en annan medlemstat samma rättigheter och skyldigheter som medborgarna i det landet. Troligen är han den förste som ger europeiskt medborgarskap ett mer utförligt innehåll och möjligen är han också den som myntar själva uttrycket (Schmidt-Phiseldeck 1821b).

Dock räcker det inte enligt Schmid-Phiseldeck med att skapa ett statsförbund och genomdriva allehanda politiska, ekonomiska och juridiska reformer för att Europa ska bli tillräckligt samstämt och energiskt för att hävda sig under den nya världssordningen. Det behöver också etableras en känsla och medvetenhet om att tillhör en gemenskap som går utöver nationerna. Schmidt-Phiseldeck uppfattar skillnader mellan olika folkslag som naturgivna, men att de kan överkommas med stöd i det mänskliga förnuftet och viljans makt. Insikten om att tillhöra en gemensam europeisk familj och den kristna nationen med gemensam moral och civilisation ska göra det möjligt att tränga tillbaka staternas egoistiska intressen till båtnad för det gemensamma bästa. Det behövs en vidgad förståelse för hur det egna hänger samman med det främmande och för det gemensamma. Det blir viktigt att insikter ges i den europeiska geografin och historia, liksom att det etableras europeiska sällskap. Men ”det önskade likhets-sinnet” frambringas bäst genom att underlätta resandet. Goda exempel är gesellernas vandringsår och de lärds resor som det behövs mer av (Schmidt-Phiseldeck 1825).

Europas splittring

Det andra exemplet är hämtat från 1920-talet då diskussionen om Europas situation och eventuella enande var djupt präglad av tidens vitt spridda föreställningar om kris och nedgång, vilka innefattade att den gamla världssordningen och de europeiska stormakternas ställning var hotade. För många var det en nedgång som var orsakad av krigets ekonomiska konsekvenser och en otillräcklig återhämtning. Mot den bakgrunden efterfrågades nedmontering av tullarna och ekonomiskt samarbete. Vid fredskonferensen 1919 sades inte så förvånande att ekonomisk stabilitet var nödvändig för att undvika nya kriser. Samma år slog en tysk professor fast att en ekonomisk nedgång inte gick att hindra med mindre än att Europas förenta stater bildades (Peter Krüger 1989). En lång rad publikationer skulle under de följande åren slå fast att ekonomiska faktorer låg till grund för Europas nedgång. En skrift från 1920 kom ofta att återopas i de kommande årens diskussioner. Det är analysen

av den franska geografen Albert Demangeon i *Les déclin de L'Europe* som ifrågasätter om de ekonomiska grunderna för Europas välstånd är tillräckligt starka för att klara av en återhämtning efter att kriget åstadkommit en världsekonomisk nedgång och en allmän utarmning av kontinenten. Han presenterade statistik som visade en remarabel tillbakagång i jordbruks- och industriproduktion, i export, födelsetal och därtill att staterna var svårt nedtyngda av krigsskulder (Clout 2003). Kriget hade resulterat i en katastrof, eftersom det "stopped production, forced Europe to buy overseas, thus turning former debtor nations into creditors; and, as a terrible agent of destruction, it substituted the task of reconstruction for that of creating new wealth for exchange. Above all, in its destruction of life, it dried up the source of energy and vitality."¹ Demangeon påtalade att medan Europa krigade hade Japan och USA ökat sin industriella kapacitet, tagit över exportmarknader och handelsvägar och därmed ökat pressen på de europeiska makterna. Dessutom skulle de europeiska imperierna få svårt att vidmakthålla sin hegemoni eftersom befolkningarna i kolonierna ville få mer att säga till om och tids nog skulle revoltera vilket skulle fördjupa Europas nedgång (Clout 2003, Demangeon 1920, 1921)

Andra ekonomer betonade uppdelningen av Europa mellan de industrialiserade och välmående delarna i de västra delarna och de östra och södra agrart präglade områden. Medan den ena delen hade ett tätt nät av vägar och järnvägar, var kommunikationerna dåligt utbyggda i den andra. I en del fanns ett intensivt utbyte av varor, i den andra var det outvecklat. Ofta citerades den franske ekonomen Francis Delaisi som talade om två Europa (Delaisi 1929). En sentens som ofta återkom var "samarbete eller undergång"; en europeisk marknad och rationell planering på europeisk nivå sattes mot protektionism och den europeiska industrialiseringens dysfunktion- alitet. Handelstullar framhölls gång efter annan som det stora hindret för att göra framsteg. När protektionistiska åtgärder under det sena tjugotalet hotade att urarta i ett handelskrig var ett ofta återkommande förslag att reducera tullarna för att på så sätt undvika en nedgång och att ena Europa. Tanken var denna: de ekonomiska obalanserna leder till ekonomiska konflikter eller i värsta fall till krigföring. Europa har sin storhet tack vare mycket goda ekonomiska förutsättningar och civilisatoriska framsteg, men brist på inre ekonomiskt samarbete hotar kontinenten med nedgång och fall (Herriot 1930).

De olika förslagen till ekonomiska åtgärder för att möta krisfenomen efter den stora börskraschen 1929 riktade sig främst mot Europa och möjligheterna att skapa en gemensam hemmamarknad. Det är slående hur ofta analysen av Delaisi åberopades och gjordes till utgångspunkt i förslagen. Så också i det tal som levererades 1930, först i Köln och sedan i Barcelona, där Dannie Heinemann vände sig till affärsmän och företagare med förslaget att Europa skulle möta krisen tillsammans och skapa gemensamma förutsättningar för det ekonomiska livet, inte bara med fri konkurrens och ett gemensamt finansiellt system, utan också med permanent samarbete i syfte att skapa goda transport- och kommunikationsmöjligheter över hela kontinenten. Med referens till hur handeln skapat enhet och välstånd i USA slog han

fast att ”it is internal trade that cements political unity” och föreslog speciellt att det skulle byggas mer vägar i Centraleuropas agrara delar. Men det räckte inte, därtill behövdes teknologins landvinningar tas tillvara och tillförseln av elektricitet byggas ut i östra och södra Europa. Tillsammans skulle det både överkomma krisen och ge en god grund för en europeisk federation (Heinemann 1931).

Heinemann var inte den enda som hoppades att handfasta åtgärder på europeisk nivå grundade i modern teknologi och ingenjörskonst skulle överbrygga skillnaderna mellan de två Europa som Delaisi talade om. Under tidigt trettital föreslogs flera storskaliga projekt som ett sätt att möta krisen. International Labour Office (ILO) föreslog en kraftig utbyggnad av infrastruktur i syfte att överkomma misstroende och uppdelning mellan Europas agrara och dess industrialiserade delar; stora offentliga insatser skulle både skapa arbeten och bidra till en alleuropeisk anda. Dess chef Albert Thomas ville utveckla vattenvägar, elledningar, järnvägar och framför allt motorvägar som skulle knyta samman huvudstäder och framför allt skapa goda förbindelser mellan de central- och västeuropeiska länderna. Ett omedelbart resultat var att nätverk bildades och kongresser hölls där inter europeiska motorvägar diskuterades (Schipper 2008). Thomas och Delaisi inspirerade också en pensionerad italiensk diplomat, Carlo Enrico Barduzzi, som försökte engagera Europas regeringar för ett jättelikt järnvägsprojekt som skulle binda samman kontinenten. Grundformeln var densamma som tidigare; miljontals skulle ges jobb jämte ett mer sammansvetsat Europa med förbättrade kommunikationer mellan agrara och industriella områden. Det fanns knappt några gränser för vilka goda resultat projektet skulle ge när Barduzzi utlovar fred och välstånd, ökad solidaritet bland européerna, ekonomiskt samarbete och politisk enhet. Därtill skulle kolonierna komma närmar Europa genom att järnvägslinjerna nådde långt utanför Europa. En rutt skulle starta i Paris, gå genom tunnlar under Adriatiska havet och Bosporen, nå Istanbul och därefter fortsätta till New Delhi för att slutligen sträcka sig hela vägen till Saigon i Franska Indokina. En annan linje gick från Lissabon till Odessa, en tredje från Antwerpen via en tunnel från Gibraltar till Afrika och fortsatt söderut. Den grandiosa planen mötte lika lite gensvar hos företrädare för den italienska regeringen som hos internationella ledare och i själva verket byggdes mycket få järnvägar i Europa vid denna tid. Barduzzis plan är bara ett exempel bland flera på konkreta planer som diskuterades för att med hjälp av järnvägsbyggen minska de strukturella klyftorna mellan Europas olika delar (Anastasiadou 2011).

En uppgift för Claes

Europa efter napoleonkrigen och under mellankrigstiden var på många sätt annorlunda än idag, när det å ena sidan finns ett utvecklat samarbete som är ekonomiskt, juridiskt och politiskt grundat med en lång rad gemensamma institutioner och å andra sidan många flera stater än vad som tidigare varit fallet. Inte minst har vi idag erfarenheterna av det andra världskriget liksom av årtionden av samarbete inom en

mångfacetterad gemenskap. Det är ingen lätt uppgift att göra adekvata jämförelser. Men det är ändå påfallande ofta man som nutida läsare nickar igenkännande över de perspektiv och argumentationer vi här stött på. Det framstår som en särskild uppgift att utreda vilka omständigheter som ännu idag äger giltighet av de argument som påvisats i de båda historiska exemplen. Den uppgift vill jag gärna lämna vidare till Claes, som är den bäst lämpade att ge oss de adekvata svaren.

Referenser

- Anastasiadou, Irene (2011) *Constructing Iron Europe: Transnationalism and Railways in the Interbellum*, Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Clout, Hugh (2003) "Albert Demangeon, 1872–1940: Pioneer of La Géographie Humaine", *Scottish Geographical Journal*, 119:1.
- Delaisi, Francis (1929) *Les Deux Europes*, Paris: Payot.
- Demangeon, Albert (1920) *Le déclin de L'Europe*, Paris: Payot.
- Demangeon, Albert (1921) *America and the Race for World Domination*, New York: Doubleday, Page and Company.
- Heineman, Dannie N. (1931) *Outline of a New Europe*, Brussels: Vroman & Co.
- Herriot, Edouard (1930) *Europe*, Paris: Les éditions Rieder.
- Jarret, Mark (1913), *The Congress of Vienna and Its Legacy: War and Great Power Diplomacy after Napoleon*, London: I. B. Tauris.
- Krause, Karl (1899 [1814]), 'Entwurf eines europäischen Staatenbundes, als Grundlage des allgemeinen Friedens und als Rechtlichen Mittels gegen jeden Angriff wider die innere und äussere Freiheit Europas', *Monatshefte der Comenius-Gesellschaft*, s. 195–208. Berlin: Keller.
- Krüger, Peter (1989) "European Ideology and European Reality: European Unity and German Foreign Policy", Stirk, Peter M.R. (ed.) *European Unity in Context: The Interwar Period*, London: Pinter Publishers.
- Schipper, Frank (2008) *Driving Europe: Building Europe on Roads in the Twentieth Century*, Amsterdam: Aksant Academic Publishers.
- Schmidt-Phiseldeck, Konrad Friedrich (1821a) *Europa och America, eller den civiliserade världens framtida tillstånd, i perspektiv*, Stockholm: Zacharias Haeggström.
- Schmidt-Phiseldeck, Konrad Friedrich (1821b) *Der Europäische Bund*, Kopenhagen: Friedrich Brummer.
- Schmidt-Phiseldeck, Konrad Friedrich (1825) *Politiken efter den Heliga Alliansens Grundsatser*, Stockholm: Zacharias Haeggström.
- Schulze, Winfried & Helm, Gerd (2006) "Conrad George Friedrich Elias Schmidt-Phiseldeck" i Duchhardt, Heinz m.fl. (red.) *Europa-Historiker: ein biografisches Handbuch*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

1 Citatet av Demangeon är hämtat från Clout s. 9

Kapitel 12

Det enda kriget och Europas gränser¹

Ann Ighe

”Inte sedan andra världskriget” – denna fras har inlett ett otal nyhetsartiklar, politiska tal och inlägg i sociala medier under 2015. Detta verkar fortsätta in i 2016, och handlar allra oftast om att på ett historiskt jämförande vis försöka begripliggöra flyktingsituationen i världen. Inte sedan andra världskriget har så många människor varit på flykt. Det må antyda ett globalt perspektiv, men uttalat här i Europa idag så handlar det främst om de människor som söker sig till Europas gränser. Det handlar också just om dessa gränser, och om en spridd skräck över vad världsläget kommer att göra med det politiska och sociala livet i många länder och inte minst med själva den europeiska integrationsprocessen. Kanske bör vi vara minst lika rädda för vad Europa (återigen) kan komma att göra med världsläget? Vilka gränser ska prioriteras? Vilka gränsöverskridanden ska vi söka och se som positiva idag? De strategiska varuflödenas ordnade frihet inom kol- och stålgemenskapen lanserades som en europisk strategi för att undvika att upprepa det andra världskrigets fasor. Vad kommer att framföras som lösning på den mänskliga rörlighet som flyktingarna till och inom Europas gränser utgör idag? Kommer lösningen alls att vara ”europeisk”?

Det finns i alla händelser ett slags konsensus om att det råder en kris, men självklart inte om vare sig vad den består av, vem den egentligen drabbar eller vad som bör och kan göras åt den. Vi kan dock vara alldeles säkra på att den kommer att finnas med oss under överskådlig framtid. Det kan också finnas anledning att blicka tillbaka något på den underförstådda utgångspunkten i många av de här diskussionerna: nämligen det andra världskriget som definierande moment.

Det finns en kliché som infinner sig när man diskuterar studenter i de historiska ämnena på universiteten i Sverige: nämligen att det bland dem nästan alltid finns en grupp, ofta män, vars intresse och förkunskaper i första hand utgår från andra världskriget. Klichén har säkert uppstått både för att gruppen studenter verkligen existerar och för att lärarna kan identifiera dem. Berättelsen om dessa studenter säger att de besitter stora detaljkunskaper om slag, numerärer, teknik och orsakssamband när det rör kriget. De vet när, hur och inte minst varför det ena ledde till det andra. Ofta finns det speciella berättelser om enskildheter; knäckandet av en viss kod, förlusten av en särskild person eller betydelsen av en specifik teknik, kultur eller befälsordning hos vissa militära styrkor. Och de vet. Så var det. Och därför ser det ut som det gör nu. Annars. Möjligen är det med avstamp i såväl tvärsäkerheten om orsakssambanden liksom i världskrigets specifika värde och vikt som kontrafaktiska romaner som Hans Alfredssons *Attentatet i Pålsjö skog* och Philip Roths *Konspira-*

tionen mot Amerika har skrivits. Vad hade hänt om förlorarna hade segrat?

Andra världskriget är - ja, nu är frågan om jag ska tala om en »händelse» eller en »process» eller kanske ett »skeende»? – som präglar det europeiska och även det svenska historiemedvetandet av idag i en alldeles unik omfattning. Kanske räcker det att göra som Der Spiegel gjorde på omslaget till sin historietidskrift Geschichte (2010:3): hålla fram en suddig, mörk bild med stridsvagnssilhuetter, och skriva: »DER KRIEG». Och sedan, med lite mindre bokstäver: »1939-1945: Als die Welt in Flammen stand.» Kriget. Då världen stod i brand. Det andra, och samtidigt enda, världskriget. Detta krig har blivit till en sorts egen genre, en genre som består både av den direkta erfarenheten, av den renodlade historieproduktionen och av all fiktion som tar avstamp härifrån.

Historievetenskapen är i sig full av genrer. Arbetarhistoria, politisk historia, ekonomisk historia eller genushistoria. Dräkthistoria, 1700-talshistoria, världshistoria och globalhistoria. Dessutom finns det många konflikter och diskussioner rörande vilka sådana historiegenrer som så att säga kan göra anspråk på att vara överordnade kategorier. Vilken skola kan egentligen göra anspråk på att vara Historia, med stort H? Dessa diskussioner pågår ständigt och har drag både av professionell positionering och av den faktiska utvecklingen, där ett fält kanske först bara avskiljs från andra genom att man undersöker ett annat objekt, till att ha utvecklat egna metoder och teoretiska verktyg. Om detta kan man skriva historiografi – en egen genre. Den medvetandegör sig inte bara om vad historievetenskapen kan säga om det förflutna, utan också om vilka frågor som har varit intressanta att ställa i olika tider, vem som ställer frågorna och varför.

Därmed hamnar fokus på hur historieskrivningen tas emot, förmedlas och hur den fortsätter sitt eget liv, och laddas med betydelser långt bortom fotnoter, faktakontroll och det för tillfället rådande forskningsläget. Där återfinner vi det bredare, mer svårångade och närmast mentalitetsnära historiemedvetandet och det mer praktiska, aktiva historiebruket. Historia brukas av organisationer, utbildningsväsende och andra aktörer. Under det senaste decenniet har frågan om hur medvetandet, berättelserna om historien, användandet av historien ser ut dragit till sig allt mer uppmärksamhet från historikerna. Även ett begrepp som kulturarv har kommit att laddas med allt fler betydelser och problematiseringar. Det ökande intresset för vad vi faktiskt gör med den allt större kunskapsbanken av historiskt vetande kan nog tänkas ha en hel del att göra med att historievetenskapen under ett drygt sekel, genom ämnenas akademisering, har avlägsnat sig från både folkliga berättelser och ren och skär härskarhistoria.

Den svenska myndigheten Forum för levande historia ska inte diskuteras närmare här, men är ändå en del av fenomenet. Den föddes ur farhågor om att svenska elever inte kunde tillräckligt om andra världskriget, ja, att de höll på att glömma vad som hänt och helt hade missförstått vilken erfarenhet kriget borde vara. Forum för levande historia har kommit att syssla med utställnings- och seminarieverksamhet om flera historiska folkmord och händelser och processer som vi kan koppla till dessa.

Kunskapsproduktion är det helt klart – men även ideologiproduktion säger somliga, och därmed olämpligt inom ramen för statlig vetenskaplig verksamhet. Hur det än är med den saken, så pekar myndighetens uppkomst och uppdrag på hur centralt kriget är, och på hur de europeiska samhällena kämpar med att omvandla historien till moraliska erfarenheter. Det finns inget ont och inget gott som inte kan mätas med andra världskriget som måttstock. Kriget har en enorm symbolkraft i det västerländska historiemedvetandet av idag.

När nu helheten Andra världskriget (hädanefter skriver jag det med versal) är så tydligt meningsbärande blir också varje detalj märkvärdigt intressant. Varje från skyn nedfallen flygare, varje rättegång, varje krigsförbrytare. Varje offensiv, varje nederlag, varje hetsigt möte emellan generaler böjda över kartor. Och ibland orkar andravärldskrigshistorien också hålla fram de fördrivna, de utbombade, de ihjälgasade och deras böddlar i ljuset. Det finns så många vägar till gaskamrarna – men hur många leder därifrån?

Finns det någon annan historisk process som har skildrats lika ofta i dramadokumentärens form? Jag tvivlar på det. I de många specialiserade tv-kanalernas era har åtskilliga tittare kunnat konstatera att det nästan vid vilket givet tillfälle som helst finns möjlighet att se någon form av program som behandlar Andra världskriget. Om vi vänder blicken mot den svenska tidskriftsmarknaden så har Populär Historia varit ett framgångsrikt koncept, rent allmänt, vilket tolkats som en av många indikationer på det stora »historieintresset». Ett hastigt varv i tidskriftens egen sökfunktion gav i juli 2010 vid handen att »Andra världskriget» fick 466 träffar, och föregångaren Första världskriget 238. Jag sökte då vidare på några andra historiska riktmärken, som väl kan antas vara särskilt angelägna för det europeiska »historieintresset»: »Franska revolutionen» gav 87 träffar, »kolonialismen» 12 träffar och »Industriella revolutionen» 11 träffar. Den här sökningen var förstas inte särskilt noggrann. Det är möjligt att de 340 hela artiklarna som angavs för Andra världskriget (resten av träffarna gällde »Frågor & svar», »intervjuer» och så vidare) inte alltid hade just världskriget som huvudfokus, utan att kriget i en del av dem nämndes i samband med andra fenomen. Men det gör inte så stor skillnad. Det skulle i sig peka på vad jag menar, vilket inte endast är att det säljer, utan också att det har utvecklats till en oundgänglig referenspunkt i väldigt många avseenden. Det andra världskriget är de historiska detaljernas främsta arena och den stora berättelsen på en och samma gång.

Men visst överdriver jag en aning här. Alla detaljer och vinklar har inte samma vikt, ens när de kan kopplas till världskriget. Också när det gäller Andra världskriget gör historikerna urval, också här brukas kunskapen för olika syften och bildar byggestenar i skilda berättelser. De olika nationella versionerna av det krig jag menar är så centralt har därför också olika namn. (Själv skriver jag alltid ww2 i anteckningar. Det blir som ett – mycket anglosaxiskt – tecken, men uttalas »Andra världskriget».) I exempelvis den sovjetiska historien talar man om »Det stora fosterländska kriget». I Berlin, som har haft en symbolisk och politisk särställning under hela efterkrigstiden (sic), finns inte bara den kanske främsta kvarlevan av det Kalla kriget, Muren, utan

också det stora monumentet i Treptower Park i det forna Östberlin. Stentavlor med tablåer från den heroiska kampen mot fascismen flankerar besökaren när hon går från den magnifika statyn av Moder Ryssland, via porten som markeras av gigantiska knäböjande sovjetiska soldater i sten, fram till en sovjetisk soldat med ett barn på armen. Fortfarande läggs kransar med färska blommor ned vid vissa datum.

Historia kan levas, berättas och därför också lekas. Jag lekte flykting som barn, i en liten mellansvensk stad. Flykting undan tyskarna, nazisterna och Förintelsen. Det var grundstoryn i de lekar som var de sista som jag själv fortfarande såg och erkände som »lekar». Den amerikanska dramaserien Holocaust gick på tv, jag läste barnböcker om belgiska, franska och engelska barns liv när tyskarna kom. Jag läste Anne Franks dagbok och i klädsåpet hemma hos min bästa vän Anne-Marie hittade vi hennes pappas gamla pass. Ett tyskt, från 1940-talet (egentligen från det införlivade tjeckiska Sudetenland). Med en örn och ett hakkors. Lekarna utspelade sig med detta europeiska världskrig som fond. Det gav en känsla av att vi handskades med gott och ont, och att det var *på riktigt*.

Om vi återvänder till vad detta minne av världskriget betyder idag, så har åtminstone populär historieskrivning om och historiebruket i bred mening av Andra världskriget utvecklats till en genre i sig. Den vänder sig inte bara till den historieintresserade, den är direkt och aktivt värdeskapande. På sitt sätt är den en sorts motsvarighet till deckargenren, den som alla har ett förhållande till, och som gärna får kallas samhällskritisk. Det ska vara spännande, det ska vara skrämmande, och det är alltid absolut värdeladdat.

När freden — dvs det andra världskrigets slut² — firade 70 år 2015 uppmärksammades det runt om i Europa. Ett exempel på allvarligt gnissel var när Polen och Ryssland båda anordnade ceremonier dagarna efter varandra, vilket blev till en konkurrens om var inte minst EU-ledare skulle visa sig. Men det blev också återigen tydligt hur världskriget med sitt arv av folkmord, fördrivningar och gränslinjer fortfarande är en del av samtiden. Är dess centrala plats ett problem i sig? Det är kanske inte det som bör vara huvudfrågan. Något ska vår förståelse gravitera mot, något ska vara viktigare än annat. Däremot är det ett problem att det har skapats så enormt starka arketyper för ont och gott ur denna krigshistoria. För så är det, oavsett att det inte alltid är samma händelser och aktörer som laddas med ont och gott. Det beror på utsiktspunkten. Men arketyperna blir till stereotyper och ännu så länge kan allt mätas mot andra världskriget, men inget mäta sig med det.

1 Omarbetad version av en artikel med rubriken Det enda kriget som publicerades i Ord&Bild nr 3 2010

2 För naturligtvis har det varit krig i Europa och europeiska länder varit i krig därefter.

Kapitel 13

Dracula – Europas försvarare

Ingmar Söhrman

Under 1400-talet var Europa ännu inte något begrepp för gemenskap, inte ens för de härskande. Vissa påvar hade emellertid använt begreppet för att markera sin överstatliga ställning, inte minst för att uppmana till korståg och också i konflikten med den ortodoxa kyrkan. Under senmedeltiden slets också Europa isär av en rad konflikter och krig mellan och delvis inom de olika länderna. Tidigare, under antiken var Europa snarast Grekland och omgivande trakter, men med Roms politiska, och sedan religiösa, överhöghet försköts begreppet västerut, och Rom blev politiskt och religiöst centrum tills det gradvis gick under på 400-talet. Med den katolska kyrkan kom också latinet att bli det gemensamma kommunikationsmedlet och det språk som användes av kyrkan. I delade Europa är frågan var de mentala och politiska gränserna gick. I denna artikel ges ett exempel på hur en liten stat för sin överlevnad kom att befinna sig ett ständigt gränsöverskridande för att bibehålla sin autonomi genom att byta allianser och spela ut stormakterna mot varandra, och hur dessa i sin tur hänsynslöst utnyttjar de små staternas prekära läge. Detta händer ständigt, och det som här skildras är bara ett exempel på en ofta förekommande relation, där gränsöverskridandet i olika bemärkelse är en grundläggande beståndsdel. Här är också avsikten att närmare fokusera på det europeiska perspektivet i en period då det inte kom flyktingströmmar sydost ifrån men väl en mäktig, expansiv och rik islamisk kultur i form av det osmanturkiska riket. Valakiet och Moldavien var två sådana små furstendömen, och en legendarisk figur i detta sammanhang är förstas Vlad III Dracula, som ändå är förvånansvärt okänd som historisk gestalt.¹

Idén om Europa var emellertid utan större betydelse under ett tusental år till dess den kunde användas för olika härskares egna maktanspråk, vilket alltså blev fallet för kortågspåvarna och emellanåt också för de tysk-romerska och de bysantinska kejsarna under senmedeltiden.

Det tysk-romerska riket hade vid denna tid ett slags övernationell karaktär med kejsaren som den högsta världsliga makten, vilket också bekräftades av påvens rätt att kröna honom. Å andra sidan bestod kejsardömet av en räkka tämligen självständiga furstendömen och kungariket, och periodvis sträckte riket sig långt ner i Italien. Ibland förenade kejsaren denna sin värdighet med en furstetitel, ofta som kung av Ungern eller Böhmen. Som huvudstäder tjänade vid denna tid ofta Nürnberg och Prag. På olika nivåer inom och utom kejsardömet bildades också ofta kortvariga allianser, och Polen sökte många gånger påverka den tyskromerska politiken både inrikes- och framförallt utrikespolitiskt. Sedan tillkom också delningen av de kristna

kyrkorna i en västromersk katolsk och en östromersk ortodox.

Sedan det första korståget i slutet av 1000-talet användes Europa som samlande idé för att förena kristenheten till anfall mot den muslimska makten i Palestina och övriga Mellanöstern och Nordafrika. En stor del av dagens Spanien liksom Sicilien och en del andra Medelhavsöar hade också kommit att erövrats och styras av olika muslimska furstar och härförare. Det skall också framhållas att med begreppet "kristenheten" åsyftades vid denna tid den västra katolska delen och den del av Europa som låg under påvarnas dominans. Den östliga ortodoxa kyrkan betraktades ofta som "avfällig", mest för att den inte underordnade sig påven, och det gick så långt att påven i Rom och patriarken i Konstantinopel 1054 bannlyste varandra, men splittringen var ändå inte total. Bannlysningar av olika furstar var inte ovanligt vid denna tid. Den katolska kyrkan skakades också av inre motsättningar med påvar och motpåvar, som företrädde olika politiska intressen. Emellertid började man på 1200-talet diskutera en återförening av den östliga och den västliga kyrkan. Underordningen under påven var det viktigaste kravet för att stödja Bysans från Centraleuropas och de italienska rikenas sida, medan den militära hjälpen var den dominerande för de bysantinska kejsarna som kämpade mot en allt starkare osmansk motståndare som kom allt närmare Konstantinopel och Bysans' europeiska delar (Herrin 351-353).

Efter att de katolska korsfararna under det fjärde korståget (1202-1204) först understött den bysantinske tronpretendenten Alexios IV Angelos att bli ny kejsare i Bysans, så störtade de senare denne när han inte uppfyllde de uppsatta villkoren, och Konstantinopel utsattes för en skoningslös plundring. I mångt och mycket var detta ett venetianskt projekt för att besegra handelsrivalen Bysans. Allt samröre med resten av den europeiska kontinenten kom förståeligt nog att ur ett bysantinskt perspektiv betraktas med misstänksamhet och avsky. En del av skulden faller dock på Alexios IV och hans arrogans att inte uppfylla de ställda kraven. En ny korsfarardynasti tillsattes som kejsare i Konstantinopel, som kom att regera fram till 1261, då den bysantinska ätten Palaiologos med Mikael VIII som ny kejsare besegrade den siste "latinske" kejsaren. Ätten Palaiologos behöll makten till dess Bysans sista rest (Konstantinopel) föll för den osmanska övermakten 1453. För en del framstod det som betydligt mer attraktivt att underkasta sig den osmanske sultanen än de brutala västeuropeiska katolska furstarna. "Hellre den turkiska turbanen än påvens tiara" var en slogan som hade sin grund i korsfararnas härjningar och påvens pretensioner (Herrin 2007: 344-355). Inom det osmanska riket tilläts de kristna utöva sin religion utan större bekymmer.

Det övriga Europa var involverat i ett antal "interna" konflikter. Det tyskromerska riket hade husitkrigen i Böhmen, konflikten mellan kungen i Ungern och kejsaren. Vidare var Polens roll i förhållande till Ungern och det tyskromerska riket bitvis komplicerad när det gällde rätten till kungakronan i Ungern, och landet spelade också, liksom Litauen, en viktig roll i Centraleuropeisk politik.

Lite längre västerut pågick sedan nästan ett sekel hundraårskriget mellan England och Frankrike. I Spanien spände man musklerna inför "morens sista suck", då det

sista moriska riket, Granada, skulle erövrats 1492, och dessutom diskuterade man frågan om hur den framtida statskonstellationen på iberiska halvön skulle bli – Kastilien och Portugal eller Kastilien och Aragonien. I Italien kämpade de olika staterna om sina respektive makthegemonier och med att begränsa påvens världsliga makt och också den tysk-romerske kejsarens maktpretentioner på den apenninska halvön.

I Sydosteuropa drog alltså det bysantinska riket sin sista skälvande suck, och det dynamiska osmanska riket växte fram och lade under sig stora delar av Balkan på vägen mot en konfrontation med de tyskromerska och ryska rikena. Denna svårbemästrade situation i sydost föreföll emellertid bara tillfälligtvis bekymra de europeiska makthavarna som inte befann sig i den omdelbara närheten av denna del av världen förrän de osmanska styrkorna trängde fram mot Centraleuropa och stod utanför Wien. Innan dess hade dock den spanska flottan under Karl V:s illegitime son Juan de Austria 1571 vunnit sjöslaget vid Lepanto mot den osmanska flottan.

Det osmanska riket och Balkan

Mitt emellan dessa riken i Centraleuropa och det växande osmanska riket låg en buffertzona av mindre furstendömen som Bulgarien, Albanien, Valakiet, Moldavien, Transsylvanien, och Serbien. Dessa länder hade frigjort sig från Bysans och från ungersk dominans främst under 1200- och 1300-talen. Härskarna i dessa länder tvingades till en komplicerad balansgång mellan stormakterna, medan dessa i sin tur självfallet ville göra småstaterna till sina egna vasallstater med odelad lojalitet, men detta hade knappast varit till ländernas och invånarnas fördel. Tvärtom! Historiens syn på de olika maktspelarna präglas ju sällan av objektivitet. De segrande makternas verklighetsbild har ofta blivit den bestående, och Dracula kan sägas vara ett offer för detta. Efter hans död skulle alltmer fruktansvärda historier om honom spridas i det tysk-romerska riket och i det osmanska och i Ryssland.

Valakiet hade i praktiken blivit en buffertstat mellan det krympande bysantinska väldet, det framväxande osmanska riket och det tysk-romerska väldet, enkannerligen i form av kungadömet Ungern och dess alltmer integrerade vasall Transsylvanien. På 1300-talet hade osmanerna tagit steget över Bosporen och etablerat sig på den europeiska sidan med Edirne (tidigare Adrianopolis) som huvudstad. Härifrån inringade man Bysans och erövrade allt fler områden som tillhörde det forna imperiet och i början av 1400 återstod praktiskt taget bara Konstantinopel, men detta fick en kort resit. I början av seklet anföll Timur Lenk med sina mongoliska trupper det osmanska riket österifrån, och detta hejdade den slutliga erövringen av Bysans med flera decennier; de osmanturkiska trupperna fick skickas österut för att försvara det egna landet (Castellan 1991: 61-95).

Två härskare i Valakiets historia framstår emellertid som särskilt intressanta i detta spel mellan stormakterna –Vlad II Dracul och hans mer kände, eller snarare ökände, son Vlad III Dracula.

Bilden av Dracula som historisk person har förmörkats och förvanskats av såväl

hans samtida och senare fiender och av hela mytbildningen kring Bram Stokers roman *Dracula*, från 1897. Moderna tiders vampyrfilmer och böcker har bidragit till att få känner den riktige Dracula och Valakiets politik och historia vid denna tid.

De europeiska länderna var med undantag av de sista resterna av Bysans oftast förvånansvärt obekymrade om den turkiska expansionen in mot Centraleuropa. Balkanländernas öde var inte något de närliggande mäktigare länderna såg som särskilt viktigt, mer än att de balkanska rikena skulle göra motstånd och framförallt vara lojala med stormakternas intressen. Givetvis med undantag för korsfararna, som egentligen, åtminstone till en början var mer intresserade av Palestina och Jerusalem.

Valakiet och Moldavien var relativt nya statsbilningar som uppstått genom sammanslagningar av ett antal mycket små riken. I slutet av 1300-talet uppstod så dessa två stater som historien känner dem med Mircea cel Bătrân (Mircea den gamle) i Valakiet och Alexandru cel Bun (Alexander den gode) i Moldavien som vojvoder (styresmän eller furstar). Valakiet hade också tagit två hertigdömen av det som var Transsylvanien, Fagăraș och Almaș.

Transsylvanien var emellertid mindre samlat än de andra två rumänska länderna. Flera städer var mycket självständiga som Brașov (Kronstadt), Sighișoara (Schässburg) och Sibiu (Hermanstadt). Egentligen var det bara Valakiet som kallades *Det rumänska landet* (Țara Românească), och det är först år 1600 som de tre länderna sammanförs till ett enda land för ett år av Mihai Viteazul (Mikael den djärve), men symbolvärdet av detta enda år skulle få stor betydelse för utvecklingen av landet Rumänien (Treptow 1997: 157-159). Idén var inte ny och några år tidigare hade den försökts av den transsylvanske vojvoden Sigismund. *Vojvod* är den titel som fursten av Moldavien, Transsylvanien och Valakiet vanligen bär, men det är egentligen inte ”furste” utan svarar närmast mot *hetman* eller bara militär *ledare* (”i brist på” kungligheter).

Vlad II Dracul

Efter Mirceas död kom två olika vojvoder att i korta perioder växelvis härska i Valakiet under ett tiotal år, och situationen var minst sagt turbulent (Rawson 2015: 143; Treptow 2000: 3). Valakiet låg inte bara mitt emellan det osmanska riket, som redan tagit en stor del av Balkan, och Ungern som hade stort inflytande över Transsylvanien. Det blev också utsatt för skiftande maktrelationer och krigande furstar. Till viss del berodde detta på den slaviska (och också osmanska) tronföljdstraditionen (Treptow 2000: 30) som gav arvsrätten till en av sönerna, även illegitima kunde komma ifråga efter en omröstning mellan bojarerna (adelsmännen). Att detta gav upphov till olika möjligheter och konstellationer med mycket intrigspel som följd är klart. Mircea den gamle lyckades liksom Alexander den gode i Moldavien balansera mellan stormaktsintressena, vilket också underlättades av att den tysk-romerske kejsaren Sigismund av Luxemburg också var kung av Ungern, så under hans tid fanns ingen konflikt mellan dessa två maktpositioner då den ungerske kungen som också

var kejsare. När Mircea dog efterträddes han av sonen Mihail som redan samregerade med sin far, men Mircea den gamles försök att säkerställa tronföljden gick om intet då sonen dog bara något år efter att han tillträtt och en kusin till Mihail, Dan, gjorde sig till ny vojvod.

Efter en serie kortlivade vojvoder verkade turen ha kommit till en tredje son till Mircea, Vlad. Denne hade som ung varit page (i praktiken gisslan vid det kejserliga hovet), och han installerades nu av Sigismund som vojvod av Valakiet. Samtidigt gjordes han också till medlem av Drakorden av samme kejsare, därav namnet Vlad II Dracul (Vlad draken). Detta är alltså anledningen till att Dracula kallas så. Hans två bröder fick också denna beteckning, som alltså betyder ”den lilla draken”, det vill säga ”drakens barn/son”. Nu bar det sig inte bättre än att *drac* på rumänska också kan betyda ”djävul”, och det är den enda betydelse det har i dag (jfr Castellán 1991: 624). Detta har utnyttjats av Draculas fiender (Söhrman: kommande). Vlad var gift med den moldaviska prinsessan Cneajna. Dessvärre för Vlad installerade Alexander den gode i Moldavien Vlads halvbror Alexandru Aldea som vojvod innan Vlad hann ta sin tron i besittning, och Vlad Dracul blev i stället militärbefälhavare över Transsylvanien under kejsaren i dennes egenskap av ungersk kung. Där skulle Vlad II bevaka de osmanturkiska framgångarna och vad som hände i Valakiet och Moldavien.

Under denna tid föddes troligen Dracula och sannolikt i den vackra staden Sighişoara 1431 eller möjligen något tidigare. Vlad Dracul hade tidigare också varit kejserligt sändebud vid det bysantinska hovet, och kände väl till politiken där, vilket gjorde honom väl skickad att göra politiska bedömningar av läget.

Då Alexandru Aldea kom att sluta förbund med sultanen började kejsaren alltmer tvivla på honom och i stället mer aktivt understödja Vlads planer att erövra den valakiska tronen. Då Alexandru Aldea blev sjuk fick Vlad också vapenstöd av de fria transsylvanska städerna, främst Braşov, vilket gav honom den militära styrka han behövde. När så Alexandru dog 1436 kunde Vlad Dracul erövra Valakiet och bestiga dess tron. Han sade då också upp avtalet med sultanen som god vasall till kejsar Sigismund.

Året efter dog emellertid Sigismund, och den ungerska kungamakten skildes igen från kejsarmakten. Åter stod makten över de små furstendömena och vägde, och hur stark och intresserad skulle den nye kejsaren Albrecht vara. Han visade sig var mer inriktad på intern politik och ingen stark kejsare. Vlad försökte hålla sig väl också med sultanen. Han fick försvara Valakiet mot osmanska anfall, men lyckades sedan 1438 sluta ett avtal med sultanen och tvingades liksom sin företrädare att betala tribut till sultanen. Han deltog, om än i begränsad omfattning, i en större osmansk räd mot Transsylvanien, där Vlad försökte gå någorlunda varsamt fram mot befolkningen i de städer som gav sig inför hans trupper.

Emellertid började efter kejsar Albrechts död något år senare Vlad alltmer att åter orientera sig mot kejsaren, och mot Ungern som då stod i personalunion med Polen. Vlad var ju genom eden han givit när han blev medlem i Drakorden också bunden i ett slags vasallskap till kejsaren.

Vid flera tillfällen försökte han avråda anfall mot en klart överlägsen osmansk motståndare och i stället försöka mer diplomatiska metoder, men det fanns ideologiska bindningar till kyrkan och påven uppmanade till ett nytt korståg. Detta ledde bland annat till slaget vid Varna 1444 som blev en katastrof för de kejserliga och balkanska trupperna. Den polske kungen stupade och den transsylvanske generalen Iancu de Hunedoara (János Hunyadi) fördes i fångenskap. Vlads äldste son Mircea anförde de valakiska trupperna och hans skicklighet gjorde att många kunde räddas och att slaget inte blev den förintande katastrof det kunde blivit. Året efter organiserade Vlad tillsammans med den burgundiske härföraren Walerin de Wavrin en kampanj för att säkra gränsen längs Donau. Till en början var kriget framgångsrikt, men till slut blev de osmanska styrkornas numerära övermakt för stor (Treptow 1997: 108-109).

Åter tvingades Vlad II till ett avtal med tribut till sultanen, och 1447 konspirerade ett antal bojarer (adelsmän), antagligen i samarbete med sultanen och Iancu de Hunedoara. Bojarerna jagade ut honom ur Târgoviște tillsammans med sonen Mircea, vilka båda mördades, och en fintligt inställd släkting intog tronen.

Vlad III Dracula

Dracula växte alltså upp som andre sonen till en militärbefälhavare över Transsylvanien och blivande vojvod av Valakiet i staden Sighișoara. När Vlad II Dracul blev vojvod flyttade familjen till Valakiets dåvarande huvudstad Târgoviște. På grund av de ständiga konflikterna mellan Valakiet och stormakterna tvingades Vlad II att 1442 lämna sina två yngre söner, Vlad Dracula och Radu cel frumos (den vackre), som gisslan vid Höga Porten. Där kom Dracula att tillbringa närmare sex år och lärde sig flytande turkiska, vilket skulle få sina konsekvenser. Dracula fick där också uppleva många grymma bestraffningsmetoder, som på intet sätt var unika för det osmanska riket utan återfanns lite varstans i det senmedeltida Europa.

När storebror Mircea tillfångatogs och tillsammans med Vlad II dödades brutalt 1447 stod Vlad Dracula närmast i tur till den valakiska tronen, men han fick först jaga bort den nytillsatte vojvoden Vladislav II. Draculas första regentskap var kortlivat, och det är den andra, längre, perioden då han kom att påverka skeendet mer, 1456-1462.

Dracula lyckades under denna andra period inom ett par månader sluta fredsavtal med såväl Ungern som med Höga Porten. Emellertid ville han återta vissa områden i Transsylvanien som tillhört Valakiet och kom därmed i konflikt med de transsylvaniska styresmännen som försökte återinsätta Vladislav II som vojvod, som styrt Valakiet under perioden mellan Draculas första och andra regentperioder. Draculas avtal med sultanen såg de inte med blida ögon. Emellertid kunde han politiskt hjälpa till att få sin kusin Ștefan cel mare (den store och numera också den helige) att bli vojvod i Moldavien. När Matthias Corvinus (Iancus/János' son) blivit kung i Ungern återupptogs de goda förbindelserna mellan Ungern och Valakiet, men de försämrades åter för att sedan neutraliseras av Valakiets problem med att de osmanska trupperna

trängde fram och tog fästningar längs Donau och i norra Bulgarien. Det är till följd av detta som Dracula lät avrätta en turkisk delegation. Han hade fått reda på att dessa avsåg att tillfångata honom. Sändebuden greps och spetsades på pålar. Befälhavaren som åberopat sin rang fick då en högre påle att "titta" ner på sina underlydande från under sina sista ögonblick i livet (Buican 2012: 205-212).

Det som sedan kom att skapa Draculas ondsinta rykte är tre händelser av strategisk karaktär som tog sig delvis hemska uttryck. Detta var visserligen en tid med stor brutalitet och liten respekt för mänskligt lidande, men Dracula visade en ovanligt stor brutalitet i sina krigshandlingar, om än inte i sitt övriga liv som härskare. I Rumänien har han därför alltid uppfattats som en frihetshjälte och försvarare av Valakiets oberoende. Under kommunisttiden lyftes han fram som klassmedveten som kämpade med folket mot bojarerna, men detta är knappast en verklighetstrogen bild.

De osmanska trupperna var stora och oftast segerrika mot de mycket mindre europeiska styrkorna som sändes mot honom. Vlad Dracula var emellertid, liksom sin far och sin bror Mircea, en skicklig strateg som väl kände till politiken vid det osman-turkiska hovet, och han kom att tillgripa mycket drastiska metoder för att hindra att furstendömet skulle duka under för de stora och skickligt anförda turkiska anfällen.

I efterhand kan man konstatera att Dracula med hjälp av sina djupa kunskaper om Höga Porten och god underrättelsetjänst genomförde tre berömda och ytterst effektiva aktioner av psykologisk krigsföring. I synnerhet den sista var dock av ett etiskt minst sagt tvivelaktigt slag. Om det var värre än vad som tidigare (och senare) gjorts är däremot tveksamt (t.ex. Alexander i Thebe, Spartacus' straff, korstågen m.fl.).

Den första bestod i att Dracula återtog den viktiga fästningen Giurgiu vid Donau genom att med sina män åter utge sig för att vara turkiska officerare och på god turkiska beordra att portarna öppnades så att de förment turkiska, men i verkligheten valakiska, trupperna kom in och besegrade den turkiska garnisonen där. Detta var en strategiskt viktig stad, som många strider kom att utspelas kring.

Den andra är mer berömd. Det var den så kallade *nattattacken vid Târgoviște* (Atacul de noapte de la Târgoviște; Buican 2012: 217-228) som genomfördes natten mellan den 16 och 17 juni 1462, då sultanen Mehmet II slagit läger under marschen mot den valakiska huvudstaden, Târgoviște. Dracula klädde ut sig själv och en mindre styrka till turkiska officerare (spahi). Med sin flytande turkiska kunde han röra sig fritt i det turkiska lägret och försökte ta sig fram till sultanens tält för att döda denne, men detta lyckades inte. Däremot lyckades de skapa ett intryck av att det pågick ett uppror inom de turkiska styrkorna, vilket ledde till att det utbröt strid mellan olika grupper i det turkiska lägret. Så många lär ändå inte ha dödats, men djärvheten i tilltaget har haft historisk genklang. Den demoraliserade turkiska hären kunde ändå inte stoppas utan fortsatte mot den Valakiska huvudstaden. Dracula kom att uppfattas som demonisk av turkarna som till en början inte förstod hur han genomfört sin attack.

Senare samma år genomförde Dracula en tredje aktion då han lät spetsa ett stort antal (siffrorna varierar, men det kan ha varit upp mot 20 000) turkiska krigsfångar

på pålar som stod längs vägen till den valakiska huvudstaden och som bredde ut sig längs sidorna. Enligt den grekiske historieskrivaren Chalcondyles (1423-1511), skall effekten ha varit att när Mehmet II med sin stora armé tågade mot Târgoviște, ändrade sig och drog sin här österut när han såg denna brutalitet som Dracula utsatte sina fiender för. Mehmet gav emellertid inte upp företaget att beseгра Dracula och insätta en mer osmanvänlig härskare.

Detta år skall också den ungerske kungen Matthias Corvinus ha förfalskat ett brev där Dracula skulle ha förklarat sina avsikter att samarbeta med Mehmet II. Brevet skickades till den tysk-romerske kejsaren som då vände sig mot Dracula, och denne avsattes. Dracula fick fly, och hans bror Radu uppsteg på tronen, men jagades bort två gånger av en konkurrerande släktgren. Sultanen var nöjd med att ha fått en mer vänligt sinnad regent på Valakiets tron. Radu ansågs som betydligt mer lojal mot sultanen, vars älskare han lär ha varit under en tid (Florescu & McNally 1989: 60, 174-175).

Dracula tillfångatogs något senare av ungerska trupper. Han hade då blivit ovän med båda stormakternas härskare, även om den tysk-romerske kejsaren blivit lurad av en förfalskning. Med tiden kom emellertid Draculas insatser att uppkattas mer av den ungerske kungen Matthias, i synnerhet i jämförelse med hans efterträdares tillkortakommanden och bristande lojalitet mot Ungern och kejsaren, och han släpptes 1476. Dracula återtog då för en kort tid makten som vojvod, men stupade kort därefter i strid med osmanska trupper någon gång vid årsskiftet ۷۷۱/۱ ۷۷۶.

Draculas eftermäle kom liksom faderns att präglas av fiendernas uppfattning om honom, och den turkiska benämningen på honom *Kazıklı Bey* (pålspetsarfursten), vilket på rumänska blir *Țepeș* (pålspetsaren) (jfr Neacșa Lupu 2014: 193-201). I modern tid talar man också om honom som Vlad Țepeș i Rumänien, vilket är fiendernas sentida beteckning, som alltså felaktigt används om honom för att han inte skall blandas ihop med Bram Stokers romanfigur greve Dracula. Själv skrev han under brev som Vlad II eller Vlad Dracula.

Europa efter Dracula

Europa var ur de små balkanska rikena närmast befreundade med det tysk-romerska riket med Ungerns som närmaste representant och politisk spelare. Därutöver fanns Venedig, Polen och Ryssland i geografisk ordning. På den andra sidan stod det växande osmanska väldet som med stor – och rättmätig tillförsikt expanderade. I skruvstället däremellan befann sig vid medeltidens slut resterna av det en gång så stolta och mäktiga Bysans, praktiskt taget reducerat till Konstantinopel och mindre områden längs Egeiska havet och ett antal relativt nytillkomna buffertstater.

Det politiska spelet mellan dessa stater och deras ledning som ofta var minst sagt kaotisk (jfr Rawson 2015: 132-150) men ändå periodvis hade både sluga och skickliga furstar var mycket starkt påverkade av stormakternas intriger och enögdhet. Trots detta lyckades främst Valakiet, Moldavien, Serbien och till viss del Transsylvanien

ändå hålla dessa makter stängna, och också stoppa en massiv attack från det osmaniska väldet. Rädslan för dessa avspeglas även i dagens rumänska där man ännu säger ”nu vin turcii” (=turkarna kommer inte), vilket innebär att det inte är någon fara på taket, allt är lugnt.

Mycket berodde detta på kunskaper och personlig erfarenhet av Höga Porten och Bysans liksom av det mäktiga om än periodvis starkt splittrade tysk-romerska riket. Två personer som därvid varit av stor betydelse är just Vlad II Dracul och sonen Vlad III Dracula, men eftersom båda dödades i strid och inte minst den senares minst sagt drastiska psykologiska krigsföring har deras politiska gärning skymts av en senare tids fascination för hemskheter och sökande efter den onde härskaren, som är både spännande och avskräckande. Den historiska verkligheten skyms av ideologiska tolkningar av fiendernas avsikt och liv.

Det förefaller emellertid snarast som de osmanska härskarna under 1400-talet var intresserade av att behålla lojala vasaller i Valakiet och Moldavien och att det då inte fanns någon verklig vilja att inkludera dem i det egna riket. Det är snarare senare när Wien och porten till Europa föreföll öppen, som det gjordes mer regelrätta stötar mot det tysk-romerska riket och därmed de balkanska rikena. För en tid lyckade inte bara Vlad II och Vlad III, utan även andra vojvoder, att hålla Valakiet oberoende från omgivande stormakter i görligaste mån. Dock visade sig interna konflikter inom central – och Sydosteuropa försvaga området och på sikt lägga vägen öppen för osmanska anfall längre in mot Europa under följande sekler.

Förhoppningsvis kan denna begränsade översikt också bidra till att nyansera bilden av Vlad III Dracula som statsman och strateg.

Referenser

- Buican, Alexandru, 2012, *Țepeș. O biografie a lui Vlad III Dracula*, Bukarest: Livingstone.
- Castellan, Georges, 1991, *Histoire des Balkans, XIV^e-XX^e siècle*. Paris: Fayard
- Florescu, 1989, Radu & Raymond T. McNally, *Dracula. Prince of Many Faces. His Life and his Time*, Boston/Toronto/London: Little, Brown and Company.
- Herrin, Judith, 2007, *Det bysantinska riket*. Höör: Agerings.
- Neacșa Lupu, Ramona, 2014, *De la Mircea cel Bătrân la Neagoe Basarab*, Bukarest: Cetatea de scaun.
- Rawson, Andrew, 2015, *A Clash of Thrones. The Power-crazed Medieval Kings, Popes and Emperors of Europe*. Stroud: The History Press.
- Söhrman, Ingmar, 1996, ”Rumänien”, i Ingvar Svanberg & Ingmar Söhrman (utg.), *Balkan – Folk och länder i krig och fred*, Stockholm: Arena, sid.256-285.
- Söhrman, Ingmar, (kommande) *Vlad Dracula, Mannen, myten och legenderna*.
- Treptow, Kurt (utg.), 1997, *A History of Romania*. Iași: The Center for Romanian Studies.
- Treptow, Kurt, 2000, *Vlad III. The Life and Times of the Historical Dracula*. Iași:

The Center for Romanian Studies.

- 1 Här vill jag rikta ett varmt tack till FD Larry Watts för givande och informativa diskussioner om det strategisk läget i Valakiet under Draculas tid och för att ha givet mig tillgång till opublicerat material.

Kapitel 14

Building Bridges to Belarus: The Internationalization of Higher Education

Gregg Bucken-Knapp

On a good day, the average flight time between Gothenburg and Minsk, Belarus is under four hours, including a transfer in either Stockholm or Helsinki. Yet, the comparatively short distance between these two cities belies the substantial differences between Swedish and Belarusian society. Sweden, for all of the welfare state retrenchment that it has faced over the past decade, remains for many the prime example of an advanced welfare state, with an exceptionally high standard of living, exceptionally generous social services, and a firm belief that residents should have the ability to shape both their own future and that of the surrounding community and society through civic and political engagement. On the other hand, Belarus is frequently regarded by many observers as an example of a post-communist state that has not fully shaken off its Soviet past. State planning of both economic and societal goals remains paramount, privatization of long-held state assets is progressing slowly, and wages remain a fraction of what is the norm in Sweden, with the average resident of Minsk earning roughly 2800 Swedish kronor per month before taxes. Indeed, even the Belarusian President, Alexander Lukashenko stresses that the country faces a difficult economic situation in 2016. Politically, the October 2015 presidential election returned Lukashenko to office for a fourth term, with the OSCE noting that while “some improvements and a welcoming attitude” among the authorities towards the electoral process were evident, “Belarus still has a considerable way to go in meeting OSCE commitments for democratic elections.”

In many ways, Sweden and Belarus are clearly two countries that are worlds apart. And that can make communication and collaboration especially challenging in any potential sphere of contact, be it cultural, political, economic, or educational. Yet, for those with an interest in developing new opportunities for cooperation when it comes to internationalization in higher education, these profound differences are not barriers, and I would even argue that they are not obstacles. They are merely part of the terrain that proponents of internationalization need to keep in mind as they seek to build new and sustainable partnerships.

This chapter sketches out a modest plan, already in action, for developing such a sustainable partnership between staff at two higher educational institutions – the University of Gothenburg, and the Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus in Minsk (APA). In doing so, it

calls attentions to the potential risks and clear rewards associated with collaborating across such a substantial societal, cultural and political divide. But this chapter is not limited to mapping problems and possibilities. At the end of the day, it also aims to encourage others to seek out unexpected internationalization partnerships, to see what concrete relationships can be developed when comparatively small amounts of funding exist and to take the risk of heading into uncharted internationalization territory. It may not always be the most straightforward voyage, but as we'll see, getting there is more than half the fun.

Building Bridges to Belarus: An Example in Real-Time

Throughout the 2014-2015 academic year, I have been engaged in developing collaboration between the University of Gothenburg and APA. One concrete outcome of this collaboration has been the preparation of a joint application to the Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA), with a leading role played by a private consulting firm – the Swedish Institute for Public Administration. SIDA approved the application in late April, 2015 and the project began in June, 2015 with a planning meeting in Minsk. The broad aim of the project currently underway is to “contribute to the modernization, improvement of efficiency, openness and transparency in the Belarusian public administration” through the development and implementation of a training program that will ultimately allow APA staff to train existing students and mid-career bureaucrats in practices associated with increased openness and transparency. The project involves a set of sub-activities that are focused around curriculum development and delivery of short courses focusing on theories and cases of openness and transparency in contemporary public administration, as well as various pedagogical options for structuring the subsequent training of students and bureaucrats.

The development of any new educational initiative is, of course, rife with challenges, from the specification of course goals, to choosing appropriate literature, to the development of exercises to assist students in skill development, and picking the appropriate tools of assessment. However, the challenge becomes all the greater when the variable of internationalization is added into the mix (Gopal 2011). When great differences exist between the higher education system of the teacher and that of students, especially in terms of the cultural values and political ideologies underpinning them, special efforts have to be taken to remain attuned to these, and to prevent that the clash of academic and educational cultures may undermine the attainment of learning objectives, thus highlighting the importance of attaining intercultural competence (Paige & Goode 2009).

One central model of the internationalization process in higher education has been proposed by Deardorff (2006), who suggests that such initiatives can be understood as having institutional inputs in the form of resources, activities that are then developed, which are then followed by quantitative outputs (e.g. the number of students

in such initiatives) as well as those that are more qualitative (the degree to which students develop cross-cultural competency). Yet, as a broad number of scholars focusing on internationalization in higher education have highlighted, cross-cultural competency is not simply a student outcome at the end of the process of internationalization. Rather, it is a central input at the start of all internationalization initiatives, and for instructors who lack sufficient awareness of the relevant differences, the results can be problematic. As examples, Walters et al. (2009) propose that one way to increase the likelihood that teachers participating in higher educational initiatives possess the necessary cultural competency is to establish a “for credit preparatory course that deals specifically with the international teaching assignment”, whereas Barker & Mak (2013) reports the result of a study in which existing programs for developing intercultural competence were embedded into business education courses in order to facilitate better communication and heightened cross-cultural awareness in the international classroom. In related terms, Lumby and Foskett (2015) have noted that cultural change exists as both a process and goal in terms of internationalization initiatives, arguing that it is necessary for agents of internationalization to bear in mind the necessity to “preserve distinctiveness and (the) promoting of equality among cultures.”

Taken jointly, one can argue that multiple scholars exploring internationalization within higher education note the importance of attaining cross-cultural competency as both a means and an end within international programs and initiatives. However, it is necessary to take a step back from the more general internationalization of higher education literature theorizing both the challenges of culture clash and the prospects for increased cultural understanding in order to explore the concrete ways in which culture differences may present obstacles when Swedish teachers enter Belarusian university classrooms.

The Belarusian University Classroom: Ideology and Pedagogy

As Yakavets (2003) has noted, the contemporary Belarusian university system is a product of the “Soviet School Model”, which can be characterized by a number of components, with the four most relevant for this discussion being: an emphasis on broad educational access and educational attainment, high levels of educational achievement (most notably in the hard sciences), an ideologically driven content of learning, a pedagogical approach within the classroom that emphasizes the transmission of an approved canon from instructor to student.

The Swedish higher educational system does share certain similarities with Belarus, most notably in terms of the first two components, with free access to university, generous grants and student loans given on highly favorable financial terms seen as an instrument to encourage individuals from all economic classes to consider the path of pursuing a higher education degree. As a product of this, recent data from the Swedish Higher Education Authority (2013) shows that the percentage of

Swedes with a tertiary qualification stood at 34 percent in 2010, four percent above the OECD average as a whole.

Yet, when it comes to the ideological content of the Swedish higher educational curriculum and the pedagogical approach employed by Swedish higher education teachers, the situation is profoundly different. Whereas contemporary Belarusian higher education still has a strongly ideological content, with students at APA required to take courses from an ideological division within the Academy in which an official version of appropriate norms and modes of civic behavior are taught to students, no such parallel exists within Sweden. Indeed, one of the main marketing points of the Swedish higher educational system to potential students abroad is that the Swedish classroom is characterized by a “uniquely informal environment” with “extra freedom” that encourages “creativity and critical thinking” (Swedish Institute 2014), and whose nature is to encourage learning centered on student influence and development goals reflecting student views and performance (Elmgren & Henriks-son 2010)

In terms of the pedagogical approaches employed in the two systems, Belarus, like most post-communist states, has taken steps away from the “fact-based” approach of Soviet times, yet ideological steering still remains pronounced. While students are encouraged to engage in collaborative group work to solve problems, and while seminar discussions would not at all be out of the norm, the inescapable issue that a visiting teacher from abroad must confront is that APA views its overall mission as providing education to ensure that Belarusian state and society can be more effective. Thus, while pedagogical practice may, at first glance, appear to resemble that of the Swedish higher education classroom, with flipped classrooms, collaborative activities focusing on poster presentations and group performances, this is so only at a very surface level. The parameters of the discussions, if not necessarily explicitly fixed by higher authorities, are well understood and transmitted through the overall discursive practice of APA.

What Is To Be Done?

Some might argue that the preceding discussion would suggest that the heading of this concluding section might better be formulated as “why even bother” as opposed to “what is to be done”. And of course, there is little point in shying away from the scope of the difficulties that will be confronted in the context of developing and delivering a short course that focuses on openness and transparency.

But there is a point to the endeavor, and there is a potential way forward. First, the current collaboration does not rest on a naïve belief that Swedish university lecturers coming from abroad should impose their critical thinking approach and modern pedagogical toolbox onto the Academy in one fell swoop, or even at all. That is not the aim, nor should it be. If we recall a central tenet of the broad literature addressing cross-cultural competency in higher education, the objective is not to

supplant one societies dominant values with another. Rather, in much more modest terms, I would argue that the point is to aim for incremental change that allows APA teachers to pick from contemporary international pedagogical approaches in ways that they see fit, and in ways that think are possible given the institutional structure of a state that is heavily centralized and which views higher education as a functional appendage to state aims.

If that is the point, then what is the realistic way forward? To ask the larger question again, what is to be done?

The answer, I believe is made possible by the design of the project, which includes a component wherein APA staff are trained by Swedish university lecturers, and then one in which APA staff train students and public servants. The opportunity for exposing APA staff to alternate ways of seeing the possibilities that exist in the classroom arrive in the first portion of the project, in which Swedish lecturers will be providing training to APA staff. Here, while the overall objectives of the training session need to be agreed upon ahead of time, the details of the training are left largely to the Swedish trainers and their Belarusian trainees. This provides an ideal opportunity, in measured terms, to make use of non-hierarchical and problem-based approaches to teaching in which the scope for discussion and identifying best practices is left relatively open. Quite simply, in the process of teaching APA staff about contemporary public administration approaches to openness and transparency, they will also receive an education in a very different set of practices for engaging with students in the classroom.

Taking Stock: Where Are We Now?

What then are possible outcomes when it comes to this ongoing collaboration between Belarusian and Swedish academics? First, in terms of the stated goal of the project – to increase openness and transparency in Belarusian public administration, it would be reasonable to expect that there will be an initial period of intense negotiation over the concrete ways in which openness and transparency are to be understood. Ideas and policies are often imported into local contexts and given local meaning that will differ from setting to setting, and it should not be expected that this case will be any different. This, however, will certainly generate some delicate moments during the planning process, as the Swedish team, with a mandate from SIDA to familiarize APA staff with Western-style openness and transparency, will come face to face with an approach espoused by the Academy that may not be as far-reaching or precise when it comes to content.

Yet, to this point in the training program, such delicate moments have been the exception rather than the norm. Indeed, to date, the differences have been less over transparency and openness and more over a gendered approach to understanding the challenges faced by the Belarusian public sector. APA staff in the training program were asked in one session to reflect on a variety of material involving the interna-

tional fight against corruption, and to suggest which struck them as most controversial. Unanimously, staff in the training program (both men and women) expressed sharp skepticism of a gendered analysis. Some argued that gender simply wasn't a relevant category for highlighting problems of reforming public administration, while others (most notably women) argued that singling out women as a category made them appear weaker and unable to defend their interest, either as public sector employees, or as recipients of public services.

Second, when it comes to the pedagogical features of this upcoming collaboration, the prospects are especially positive. As the curriculum planning and delivery will see the Swedish team acting as mentors to the Belarusian team throughout the project, and as key players on the Belarusian team have expressed substantial interest in a Western-style pedagogy, the Swedish team will be stressing the utility of pedagogical approaches that can be new tools in the arsenal of Belarusian university lecturers. Here, as the training sessions will not solely focus on the overarching topics of openness and transparency, but also how student enthusiasm, curiosity and critical thinking can be encouraged, one can expect that some form of these will be present in the final training sessions delivered by the Belarusian team to APA students and public sector employees.

Indeed, in the most recent training session, in which APA staff in the program began to devise pilot training programs of their own, it was clear that new ideas had taken root, with students sketching out ideas that would see students debating corruption, engaging in role play regarding the tendering and bidding process, and also using computer games to explore the concept of social capital.

What Is To Be Done (Redux)?

Make no mistake. This is a modest internationalization project, comprised of two Swedish trainers, ten trainees, and a budget that would be regarded as quite small when compared to those of most international research projects. However, meaningful internationalization doesn't have to cost a great deal of money. Indeed, I would maintain that it can cost even less in the way of financial resources than have been made available for this project.

How so? As the project concludes in spring 2016, and as Swedish foreign aid for international development becomes sharply curtailed against the backdrop of the ongoing refugee crisis, the question has already arisen of what next steps are feasible. And, as I see it, international collaboration between universities is not unlike the proverbial shark discussed in Woody Allen's "Annie Hall". If a shark doesn't keep moving forward, it dies. The same holds true for international collaboration. Collaboration that exists solely on paper, or is put on the shelf "temporarily" while larger-scale funding is pursued runs the risk of not being revived. Understandably, university employees see their time consumed by other matters – courses to teach, and books to write, meeting after meeting to attend. The alternative is to think both

small and concretely – at least for the short term. How can the progress already being made in the arena of exchanging ideas about the basis of society and university teaching be meaningfully extended, but with sharply limited funding? In other words, how do we keep the proverbial shark from dying?

In answering this question for myself, and together with my colleagues at APA, we've realized that there is a basic need for students to be exposed to an international understanding of the field of public administration, to the norms and practices of international scholarship, and also to receive greater exposure to engaging with all of this material in English. In the short term, we intend to meet this need through two short courses that will be delivered at APA, one at the end of spring 2016, and one in Autumn 2016. This could be done expensively, or this could be done creatively, for much less funding. Naturally, we've opted for the less expensive route, with APA providing housing and a modest allowance for meals, and with me drawing upon my own competence development time in order to fund my participation as an instructor.

The costs, while not zero, are rather close to just that. The payoffs will be much more, however. Students at all levels of APA will receive training in research methods, current international debates in public administration, and the art of writing theses and articles for publication. Collaboration will be kept active and on the front burner, increasing the likelihood that ideas for future funding can be more easily identified and acted upon. And most sincerely, regardless of the naïve tone that some might ascribe to this, it will keep scholars from two very different worlds working together and talking with one another on a regular basis. As we've seen, that process isn't always straightforward, but it represents an especially rewarding brand of internationalization – one where there is sharply unfamiliar societal terrain to be explored and navigated, and one that seeks to overcome the challenges of ongoing suspicion among states on either side of the old Cold War divide as to what we have in common, and whether we are really capable of becoming long-term colleagues, and even friends, with one another.

Any one of us, at any university, can do this. Look eastward. Find a university that has people who appear to share your interests. Send them an email. Ask if you can come to visit. Scrape together the basic seed money, either from one or multiple sources. Go there, get off the plane, start having conversations and discover immediately how much you are capable of making internationalization happen. Discover how much enthusiasm to engage in the nuts and bolts tasks of international cooperation: joint seminars, courses, projects, study visits, and more. In essence, get off that plane at your destination and discover how much you are capable of helping your university build powerful bridges, not just to other universities abroad, but to whole societies.

Seriously. What are you waiting for??

REFERENCES

- Barker, M. C., & Mak, A. S. (2013) From classroom to boardroom and ward: Developing generic intercultural skills in diverse disciplines. *Journal of Studies in International Education*, 17(5), 573-589.
- Deardorff, Darla K. (2006) "Identification and Assessment of Intercultural Competence as a Student Outcome of Internationalization." *Journal of Studies in International Education* 10, no. 3: 241-66.
- Elmgren, Maja, and Ann-Sofie Henriksson. (2010) *Universitetspedagogik*. Norstedts.
- Gopal, Anita. (2011) "Internationalization of Higher Education: Preparing Faculty to Teach Cross-Culturally." *International Journal of Teaching and Learning in Higher Education* 23, no. 3: 373-81.
- Lumby, Jacky, and Nick Foskett. (2015) "Internationalization and Culture in Higher Education." *Educational Management Administration & Leadership*
- Paige, R. M., & Goode, M. L. (2009) "Cultural mentoring: International education professionals and the development of intercultural competence". In D. K. Deardorff (Ed.), *The SAGE handbook of intercultural competence*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publishing.
- SIPU International. (2015) *Swedish Support To The Belarus Academy of Public Administration*. Unpublished manuscript
- Swedish Higher Education Authority. (2013) *Higher Education Status Report 2013*. Report 2013:3.
- Swedish Institute. (2014) *Study in Sweden: Your Guide*.
- Walters, Lynne Masel, Barbara Garii, and Timothy Walters. (2009) "Learning Globally, Teaching Locally: Incorporating International Exchange and Intercultural Learning into Pre-service Teacher Training." *Intercultural Education* 20, no. sup1: 151-58.
- Yakavets, N. (2003) "Challenge of Curriculum Renewal in Belarus, Moldova, Russia and Ukraine". <http://www.ibe.unesco.org/curriculum/USSRpdf/Challenges%20of%20curriculum%20renewal.pdf>.

Kapitel 15

Ekonomiska bedömningar och EU-attityder

Linda Berg & Rutger Lindahl

Sveriges ekonomiska relationer med omvärlden har historiskt spelat en viktig roll för det svenska samhällets utveckling. Sedan andra världskriget har handel och finansiella relationer till länder i Europa kommit att få en särskild betydelse, inte bara för ekonomiska utan också för politiska beslut. Claes Alvstam visade tidigt i sin forskning starkt intresse för frågan om hur den svenska utrikeshandeln utvecklades (Alvstam & Svensson, 1970; Alvstam, 1977; Alvstam, 1986). I samband med Sveriges förhandlingar om medlemskap eller associering till Europeiska Gemenskapen under 1960- och 1970-talen spelade frågan om tillgång till marknaden inom tullunionen och utvecklingen av frihandelssamarbetet inom Europeiska frihandelssammanslutningen en stor roll i den svenska politiska debatten (Bergquist, 1970; Viklund, 1977; Åström, 1992; Karlsson, 2001).

I "Sveriges utrikeshandel med den europeiska unionen – före och efter medlemskapet" (Alvstam, 2014) presenterar Alvstam en grundlig genomgång av hur den svenska utrikeshandeln utvecklats sedan 1940-talet. Han konstaterar bl.a. att *"Självbilden av Sveriges höga beroende kan alltså sägas vara något överdriven, men den innehåller också ett antal korn av sanning"* (Alvstam, 2014, s.199). I den politiska debatten kring frågan om Sveriges förhållande till medlemskap i EEC på 1960-talet, EG på 1970- och -80-talet och slutligen Europeiska Unionen (EU) från början av 1990-talet har ekonomiska argument intagit en framskjuten position. Frågan har gällt om ett medlemskap ekonomiskt sett främst innebär fördelar eller nackdelar för Sverige och dess invånare. Alvstams genomlysning av Sveriges ekonomiska relationer till bl.a. länderna inom EU och EFTA visar att Sveriges medlemskap i EU 1995 inte innebar någon dramatisk förändring och att något annat inte var att förvänta, givet den grad av ekonomisk integration i Västeuropa som uppkommit efter andra världskrigets slut. Alvstam skriver att *"... Sverige redan i början av 1980-talet var ekonomiskt mer integrerat med EG än många dåvarande eller blivande medlemsstater..."* och att vi istället bör *"... se Sveriges marsch mot fullvärdigt medlemskap som en politisk snarare än en ekonomisk process"* (Alvstam, 2014, 207).

Det är däremot en annan fråga hur svenska medborgare uppfattar att ekonomin i Sverige har påverkats av medlemskapet i EU, och vilka grupper som har en mer positiv eller negativ syn på hur svensk ekonomi påverkas av medlemskapet. Av den anledningen har vi funnit det intressant att analysera hur ekonomiska argument i den svenska samhällsdebatten kring medlemskap i nuvarande EU påverkat opinionsläget

bland svenska medborgare. Har argument rörande ”ekonomisk utveckling”, ”företagens villkor” och ”utrikeshandel” haft en framträdande eller mer tillbakaskjutet roll för medborgarnas inställning till fördjupad europeisk integration och medlemskap? Har synen på ekonomisk nytta av medlemskap förändrats över tid? Hur ser sambandet mellan åsikt i denna fråga och synen på medlemskap i EU ut?

Ekonomisk nytta och inställning till europeisk integration

Det vi vet sedan tidigare är att det finns ganska stora skillnader mellan olika grupper i samhället när det gäller allmän inställning till EU eller åsikter om det svenska EU-medlemskapet. Män, högutbildade och storstadsbor har exempelvis traditionellt varit mer positivt inställda till EU än lågutbildade, kvinnor och boende på landsbygd (Berg, 2015). Ett annat mönster som har varit påtagligt i Sverige ändå sedan tidigt 1990-tal är stora geografiska skillnader. Södra Sverige, särskilt Skåne, har under hela perioden haft en högre andel EU-positiva personer än norra Sverige (Berg & Lindahl 2011).

Dessa gruppskillnader stämmer ganska väl överens med en av de viktigaste förklaringarna till variationer i EU-attityd som finns i forskningen, nämligen egenytan. Teoretiskt förväntas de människor som kan tänkas ha mest att vinna på ett EU-medlemskap också vara mest positivt inställda till EU (Hooghe & Marks 2004; Boomgaarden et al. 2011). Män, äldre, högutbildade, tjänstemän, storstadsbor och personer som står mer till höger politiskt förväntas vara mer positiva till EU, eftersom det handlar om grupper som antas vara de som mest gynnas av fri rörlighet och mer konkurrens som följd av ökad europeisk integration. Om det stämmer borde det också rimligtvis återspeglas i vilka grupper som förväntas ha mest positiva uppfattningar om hur medlemskapet i EU har påverkat svensk ekonomi och företagens villkor.

EU-medlemskapets påverkan

I vilken utsträckning en individ uppfattar att EU-medlemskapet och den faktiskt förda politiken inom olika områden leder till positiva konsekvenser, ingår i en grupp av så kallade ekonomiskt rationella förklaringar till attityd till EU. Det hänger samman med att uppfattningar om vad ett politiskt system förmår leverera också bidrar till dess legitimitet, så kallad *output*-legitimitet (Easton 1965).¹ Argumentationen ligger nära den om egenytta, men skillnaden är här att det handlar om människors bedömningar av den faktiskt förda politiken (utförandet och resultatet) på olika områden, snarare än den mer generellt eller principiellt möjliga framtida nyttan av EU för olika samhällsgrupper.

Huruvida EU-medlemskapet innebär positiva eller negativa konsekvenser för olika politikområden brukar variera över tid, i takt med den faktiskt förda politik-

en och inte minst den samhällsekonomiska utvecklingen i stort. I slutet av 1980- och början av 1990-talet kunde man i opinionsundersökningar se tecken på en hög förväntan på positiva effekter på svensk ekonomi av ett framtida EU-medlemskap (Lindahl 1993).

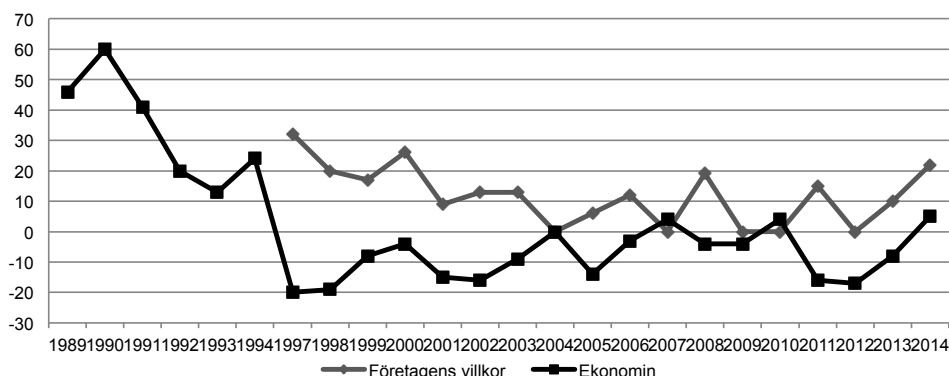
När det gäller konsekvenser av medlemskapet för ekonomin finns det två aspekter som dominerat den svenska EU-debatten och därmed också präglat de frågor som ställts i opinionsundersökningar. Å ena sidan har, precis som vi lyfter fram i inledningen, en stor del av debatten kommit att handla om Sverige som ett litet, exportberoende land och därmed har nyttan av EU-medlemskapet för (export)företagens villkor och internationell och europeisk handel lyfts fram. Å andra sidan har debatten också handlat om ekonomisk utveckling i stort, och inte minst i relation till frågan om Sverige bör inför euron som valuta eller inte (Lindahl m fl 1997). Den svenska folkomröstningen 2003 innebar ett tydligt nej till euron och kom i hög utsträckning att knytas till frågan om nationell självständighet i ekonomisk politik, och därmed indirekt i vilken utsträckning EU:s monetära union också antas förutsätta en gemensam politik även avseende skatter och välfärd (Berg 2011, Lindahl 2004).

Skillnaden över tid gällande svenska medborgares uppfattningar om EU-medlemskapets konsekvenser för dels företagens villkor och dels ekonomin i stort, framgår i figur 15.1. Figuren visar hur opinionsbalansen, dvs. andelen positiva svarande minus andelen negativa, har förändrats över tid. Ett värde på plus innebär att fler svarande har varit positiva, medan ett värde på minus visar att andelen med en negativ uppfattning är större.

Som en bakgrund till innehållet i denna figur kan noteras att den svenska folkomröstningen om EU-medlemskap 1994 föregicks av en period, från slutet av 1980-talet, då bedömningen av EU-medlemskapets konsekvenser för ekonomin var mycket positiv. I takt med den ekonomiska krisens fördjupning i början av 1990-talet minskade den positiva bedömningen (Lindahl 1993). Det var dock ingen tvekan om att förhoppningar om bättre förutsättningar för ekonomi och handel spelade en betydande roll vid folkomröstningen 1994 (Oskarson 1997).

Under EU-medlemskapets första år förändrades sedan bilden. Under de följande åren framträder ett tydligt mönster som domineras av att bedömningen av konsekvenser för ekonomin i stort varit negativ nästan hela tiden fram till 2014. Det innebär att fler svenskar har haft uppfattningen att EU-medlemskapet har inneburit en försämring för svensk ekonomi jämfört med hur många som ansett att det har inneburit en förbättring. I jämförelse har opinionsbalansen avseende uppfattningar av konsekvenser av EU-medlemskapet för företagens villkor under hela perioden legat på plus (eller noll), men aldrig på minus. Den samlade bedömningen under hela perioden har alltså varit att EU-medlemskapet har varit till fördel för företagens villkor.

Figur 15.1 Bedömning av medlemskapets konsekvenser för Sverige gällande företagens villkor och ekonomin, 1997-2014 (opinionsbalans)



Kommentar: Källa: Den nationella SOM-undersökningen 1989-2014. Fråga 1989-1994: "Vad tror du att ett svenskt EG/EU-medlemskap skulle innebära för utvecklingen i Sverige inom följande områden? - Ekonomiska utvecklingen". Fråga 1997-2011: "Vad anser du att medlemskapet i EU hittills inneburit för Sverige inom följande områden?". Fråga 2012-2014: "Hur anser du att medlemskapet i EU påverkar Sverige inom följande områden?". Bedömningsbalansen kan variera mellan +100 och -100 och visar andelen förbättring/positiva bedömningar minus andelen försämring/negativa bedömningar. År 1997 fanns inget explicit "Ingen uppfattning"-alternativ. *Företagens konkurrensmöjligheter" 1997-2002. Antalet svarspersoner har varit cirka 1 500 per år.

Undantagen i det generella mönstret inträffade år 2007 och 2010, då opinionsbalansen hade ett något högre (positivt) värde när det gällde konsekvenser för ekonomin som helhet jämfört med opinionsbalansen gällande företagens villkor, även om värdena ligger nära. Till sist kan vi kommentera att det vid det senaste mättillfället, hösten 2014, var en positiv opinionsbalans för båda aspekterna. Det var alltså fler svenskar som var positiva än negativa till EU-medlemskapets betydelse för såväl företagens villkor som ekonomin i stort. Uppgången år 2014 speglar för övrigt en generell uppgång i mer positiva EU-attityder samma år, gällande såväl medlemskapet i stort som en stor mängd olika sakfrågor relaterade till EU (Berg 2015).

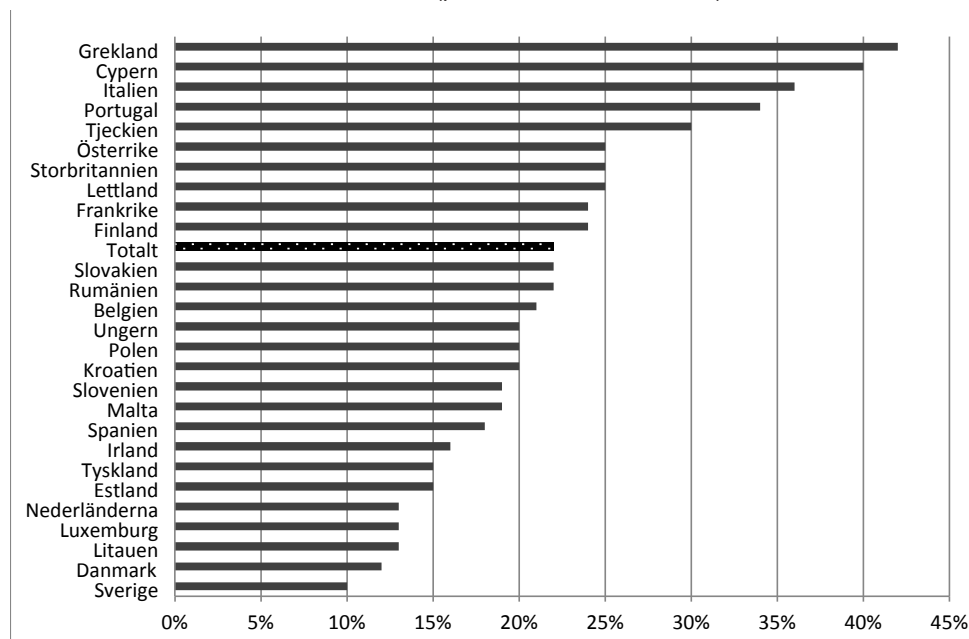
I de svenska SOM-undersökningarna har däremot inte frågan om EU-medlemskapets betydelse för svensk utrikeshandel undersökts. Men en fråga om medlemskapets betydelse för handel finns däremot med i de så kallade Eurobarometer-undersökningarna. Genom att motsvarande fråga då även ställts till invånare i de andra EU-länderna ger det oss dessutom möjlighet till en europeisk utblick och en jämförelse av hur svenskars bedömningar förhåller sig till de som görs i andra medlemsländer i EU.

Europeisk utblick och handel

Frågor om EU-medlemskapets betydelse har under de flesta år och i de flesta undersökningar ställts på samma sätt som i SOM-undersökningarna vi använt här ovan, dvs. en bedömning av hur EU-medlemskapet har påverkat utvecklingen inom ett visst område. I Eurobarometer-undersökningen från hösten 2014 (82.4) är däremot

frågan om EU-medlemskapets betydelse formulerad med omvänd inriktning. De tillfrågade har därför ombetts att göra en bedömning av om de tror att det egna landet skulle klara sig bättre eller sämre på ett antal områden ifall landet inte var med i EU. Vi har tittat närmare på frågan om utrikeshandel.

Figur 15.2 Andel medborgare i varje EU-land som tror att situationen för landets handel skulle vara bättre om landet inte var med i EU (procent som svarat bättre).



Kommentar: Källa: Eurobarometer 2014 (82,4, nov-dec 2014). Frågan lyder: "Om (VÅRT LAND) var utanför EU, tror du att det skulle klara sig bättre, sämre eller varken bättre eller sämre, inom vart och ett av följande områden?". Figuren visar andelen som svarat att de tror att det egna landet skulle klara sig bättre utanför EU gällande handel. Andelen svarande är ca 1000 utom för Tyskland (1500), Storbritannien (1300) samt de minsta länderna Malta och Luxemburg (500 vardera). Andelen "Vet ej" svar är i snitt sju procent, men varierar mellan två och elva procent.

Som framgår av figur 15.2 är det en stor spridning över länderna i hur stor andel av medborgarna som tror att landets utrikeshandel skulle vara bättre om landet inte var med i EU. Det är till exempel uppenbart att medborgare i flera av de länder som har haft en besvärlig ekonomisk utveckling under de senaste åren i hög utsträckning har uppfattningen att deras land skulle klara sig bättre utanför EU. Mest påtagligt är detta mönster i Grekland där över 40 procent svarar att de tror att landets utrikeshandel skulle ha bättre förutsättningar om det stod utanför EU. Men även i Cypern och Italien ser vi liknande höga andelar bland befolkningen som tror på bättre handelsmöjligheter om landet inte är med i EU. Ett liknande opinionsmönster ser vi även när det gäller en del andra områden. Exempelvis anser en stor andel av de svarande i dessa länder att deras land skulle klara sig bättre utanför EU även när det handlar om förutsättningarna för industrin, samt den ekonomiska utvecklingen i stort. En

näraliggande förklaring till detta är naturligtvis de starka effekterna av den allvarliga ekonomiska och finansiella kris som drabbade bl a Europa mycket hårt under 2008 och de följande åren. Upplevelsen av att EU-medlemskapet inte innebar någon hjälp ur krisen var spridd inte minst i många av de hårdast drabbade EU-länderna i Medelhavsområdet.

I nedre delen av figur 15.2 finner vi däremot länder som anses ha klarat den ekonomiska krisen och eurokrisen förhållandevis bra. Flertalet av dessa länder karakteriseras av att de är ganska små och beroende av handel med omvärlden. I dessa finner vi att det endast är femton procent eller färre bland de tillfrågade som anser att landets handel med andra länder skulle ha bättre förutsättningar om landet stod utanför EU. Sverige utgör det kanske tydligaste exemplet. Knappt tio procent bland svenskarna har svarat att de tror att Sveriges utrikeshandel skulle ha bättre förutsättningar om vi inte var med i EU. Detta är det lägsta värdet bland alla EU-länder. Uppfattningen om att EU-medlemskapet är bra för Sveriges utrikeshandel lever alltså kvar stark hos svenska medborgare. Det är i denna grupp länder också väldigt få svarande som anser att landets industri skulle klara sig bättre om landet stod utanför EU. För Sveriges del är det sexton procent bland de tillfrågade som menar att industrin skulle ha bättre förutsättningar utanför EU. Även på detta område tillhör Sverige den grupp av länder där EU-medlemskapet uppfattas ge starkast positiva effekt. I nästa avsnitt kommer vi att gå vidare och undersöka effekter på allmän EU-attityd av sådana uppfattningar om EU-medlemskapets betydelse för ekonomi och företagens villkor.

Från uppfattningar om ekonomi till allmän EU-attityd

Vi vet att frågan om ekonomisk nytta av EU-medlemskapet präglat debatten om EU i Sverige ända sedan tiden för folkomröstningen. Av genomgången här ovan kan vi ändå konstatera att svenskarna i europeisk jämförelse ändå framstår som mer positiva. Vi har dessutom sett att det finns en stor skillnad i uppfattning om EU-medlemskapets betydelse för ekonomin respektive företagens villkor, samt att det finns en stor variation i uppfattningar på individnivå. I det här kapitlets avslutande del kommer vi att undersöka hur starkt sambandet är mellan uppfattningen av EU-medlemskapets betydelse för ekonomi (respektive för företagens villkor) på den allmänna inställningen till EU i Sverige. Anledning till att vi kan förvänta oss ett sådant samband hänger samman med det vi beskrev tidigare i kapitlet, att det finns en teoretisk förväntan om att människor som uppfattar att deras politiska system levererar och förväntas bli mer positivt inställda till systemet och uppfatta det som mer legitimt, något som också kan kallas för output-legitimitet (Easton 1967).

För att kunna undersöka sambandet mellan uppfattningar om EU-medlemskapets betydelse för ekonomi (respektive företagens villkor) och allmän inställning till EU, behöver vi också kontrollera för andra faktorer som vi vet från tidigare forskning brukar påverka människors inställning till EU. Bland annat är det välkänt att vi i svenska opinionsundersökningar brukar finna ett mönster där män, högutbildade,

storstadsbor och de som står mer till höger politiskt, vanligen har en mer positiv inställning till EU. I tabell X.1 börjar vi därför att undersöka dessa klassiska förklaringar, i modell 1.

Tabell 15.1 Förklaringar till allmän EU-attityd, 2014 (ostandardiserade OLS koefficienter)

	Allmän EU-attityd			
	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
Kön (män)	.08**	.14*	.16**	.16**
Ålder (fyrdelad)	-.03*	-.08**	-.07**	-.07**
Utbildning (fyrdelad, äldst högst)	.17***	.16***	.17***	.16***
Stadland (fyrdelad, storstad högst)	.15***	.17***	.16***	.16***
Vänster-högerskala (femgradig)	.17***	.16***	.13***	.13***
<i>EU-medlemskapets betydelse för företagens villkor (5-gradig, pos = högst)</i>				
		.12***		-.03
<i>EU-medlemskapets betydelse för ekonomin (5-gradig, pos = högst)</i>				
			.27***	.28***
Constant	1.69***	1.24***	.84***	.93***
Adjusted R ²	.09	.13	.23	.23
N	6178	1476	1483	1470

* $p < .10$ ** $p < .05$ *** $p < .01$

Kommentar: Källa: Den nationella SOM-undersökningen. Frågan lyder: "Allmänt sett, vilken är Din inställning till EU?" med svarsalternativen mycket respektive ganska positiv, varken eller och ganska respektive mycket negativ, kodade 1-5, där högsta värde är mest positivt svarsalternativ. Övriga variabler är kodade så att ej svar och vet ej alternativ är borttagna. Antalet skalsteg framgår av tabellen och högsta nivå har högsta värde.

Tabell 15.1 har fyra kolumner med var sin regressionsanalys, kallade modell 1, 2, 3 och 4. I den första regressionsanalysen (modell 1) finner vi huvudsakligen de förväntade sambanden, framförallt att högutbildade, storstadsbor och de som står mer till höger politiskt, har en mer positiv inställning till EU. Effekten av kön, det vill säga att män är mer positiva än kvinnor, är lite svagare men ändå signifikant på $-\%90$ nivån. Däremot finner vi inte något entydigt mönster gällande ålder. Under det svenska EU-medlemskapets tidiga år var det vanligare att äldre var mer positiva än yngre, men i modell 1 går mönstret snarast i motsatt riktning, men effekten är dock mycket svag och knappt signifikant.

I nästa kolumn (modell 2), lägger vi till ytterligare en förklaringsvariabel, nämligen människors uppfattningar om vilken betydelse EU-medlemskapet har för företagens villkor. I figur 15.1 såg vi att flertalet svenskar uppfattat denna betydelse som positiv, och här i modell 2 kan vi se att den har en effekt i förväntad riktning, ju mer positiv till vilken betydelse medlemskapet har för företagens villkor, desto mer positiv till EU generellt (under kontroll för de andra bakgrundsvariablerna). Effekten är dock relativt blygsam om än signifikant. Övriga bakgrundsvariabler kvarstår huvudsakligen oförändrade.

I den tredje kolumnen (modell 3), tar vi bort variabeln som handlar om uppfattningar om medlemskapets betydelse för företagens villkor, och lägger istället till uppfattningar om betydelsen av EU-medlemskapet för ekonomin, för att kunna

undersöka effekten av den separat (fast fortfarande under kontroll för bakgrundsfaktorerna). Uppfattningar om medlemskapets betydelse för ekonomin visar sig ha en stark och signifikant effekt (.27) i den förväntade riktningen (ju mer positiv till medlemskapets betydelse för ekonomin, desto mer positiv till EU i allmänhet). Vi kan också se att effekten av att stå till höger politiskt minskar något, vilket är rimligt eftersom attityder längre till höger troligen även påverkar en mer positiv uppfattning om medlemskapets betydelse för ekonomin. Effekten av kön, att män är mer positivt inställda till EU, förstärks också något, liksom den totala mängden förklarad varians (R^2 .23).

Den avslutande modellen (modell 4) undersöker sambandet mellan båda variablerna som handlar om bedömningar om medlemskapets betydelse och allmän EU-attityd, under kontroll för bakgrundsfaktorerna. Vi kan då se att bedömningen av EU-medlemskapets konsekvenser för företagens villkor försvinner (blir icke-signifikant och byter tecken), medan effekten av bedömning av betydelse av EU-medlemskapet för ekonomin kvarstår som stark och signifikant (.28). De övriga bakgrundsfaktorernas effekt förändras inte jämfört med modell 3. Det är därmed tydligt att uppfattningen om huruvida EU är bra för företagens villkor eller inte är en faktor som inte har någon effekt på attityd till EU. Istället är det påtagligt att uppfattning om medlemskapets betydelse för ekonomin slår igenom kraftigt.

Avslutande diskussion

I inledningen av kapitlet konstaterade vi att mycket av debatten om det svenska medlemskapet i EU har gällt frågan om det ekonomiskt sett innebär fördelar eller nackdelar för Sverige och dess invånare. Det är i sig intressant i relation till bland annat Claes Alvstams resultat som visar att Sveriges medlemskap i EU 1995 inte innebar någon dramatisk förändring i de ekonomiska relationerna mellan Sverige och andra europeiska länder, utan att det i högre utsträckning var en politisk fråga. Däremot har naturligtvis frågan om betydelsen av medlemskapet för ekonomin aktualiserats genom frågan om euron och den ekonomiska krisen.

Vi har i det här kapitlet lyft fram att uppfattningar om vilken betydelse EU-medlemskapet har för ekonomin, företags villkor och i viss mån utrikeshandel, varierar stort i tid och rum. Bland svenska medborgare är det intressanta att notera vilken tilltro till betydelsen av EU-medlemskapet som finns för företagens villkor och utrikeshandeln, samtidigt som betydelsen för ekonomin ses som mycket mer negativ. Denna åtskillnad är i sig en intressant fråga för vidare forskning. Vi har också kunnat visa att det finns ett tydligt samband mellan uppfattningar om betydelsen av medlemskapet för ekonomin och allmänna attityder till EU. Det finns med andra ord en generellt sett större misstro till medlemskapets betydelse för ekonomin bland svenskarna, men de som har en positiv syn är också i högre grad mer positivt inställda till EU-samarbetet i allmänhet. För vidare forskning är det intressant att inte bara undersöka en fylligare modell med fler förklaringsfaktorer, utan även de stegvisa

sambanden mellan olika faktorer. Dessutom vore det en viktig insats att även sätta opinionsdata i relation till faktiska ekonomiska (och politiska) förändringar över tid för att öka vår förståelse om hur opinioner formas. Men för nu nöjer vi oss med att lyfta på hatten till Claes och konstatera att "economy matters".

Referenser

- Alvstam, Claes-Göran & Svensson, G. (1970) *'Utvecklingen mot en nordisk tull-union: Analys av förväntade integrationseffekter, med speciellt avseende på den kemiska industrin'*. Examensarbete, Handelshögskolan i Göteborg, Nationalekonomiska institutionen.
- Alvstam, Claes-Göran (1977) 'Dynamiken i den svenska utrikeshandeln – En studie av den svenska utrikes varuhandelns utveckling 1950-1975'. *Choros nr 106*, Göteborgs universitet, Kulturgeografiska institutionen.
- Alvstam, Claes-Göran (1986) "Utrikeshandel". I: Törnqvist, G. (red.), *Svenskt näringsliv i geografiskt perspektiv*. Stockholm: Liber, sid 235-255.
- Alvstam, Claes-Göran (2014) "Sveriges utrikeshandel med men Europeiska Unionen–före och efter medlemskapet", i Berg, L. & Lindahl, R. (red) *Förhoppningar och farhågor – Sveriges första 20 år i EU*. Göteborg: Centrum för Europaforskning.
- Berg, Linda (2007) *Multi-level Europeans. The Influence of Territorial Attachments on Political Trust and Welfare Attitudes*. Göteborg, University of Gothenburg.
- Berg, Linda (2011) "Den monetära unionen och välfärdsopinioner i Europa". *Överlever EMU utan fiskal union? Europaperspektiv 2011*. U. Bernitz, L. Oxelheim and T. Persson. Stockholm, Santérus förlag.
- Berg, Linda (2015) *Svenskarna åter alltmer positiva till EU*. Stockholm: Sieps - Svenska institutet för Europapolitiska studier.
- Berg, Linda & Lindahl, Rutger (2011) "Västsvenskarna och omvärlden" i *Västsvensk demokrati i tid och rum*. SOM-rapport nr 51. Göteborg: SOM-Institutet, Göteborgs universitet.
- Bergquist, Mats, (1970) *Sverige och EEC. En statsvetenskaplig studie av fyra åsiktsriktningars syn på svensk marknadspolitik 1961-1962*. Stockholm: Norstedts.
- Boomgaarden, Hajo G. , Andreas R. T. Schuck, et al. (2011) "Mapping EU attitudes: Conceptual and empirical dimensions of Euroscepticism and EU support." *European Union Politics* 12(2): 241-266.
- Easton, David (1965) *A Systems Analysis of Political Life*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Hooghe, Liesbet & Gary Marks (2004) "Does Identity or Economic Rationality Drive Public Opinion on European Integration?" *PS: Political Science & Politics* 37(3): 415-420.
- Lindahl, Rutger (1993) "Inför avgörandet – åsikter om EU" i *Vägval*. SOM-rapport nr 11. Göteborg: SOM-Institutet, Göteborgs universitet.

- Lindahl, Rutger m.fl. (1997) *Sverige och EMU*. SOU 1996:158, EMU-utredningen. Stockholm: Frizes Förlag.
- Lindahl, Rutger (2004) "EU- och EMU-medlemskapets konsekvenser", i Oscarsson, H. & Holmberg, S. (red) *Kampen om euron*. Göteborg: Statsvetenskapliga institutionen, Göteborgs universitet.
- Oskarson, Maria (1996) "Väljarnas vågskålar" i Gilljam, M. & Holmberg, S. m.fl. (red) *Ett knappt ja till EU*. Stockholm: Nordstedts Juridik.
- Viklund, Daniel (1977) *Spelet om frihandelsavtalet – En kritisk studie i svensk europapolitik 1959-1972*. Stocholm: Rabén & Sjögren.
- Åström, Sverker (1992) *Ögonblick. Från ett halvsekel i UD-tjänst*. Stockholm: Bonnier Alba.

-
- 1 Det görs vanligen en åtskillnad mellan output- och input-legitimitet, det vill säga om medborgare uppfattar att det politiska systemet är legitimt för att det förmår leverera det som medborgarna vill ha (output) eller på grund av att de uppfattar att det politiska beslutsfattandet är rättvist och demokratiskt (input). Identitet läggs ofta till som en tredje aspekt, det vill säga att om den politiska samhällsindelningen stämmer med människors identitetsuppfattningar (och därmed omfattar andra medborgare som de identifierar sig med) antas det vara ytterligare en grund för att uppfatta ett samhälle och dess politiska institutioner som mer legitima (Easton 1965; Berg 2007).

Kapitel 16

Regional ekonomisk struktur och arbetsmarknadsomställning: hur etablerade kompetenser kan få nya användningar

Martin Henning¹

Våren 2013 sade Ericsson upp 569 personer i Kista, 100 i Göteborg och 89 i Kumla (Ingenjören 21 mars 2013). När däckfabriken Continental i Gislaved stängdes 2002 förlorade ungefär 750 personer jobbet. För de drabbade individerna och regionerna får så stora förändringar ofta omfattande konsekvenser. Men även om nedläggningar, neddragningar och efterföljande uppsägningar väl oftast sker i mycket mindre skala, man kan ju bli ganska bekymrad ändå. Hur ska det gå? För individerna? För regionen? Hur bekymrad ska man egentligen vara för inför det som ibland framställas som kapitalismens kanske mest centrala process: kreativ förstörelse?

Tja, faktum är att man på en övergripande nivå i Sverige inte nödvändigtvis behöver vara speciellt bekymrad. Över 80 procent av de som ofrivilligt blir av med jobbet i Sverige har fått ett nytt jobb inom ett år (OECD, 2015, mätperiod 2000-2009). Det är en fascinerande siffra, och förbluffande hög jämfört med många andra länder. Men flera undersökningar når liknande slutsatser.

Även om detta i någon mån kan ge sinnesro åt bekymrade samhällsobservatörer, finns det (åtminstone) två faktorer kvar att bekymra sig över. För det första vet vi att möjligheten att få jobb skiljer sig drastiskt mellan olika grupper på arbetsmarknaden. Vidare tenderar den som inte får nytt jobb ganska snabbt efter ett företags nedläggning att ha ännu svårare att komma tillbaka till arbete. Men generellt har vi idag ganska stor kännedom om vilka individfaktorer som inverkar på en persons möjligheter att få nytt jobb och genomföra en framgångsrik omställning, åtminstone sett på ganska kort sikt efter att man förlorar jobbet (t.ex. Fallick, 1996; Oesch & Bumann, 2015; OECD, 2015; Eriksson, Hane-Weijman och Henning, 2016).

En andra och mindre utredd fråga är hur geografin och den omgivande regionala strukturen påverkar individers möjligheter att få nytt jobb, och inte minst ett *bra* nytt jobb. Indikationerna hittills är oroande. Nyström och Ros (2014) visar att den regionala variationen i återanställningsgrader är mycket omfattande. I Stockholm får till exempel 70 procent av de som förlorar jobbet anställning i *samma* region igen, medan motsvarande siffra för Eskilstuna, Tranås och Karlshamn är under 50 procent. Det finns så klart ett övergripande geografiskt mönster i siffrorna. Höga återanställningsgrader i regionen är dock inte nödvändigtvis ett storstadsfenomen. Luleå,

Skellefteå, Jönköping och Växjö delar liknande framgångsrika drag (2001-2009).

För individer behöver dessa regionala variationer inte nödvändigtvis vara ett problem eller hot. Individer kan naturligtvis söka sig till andra regioner när de förlorar jobbet, även om endast en minoritet hittills verkar tenderar att flytta. De flesta verkar föredrar att stanna i den region de är etablerade. För vissa kommer en flytt också att vara lyckosam, för andra inte. Ur ett regionperspektiv ter sig problematiken något annorlunda. För regionen spelar återanställningsmöjligheterna efter en företagsnedläggning eller neddragning enorm roll. Utflyttning av arbetskraft kan innebära förlust av produktivt humankapital, och på sikt hotar självförstärkande nedgångseffekter. Då blir den potentiella kreativa förstörelsen istället till förstörande förstörelse.

Ur ett regionperspektiv finns det därför all anledning att lite bättre försöka förstå sig på vilken roll *regionen*, eller kanske snarare den regionala ekonomiska strukturen, spelar för återanställning. Litteraturen kring återanställning och omställningsfrågor har dock hittills främst fokuserat på individfaktorernas betydelse för att individer ska kunna återvända till arbete efter att ha blivit av med jobbet. Detta kapitel kommer att beskriva hur det traditionella individperspektivet kan kompletteras med insikter om den regionala miljöns betydelse för återanställning. Speciellt intressant är hur den teoretiska utvecklingen inom evolutionär ekonomisk geografi kan bidra till en ökad förståelse av hur den regionala strukturen påverkar individens möjligheter att få nytt jobb, och speciellt ett *bra* nytt jobb. Ett litet klagörande: jag kommer i denna text att diskutera fenomenet återanställning. Det är inte tänkt att avse återanställning i samma organisation som individen lämnade, men i vilken annan organisation som helst.

Den ekonomiska strukturen spelar roll för hur och när man får nytt jobb

Traditionellt sett har alltså litteraturen som analyserat uppsägningar fokuserat på de *individuella* faktorer som påverkar när (och i vissa fall hur) individer får nya jobb (översikter i t.ex. Fallick, 1996; Eriksson, Hane-Weijman och Henning, 2016). Bara som exempel verkar ålder och erfarenhet skydda mot arbetslöshet, men blir man väl arbetslös förvandlas åldern till en problematisk faktor. I en sådan situation tenderar istället äldre att ha svårare att komma tillbaka i arbete. Utbildning är kanske den mest klassiska faktorn som inverkar positivt på möjligheten att få nytt jobb (till exempel OECD, 2015).

Shuttleworth, Tyler och McKinstry (2005) lyfte i en intressant studie av nedläggningen av Harland & Wolffs tunga fartygsproduktion i Belfast (varvet som f.ö. byggde *Titanic*) fram att frågan om återanställning och "anställningsbarhet" måste breddas till att i mycket högre grad även omfatta arbetsmarknadens efterfrågesida. Det låter ju intuitivt vettigt. Frågan är dock hur en sådan efterfrågesida av arbetsmarknaden skulle kunna konkretiseras. I denna fråga för utvecklingen inom evolutionär ekonomisk geografi och de regionala strukturanalyser som utförts inom denna tradition med sig nya möjligheter att kombinera evolutionär analys med *labor geography*

och *redundancy/displacement studies* inom arbetsmarknadsekonomin litteraturfält (Eriksson, Henning och Otto 2015).

En parentes är på sin plats här. Det är viktigt att påpeka skillnaden mellan att få jobb, jämfört med att få ett ”bra” jobb. Det är välkänt att de som någon gång förlorar jobbet tenderar att ha något lägre inkomster än andra även på något längre sikt (Eliasson och Storrie, 2006), även om skillnaderna inte förblir lika markanta på riktigt lång sikt (OECD, 2015). Samtidigt finns det mycket som tyder på att de som en gång förlorat jobbet får en generellt sett svagare position på arbetsmarknaden. På senare tid har litteraturen också börjat dra en tydligare distinktion mellan matchning på arbetsmarknaden som binärt begrepp (t.ex. matchningen till arbete eller inte), till att tydligare lyfta betydelsen av ”matchningens kvalitet” och inverkan på ekonomin (Boschma, Eriksson och Lindgren, 2014). Ytterligare en viktig faktor för omställningens utfall är inom vilka branscher individerna får nya jobb. Rörlighet från regionala exportbranscher till jobb som har en mer regional avsättningsmarknad (till exempel enklare servicetjänster) riskerar att skapa utträngningseffekter och negativa konkurrenseffekter, snarare än att generera nya jobb. Att man får *ett* jobb är alltså inte nödvändigtvis detsamma som att man får ett *bra* jobb (fritt definierat), varken ur individens eller ur regionens perspektiv.

Hur som helst, det är alltså rimligt att tänka sig att arbetsmarknadens efterfrågesida har en framträdande regional komponent (se även Bailey, Chapain och de Reuter, 2012). Men det är inte rättvist att påstå att efterfrågesidan varit helt frånvarande i tidigare studier av arbetslöshet och återanställning. Vanligt har dock varit att man mätt den genom mycket aggregerade mått, till exempel i form av arbetslöshetskvoten i regionen (Fallick, 1996; Eriksson, Henning och Otto, 2015). Utvecklingen inom det som kallas evolutionär ekonomisk geografi (Boschma & Martin, 2010) har dock gjort det möjligt att både fundera kring och mäta de regionala ekonomiska strukturernas effekter på nya sätt (Eriksson, Hane-Weijman och Henning, 2014; Neffke, Otto och Hidalgo, 2016).

Utgångspunkten är följande. Att byta arbete och arbetsplats innebär så gott som alltid en slags ”förstörelse” av humankapital, eller i alla fall att en del av humankapitalet inte används och blir latent och vilande. Mest konkret är detta kanske om en person inte får något nytt jobb alls. I en sådan situation försvinner ju personens humankapital ur aktivt bruk i ekonomin och det ”förstörs” verkligen ur ekonomins synvinkel. Men många har alltså påpekat att förflyttning mellan jobb också innebär en viss förstörelse av humankapital. En anledning till detta är att humankapital ofta är mer eller mindre specifikt (men inte helt) riktat mot det företag eller den bransch man är aktiv inom. Med utgångspunkt i ett sådant resonemang försöker till exempel Neffke och Henning (2013), mäta hur *relaterade* branscher är i humankapitalhänseende (*skills*) genom att analysera styrkan i flöden av kvalificerad arbetskraft mellan branscher. Grundargumentet är som ovan – arbetskraften har en preferens att röra sig mellan relaterade branscher då man vill kunna använda så mycket som möjligt av sitt uppbyggda humankapital och erfarenheter i det nya jobbet. Likaså kan

man vända på resonemanget - arbetsgivarna har naturligtvis i många fall ett intresse av att anställa folk med erfarenhet från liknande jobb eller branscher. Teoretiska resonemang pekar alltså på att lyckad kvalitativ matchning ("bra" nytt jobb) åstadkoms med högre sannolikhet mellan branscher som är relaterade.

Detta sätt att resonera kopplar till en omfattande teoretisk och empirisk utveckling inom evolutionär ekonomisk geografi, där man har betonat att nya branscher och specialiseringar i regioner ofta utvecklas med utgångspunkt i redan etablerade resurser och kompetenser (Boschma och Frenken 2011; Neffke, Henning och Boschma 2011; Neffke m.fl., 2014). På övergripande nivå är ett sådant påstående nästan trivialt. Vem skulle påstå att man i städer och regioner *oftast* skulle utveckla nya specialiteter som inte har ett skvatt att göra med det man producerade innan? Poängen är snarare att man nu börjar fundera kring exakt hur relaterad diversifiering går till (vilka mekanismer som är inblandade), hur det kan mätas, och hur gradskillnader mellan gammalt och nytt i regioner kan avslöjas. Många studier har nu konstaterat att sannolikheten att en region diversifierar sig till branscher som är relaterade till redan etablerade branscher är mångdubbelt större, än till branscher som är orelaterade. Ofta gäller också det omvända. Branscher som är mindre relaterade till en regions industriella kärnprofil och har få "vänner" i regionen har vanligen en större risk för framtida utfasning (till exempel Neffke, Henning och Boschma, 2011; Boschma, Minondo och Navarro, 2012).

Sådana mönster av relaterade diversifiering och orelaterad utfasning är mycket starka på korrelationsnivå. I viss mån är det dock fortfarande outrett exakt vilka mekanismer som ligger bakom dessa "stigberoende" processer. En första och oerhört pikant fråga är naturligtvis vilka typer av aktörer som introducerar olika grader av nyheter i regioner (Neffke m.fl. 2014). Men resonemangen om relatedness har också intressanta följder för analyser av arbetsmarknaden, och kan bidra till en bättre uppfattning om möjligheten för individer att få ett nytt "bra" jobb i samma region, eller i andra regioner.

Ett intressant bidrag i denna riktning är Diodato och Weterings (2015) studie av kopplingen mellan regional ekonomisk resiliens och arbetsmarknadens struktur. I deras resonemang om hur regioner svarar på ekonomiska chocker spelar den regionala ekonomins förmåga att erbjuda de som blivit av med jobbet nytt arbete i relaterade branscher en stor roll. Diodato och Weterings argumenterar att de flesta som förlorar jobbet i första hand har en tendens att söka nytt jobb i samma bransch (se resonemanget om att minimera förstörelsen av humankapital ovan, se även Neffke, Otto och Hidalgo, 2016). Men om denna bransch har drabbats av omfattande problem i regionen, är det väl osannolikt att branschen skulle kunna erbjuda talrika återanställningsmöjligheter. I en sådan situation kan nya jobb i relaterade branscher vara en rimlig kompromiss, både för regionen och för regionen. Poängen är alltså att en del av det uppbyggda humankapitalet kan få produktiv användning i relaterade branscher. I själva verket är det inte säkert att en överföring av arbetskraft till relaterade branscher, istället för nya jobb i samma bransch, bara är den *näst* bästa lösningen för

regionen. I vissa fall kan en sådan process medföra en nödvändig förnyelse för den regionala ekonomin, där en försvarlig del av uppbyggt humankapital får nya produktiva användningar. Som kontrast till detta kan branschmässig mobilitet av arbetskraft till orelaterade branscher förvisso ge nya jobb, men då med konsekvensen att stora delar av humankapitalet blir förstört eller i alla fall inte använt och därmed inte heller vidareutvecklat genom ständig användning.

Jämfört med ett konventionellt perspektiv på omställningsfrågor är en sådan synvinkel intressant. Som komplement till den traditionella bedömningen av hur återanställningsmöjligheter påverkas av regional tillväxt eller arbetslöshetsnivåer generellt sett, får vi alltså ett mycket mer kvalitativt och kompetensorienterat perspektiv på hur regionala ekonomiska strukturer påverkar individens möjligheter att återanställas (se Neffke, Otto och Hidalgo, 2016).

Men hur tar sig detta uttryck i ”verkligheten”? Vi kan ge några exempel. Några är speciellt intressanta från en historisk Göteborgshorisont, då de är hämtade från varvsindustrin och den strukturförändring som skett i många varvsregioner i Västeuropa under ett antal decennier. Eriksson, Otto och Henning (2014) studerade arbetsmarknadsutfallen för samtliga anställda som lämnade varvsindustrin i Sverige och Västtyskland 1970-2000. De konstaterade att den regionala ekonomiska strukturen hade stark påverkan dels på individernas sannolikhet att lämna branschen (som ju var stadd i nedgång) och gå till arbetslöshet respektive nytt jobb. ”Arbetare” i regioner med stark regional närvaro av relaterade branscher hade till exempel större sannolikhet att lämna varvsindustrin (troligen för att de då kunde hitta arbete med hyfsad kvalitet i matchningen), och närvaro av relaterade branscher agerade även som ett skyddsnät mot arbetslöshet. Löneeffekterna av flytt till en relaterad bransch var däremot mindre klara, men i Västtyskland fann man en klar positiv löneeffekt vid nytt jobb i en relaterad bransch. Resultat som pekar i liknande riktning erhöles av Neffke, Otto och Hidalgo (2016), som med ett bredare urval studerade 20 miljoner individer som fått lämna arbetsställen som lade ner verksamheten i Tyskland. De fann också att den regionala industristrukturen spelar roll för arbetskraftens situation efter att de ofrivilligt blivit av med jobbet. Stark närvaro av den gamla branschen (som individen arbetade inom innan) i regionen gör att inkomstförlusten mildras, vilket främst beror på större möjligheter till nytt jobb (eller i alla fall lägre andel icke-återanställda). Man identifierar inte samma effekter för närvaro av relaterade branscher. Däremot spelar närvaro av relaterade branscher stor roll för att behålla de individer som förlorat jobbet kvar i regionen. Ur regionens synvinkel blir därför närvaro av relaterade branscher en slags stötdämpare mot utflöde av arbetskraft, till exempel vid en större nedläggning eller branschspecifik kris.

Nya forskningsresultat pekar alltså mot att regionala ekonomiska strukturer har avsevärda effekter dels på individers benägenhet att lämna branscher stadda i nedgång, dels på arbetslöshet och möjligheten för individen att stanna i regionen och hitta ett nytt jobb. Stark närvaro av både den gamla branschen och relaterade branscher i regionen verkar till exempel skydda mot arbetslöshet. Vissa studier pekar

på att flytt mellan relaterade branscher har positiva löneffekter, men här behövs mer forskning för att utröna vilka effekter en sådan *quality match* har. Arbete pågår inom detta fält.

Arbetslöshetsfrågan och möjligheten att stanna i regionen är viktig. Men en ytterst viktig fråga för regionen var ju också i vilken mån branschmässig mobilitet av arbetskraft mellan relaterade branscher kunde tjäna som en slags direkt mekanism för regional förändring och förnyelse. Här är forskningsläget lite oklart, men vissa lovande indikationer finns.

Jaax (2016) studerar till exempel ingående i vilken mån etablerade kompetenser inom varvsindustrin i Bremerhaven kunde användas inom den tillväxande vindkraftsindustrin. Jaax förlitar sig inte på en kvantitativ metodik för att utröna detta, utan intressant nog på intervjustudier. Det visar sig att det finns ett ansenligt överlapp i kompetensbaserna (eller *skill requirements*) mellan de båda branscherna, och att företagen inom vindkraftsindustrin i Bremerhaven har anställt många före detta varvsarbetare. En viktigare poäng är dock kanske att detta inte betyder att flytten av arbetskraft mellan branscherna är friktionsfri. Snarare pekar resultaten på att överlappningen i kunskapsbaser mellan gammalt och nytt gör att utgångspunkten är god för konstruktiva utbildningsinsatser. Dessa kan ha som konkret syfte att anpassa befintliga färdigheter till kraven för arbetsmoment i nya tillväxande branscher.

Några slutsatser

Skärningspunkten mellan evolutionär ekonomisk geografi, *labour geography* och *redundancy studies* inom arbetsmarkandsekonomi är intressant. Kombinationen mellan dessa gör att vi kan få en bättre uppfattning om hur den regionala ekonomiska strukturen påverkar möjligheterna för individer som till exempel drabbats av nedläggning, att återvända till arbete. Indikationerna hittills är, exempelvis, att stark närvaro av den gamla och relaterade branscher i regionen (eller kanske i regioner inom pendlingsavstånd) har en skyddande effekt mot arbetslöshet. Det är ett viktigt konstaterande, både utifrån individens och regionens perspektiv. Det finns även indikationer på hur regionala strukturer påverkar möjligheterna för individen att få ett ”bra” jobb. För individen kan det vara en fördel att kunna gå till nytt jobb i samma bransch som innan, och det finns vissa indikationer på att branschmobilitet även till relaterade jobb är relativt sett gynnsamt för individen. Men här behövs mer forskning. Ur regionens perspektiv kan även branschmobilitet till relaterade branscher vara en källa till förnyelse av ekonomin. En fördel är då att förnyelsen sker delvis baserad på redan befintliga resurser och kompetenser.

Man bör dock ha en realistisk uppfattning om möjligheterna för mobilitet mellan relaterade branscher. Fallet Bremerhaven visar att även om det fanns betydande överlapp mellan de färdigheter som krävdes för arbete inom varvsindustrin och vindkraftverk, krävdes också utbildningsinsatser för att mobiliteten mellan branscherna skulle kunna fungera och resultera i gradvis förnyelse. I arbetsmarknadspolitiskt

hänseende är detta ett intressant perspektiv – att man på ett systematiskt sätt kan komplettera individers färdigheter för arbete i relaterade branscher. På så sätt skulle en produktiv omställningsprocess, både för individen och för regionen, kunna underlättas. Initiativ som påminner om detta sätt att tänka är redan under utarbetande i Europa.

Även om det återstår många forskningsfrågor att besvara, ger sammansmältningen av perspektiven inom ekonomisk geografi, labour geography och redundancy studies inom arbetsmarknadsekonomi initierade ledtrådar till varför regionala återanställningsgrader varierar så kraftigt regionalt. Nästa fråga att besvara är då möjligen i vilken mån de regionala skillnaderna också återspeglar individernas möjligheter att få ”bra” nya jobb, både ur individens och ur regionens synvinkel.

Referenser

- Bailey, David; Chapain, Carloine; de Reuter Alex (2012) ”Employment outcomes and plant closures in a post-industrial city: an analysis of the labour market outcomes of MG Rover workers three years on”, *Urban Studies* 49: 1595-1612.
- Boschma, Ron; Frenken, Koen (2011) ”Technological relatedness and regional branching” i Bathelt, H; Feldman, M P; Kogler D F (red.) *Beyond Territory. Dynamic Geographies of Knowledge Creation, Diffusion and Innovation*. London: Routledge.
- Boschma, Ron; Martin, Ron (red.) (2010) *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Boschma, Ron; Minondo, Asier; Navarro, Mikel (2012) ”The Emergence of New Industries at the Regional Level in Spain: A Proximity Approach Based on Product Relatedness”, *Economic Geography* 89(1): 29-51.
- Diodato, Dario; Weterings, Anet (2015) ”The resilience of regional labour markets to economic shocks: Exploring the role of interactions among firms and workers”, *Journal of Economic Geography* 15: 723-742.
- Eliason, Marcus; Storrie, Donald (2006) ”Lasting or Latent Scars? Swedish Evidence on the Long-Term Effects of Job Displacement”, *Journal of Labor Economics* 24(4): 831-856.
- Eriksson, Rikard; Hane-Weijman, Emelie; Henning, Martin (2016) ”Individual and regional perspectives on re-employment following major redundancies”, CRA Working papers 2016 #1. Centrum för regional analys, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet.
- Eriksson, Rikard; Henning, Martin; Otto, Anne (2014) ”Regional and industrial mobility of workers leaving mature industries. A study of individuals who exit the Swedish shipbuilding industry 1970-2000”, PEEG Papers in Evolutionary Economic Geography # 14.15. *Uppdaterad version kan erhållas från författarna*.
- Fallick, Bruce C (1996) ”A review of the recent empirical literature on displaced workers”, *Industrial and Labor Relations Review* 50(1): 5-16.

- ”Ericsson säger upp 919 i Sverige”, *Ingenjören*, 21 mars 2013.
- Jaax, Alexander (2016) “Skill relatedness and economic restructuring: the case of Bremerhaven”, *Regional Studies, Regional Science* 3(1):58-66.
- Neffke, Frank; Hartog, Matté; Boschma, Ron; Henning, Martin (2014) “Agents of structural change. The role of firms and entrepreneurs in regional diversification”, PEEG Papers in Evolutionary Economic Geography # 14.10.
- Neffke, Frank; Henning, Martin (2013) “Skill relatedness and firm diversification”, *Strategic Management Journal* 34(3): 297-316.
- Neffke, Frank; Henning, Martin; Boschma, Ron (2011) “How do regions diversify over time? Industry relatedness and the development of new growth paths in regions”, *Economic Geography* 87(3): 237-265.
- Neffke, Frank; Otto, Anne; Hidalgo César (2016) “The mobility of displaced workers: How the local industry mix affects job search strategies”, PEEG Papers in Evolutionary Economic Geography # 16.03.
- Nyström, Kristina; Viklund Ros, Ingrid (2014) “Exploring regional differences in the regional capacity to absorb displacements”, Working Paper No. 235, Ratio.
- OECD (2015) *Back to work. Sweden Improving the re-employment prospects of displaced workers*. Paris: OECD.
- Oesch, Daniel; Baumann, Isabel (2015) “Smooth transition or permanent exit? Evidence on job prospects of displaced industrial workers”, *Socio-Economic Review* 13(1): 101-123.
- Shuttleworth, Ian; Tyler, Peter; McKinstry, Darren (2005) “Redundancy, readjustment, and employability: what can we learn from the 2000 Harland & Wolff redundancy?”, *Environment and Planning A* 37:1651-1668.

-
1. Martin Henning är verksam inom Centrum för regional analys, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, och deltar i forskningsprojektet *Kreativ förstörelse, förstörande förstörelse och regional arbetsmarknadsdynamik: Longitudinella individbanor från regional kris till nya framgångsrika kombinationer?*, finansierat av FORTE

Kapitel 17

Kulturella skillnader och fackligt samarbete i Europa – nordiska erfarenheter av ett gränsöverskridande arbete

Bengt Larsson

Ekonomisk geografi och ekonomisk sociologi är två forskningsområden med betydande överlappningar (Aspers et al, 2008). Båda delar ett intresse för kulturens betydelse för ekonomiska handlingar och processer. Att ekonomisk geografi har detta intresse förvånar knappast då disciplinen både är ett ekonomiämne och en del av kulturgeografin (Alvstam, 1998). Dessutom talas om nyvaknandet av en kulturell ekonomisk geografi (James et al, 2006). Inom sociologin finns ett motsvarande intresse för relationen mellan ekonomi och samhällskultur, vilket också förstärkts med den nya ekonomiska sociologins betoning av att ekonomiska handlingar, verksamheter och processer är kulturellt ”inbäddade” (Daoud & Larsson, 2014).

Därmed inte sagt att överlappningen mellan ekonomisk geografi och ekonomisk sociologi är fullständig. Ekonomisk sociologi betonar främst den *kulturella* inbäddningen av ekonomiska aktiviteter och processer, medan ekonomisk geografi snarare uppmärksammar dess *rumsliga* inbäddning. Ta till exempel studier av transnationella företagsrelationer och värdekedjor: sociologiska ansatser underbetonar inte sällan betydelsen av rumsligheten genom att sätta fokus på de strategiska, strukturella och kulturella aspekter av relationerna (Azarian, 2014). Ekonomisk geografi beaktar även den rumsliga aspekten genom att uppmärksamma betydelsen av fysiskt avstånd och variationen av kulturella föreställningar mellan länder och regioner (Ivarsson & Alvstam, 2005; Ivarsson & Alvstam, 2011).

Ekonomisk sociologi har med andra ord en del att lära av ekonomisk geografi: att den kulturella inbäddningen av ekonomin har en rumslighet och måste förstås i relation till en existerande strukturell och kulturell variation mellan länder och regioner (Aspers et al, 2008). Detta gäller även inom det forskningsområdet som detta kapitel relaterar till: *Industrial relations* (arbetsmarknadsrelationer) och fackligt samarbete. Inom detta finns visserligen en stark tradition av internationellt och europeiskt komparativ forskning. Många av dessa studier betonar variationen i strukturella faktorer såsom skillnader i nationell lagstiftning och politik samt organisationernas resurser och ställning (Bechter et al, 2012; Visser et al, 2009). Det finns även studier som lägger vikt vid kulturella faktorer, såsom språk, ideologi samt normativa och kognitiva föreställningar, men denna riktning förefaller svagare utvecklad (Pernicka & Glassner, 2014; Hyman, 2001). Här finns således behov av mer forskning.

Syftet med kapitlet är att förstå hur kulturella skillnader påverkar det gränsöverskridande fackliga samarbetet i Europa. Fokus är på hur sådana skillnader uppfattas ur svenska fackföreningsrepresentanters perspektiv, och vilka svårigheter dessa skapar för transnationellt fackligt samarbete. Materialmässigt bygger kapitlets första del på en enkätundersökning till fackföreningar i 14 länder och centralorganisationer över hela Europa.¹ Därefter följer en kvalitativ analys av åtta intervjuer från 2014-2015. I intervjuerna deltog elva centralt placerade representanter för sju svenska och ett nordiskt fackförbund verksamma inom fem branscher: byggnadssektorn, metallsektorn, transportsektorn, hälso- och sjukvårdssektorn, samt bank- och finanssektorn.²

Fackligt samarbete i Europa – arenor och hinder

I jämförelse med andra regioner i världen är fackligt samarbete väl utvecklat och starkt institutionaliserat i Europa. Samarbetet har tre övergripande syften: *För det första* att samordna nationella strategier genom direkta informationsutbyten, organisering av utbildningsinsatser, samt koordinering av facklig aktion. *För det andra* syftar det till förhandlingar med europeiska arbetsgivarorganisationer i avsikt att utveckla gemensamma ställningstaganden och ramavtal. Sådana förhandlingar sker såväl på sektoröverskridande nivå genom den sociala dialogen i vilken Europafacket (ETUC) ingår, som på branschnivå genom 43 sociala sektordialoger, vilka på fackliga sidan koordineras av tio europeiska branschfederationer (ETUFs).³ *För det tredje* syftar facklig samverkan till att påverka EU-politics och lagstiftning genom lobbying och konsultation (Larsson & Lovén Seldén, 2014).

Det finns en stark vilja till transnationellt samarbete bland fackförbund i Europa. Över 90 % av förbunden i enkäten ansåg att sådant samarbete är positivt för europeiska arbetstagare (Larsson, 2012). Många angav att de deltar aktivt, men pekar också på stora hinder för samarbetets effektivitet. Kolumn 1 i Tabell 1 visar att de viktigaste hindren för samarbetet uppfattas vara relaterade till resursmässiga faktorer och skillnader i arbetsmarknadspolitik och regleringar, samt till svårigheten att förhandla med arbetsgivarorganisationerna. Dessutom uppgavs att transnationellt fackligt samarbete var nedprioriterat av både fackliga ledningar och medlemmar. De frågor som har att göra med kulturella och ideologiska skillnader ansågs också utgöra samarbetshinder, men i något lägre grad (fet stil i tabell 1).

Det går av tabellen också att skönja en viss variation mellan olika regioner i Europa, samt mellan nationella förbund och de europeiska branschfederationerna (ETUFs). De resursmässiga skillnaderna ses särskilt som ett hinder av branschfederationerna samt de anglosaxiska och östeuropeiska fackförbunden. På motsvarande sätt tycks motsättningarna med arbetsgivarna speciellt påtagliga i Östeuropa, samt i Syd- och Kontinentaleuropa. Det är också i dessa regioner som språkskillnaderna påtalas som speciellt viktiga. Däremot är skillnaden stor mellan de östeuropeiska fackförbunden, som ser relativt små hinder i olikheter i ideologisk, politisk och religiös inriktning, och Sydeuropa där vikten av dessa olikheter i högre grad betonas. Slutligen kan det

Tabell 17.1 Hinder för fackföreningssamarbete i Europa och dess regioner (medelvärden*)

<i>I vilken grad är följande faktorer hinder för fackligt samarbete inom Europa?</i>	Total	Nord	Kont.	Syd	Angl.	Öst	ETUF
Skillnader i ek. resurser mellan fackföreningar	3.06	2,99	3,09	2,85	3,52	3,52	3,44
Olikheter i arbetsmarknadspolitik och regleringar	2.86	2,93	2,76	2,94	2,68	2,97	2,44
Låg prioritet bland fackföreningsledare	2.84	2,89	2,59	2,88	3,00	2,83	2,89
Arbetsgivarnas "söndra-och-härska"-strategier	2.80	2,47	3,00	3,09	2,65	3,25	3,00
Lågt intresse bland fackliga medlemmar	2.79	2,70	2,91	2,88	2,88	2,83	2,56
Skillnader i modersmål och språkfärdigheter	2.76	2,62	2,87	2,89	2,42	3,10	3,13
Konkurrens mellan hög- och låglöneländer	2.72	2,61	2,64	2,69	2,61	3,26	2,88
Olikheter i ideologisk/pol./religiös inriktning	2.65	2,76	2,58	2,82	2,60	2,24	2,56
Skillnader i facklig organisationsgrad	2.64	2,68	2,59	2,64	2,46	2,71	2,67
Brist på ekonomiska resurser inom Europafacket	2.63	2,43	2,65	2,75	2,55	3,04	2,78
Svagt mandat tilldelat Europafacket	2.57	2,39	2,57	2,91	2,37	2,64	3,13
Nationella skillnader i kulturer och traditioner	2.52	2,65	2,42	2,38	2,46	2,37	2,67
n	203-242	76-100	42-45	32-35	19-26	25-31	8-9

* skala 1-4 (Inte alls = 1, I låg grad = 2, I viss grad = 3, I hög grad = 4). "Vet inte/ingen uppfattning" är kodad som internt bortfall och exkluderat ur analysen, vilket förklarar variationen i n. (För en mer utvecklad diskussion av regionindelningen se Larsson, 2015)

påtalas att nationella skillnader i kulturer och traditioner betonas något mer i Norden än i andra delar av Europa. Även om dessa resultat belastas av mätosäkerhet på grund av varierande svarsfrekvenser är de ändå intressanta att notera eftersom de har en bäring på den kvalitativa analys som följer.

Sammantaget visar resultaten att kulturella faktorer anses vara av mindre vikt än strukturella faktorer. Men de spelar ändå en roll. Över 80 % av de svarande förbunden ansåg att kulturella faktorer i åtminstone viss grad utgjorde hinder för fackligt samarbete. För att förstå hur kulturella faktorer inverkar, och vilka skillnader som är de avgörande, ska resterande del av detta kapitel ägnas åt svenska fackrepresentanters erfarenheter av detta. Avsnitten i presentationen motsvarar de tre faktorerna i enkätundersökningen: först behandlas språkliga skillnader, sedan sådana som har att göra med nationella kulturer och sist ideologiska skillnader mellan fackförbunden.

Språkets betydelse för formell och informell interaktion

Att språkfärdigheter är avgörande för europeiskt fackligt samarbete är uppenbart. Många delegater kan flera språk men det är ändå otillräckligt. Språken är många och underlag och beslut måste dessutom kunna läsas i det egna fackförbundet. Översättningar och tolkar blir därför en viktig och kostsam verksamhet. Språkfärdigheterna varierar visserligen med land, men inte på ett enkelt sätt eftersom de är personberoende. Vissa menar att den viktiga kompetensen är att behärska engelska, och att denna färdighet är mer generations- än landrelaterad: "Det en äldre genera-

tion som sitter på de här posterna och de har helt enkelt inte lärt sig tillräckligt bra engelska. Jag tror att om 10 år så är situationen annorlunda" (I.7).

Språkproblemet förutspås således minska genom att "fler och fler som övergår till att tala någon slags gemensam dålig engelska" (I.5). Men det finns också en kulturellt baserad prestige som bromsar detta. De nordiska företrädarna sägs vara både villiga och relativt kunniga att tala engelska. Representanter från vissa andra regioner är mer negativt inställda:

[Ledningen i vår ETUF] har flera gånger sagt så här: låt oss bestämma en gång för alla att vi använder engelska. Låt oss göra det. Så spar vi en oerhörd massa tid och en massa pengar, både i översättning och tolkning. Alltihop! Men det går inte. Fransmännen går aldrig med på det. Spanjorerna: mycket, mycket dåligt. Och nu när vi får hela östsidan! [Men] de är ju duktigare, får jag säga, på engelska. (I.4)

Stora resurser måste därför läggas på tolkning av möten och dokumentöversättning. Som en konsekvens av knappa resurser tenderar dock antalet språk de europafackliga organisationerna tolkar och översätter till minska ju mindre "officiellt" sammanhanget är. Kongresser är flerspråkiga medan arbetsgruppsmöten oftast enbart är engelskspråkiga, vilket begränsar den ömsesidiga förståelsen. Dessutom tillstöter ytterligare problem när utfallet sedan ska översättas till fler språk:

Den svåraste frågan är just den här: hur översätter man dokumenten? Eftersom, om man har engelska som arbetsspråk [...] kan det bli så väldigt fel, och då kan det bli missförstånd i de skrifter man har producerat. [---] Just det här med språkförbistringar, att det betyder olika saker, kan vara svårast att hantera [...] Och då kan det också uppstå sådan där aggressivitet ibland. (I.6)

Även om det finns tolkar vid möten så minskar språkförbistringens dessutom möjligheterna att bygga täta informella kontakter. Samtidigt sägs dessa vara enormt viktiga för att faktiskt kunna utveckla gemensamma tankar och konkreta samarbeten:

Ett viktigt fackligt arbete, det sker ju i nätverksbyggandet. Det vill säga det som sägs mellan mötena, man mot man eller kvinna mot kvinna, eller i små grupper [...] Det är ju där som du utvecklar tankespår [...]. Grunden för det är kommunikation, en fristående kommunikation, utan att du liksom har tolkningsförbistringarna. Därför måste man säga att språket, tycker jag, är det svåraste. (I.2)

Att informella kontakter och tillit är centralt antyder också att grundläggande sociala och kulturella färdigheter är viktiga resurser. Detta blir tydligt när det påtalas att det är mer avgörande vilken person från ett förbund som är närvarande, än vilket förbund den tillhör. Samtidigt finns en baksida av denna tillits- och personbunden-

het. Det som kallas personkemi har ju som bekant två sidor: en god och en dålig. I detta sammanhang spelar också kulturella skillnader och förmågan att agera enligt det egna förbundets förväntningar en roll, eftersom interaktionen balanserar mellan öppenhetlig samarbetsvilja och en rädsla att förlora prestige:

Det [kan] vara lite känsligt, för att man kanske framstår som mindre stark än sina kollegor i de andra länderna [...] När de förtroendevalda på högsta nivå träffas i nordiska sammanhang – och även i europeiska: det är en intressant blandning av passion för det gränsöverskridande arbetet och en väldig vaksamhet [...] Man vill inte tappa ansiktet. Man måste stå upp för sin organisation och dess idéer, värden och agenda. (I.1)

Därmed närmar vi oss frågan om de hinder som har att göra med mer övergripande kulturella skillnader och vilken roll dessa spelar för interaktionen i formella och informella sammanhang.

Skillnader i kulturellt präglade praktiker

Som antyddes i citatet ovan spelar grundläggande normativa och kognitiva föreställningar om vem man är, hur saker går till, och hur man bör agera i olika sammanhang en viktig roll för hur samarbetet fungerar. Att dessa saker varierar med kulturella skillnader mellan länder och regioner i Europa är knappast ett vågat påstående (Hyman, 2001; Pernicka & Glassner, 2014). Detta är också en erfarenhet som gjorts från svensk facklig horisont:

Kulturella hinder finns det ju, [...] där man har lite olika syn på vad som förväntas i sociala sammanhang och där man uttrycker sig på väldigt olika sätt beroende på om man är norrman eller finsk till att börja med, eller för all del fransman eller tysk [...]. Det är nästan ett större hinder skulle jag säga i [vår sektor] än att vi skiljer oss åt förbunden emellan i sakfrågorna. (I.1)

Som betonas här kan denna kulturella variation även skapa problem inom vad som annars uppfattas som internt homogena kulturella områden, som Norden. Visserligen upplevs den nordiska kulturella gemenskapen och identiteten som stark av svenska fackliga representanter. Men när denna gemensamma grund närgranskas finns där ändå kulturella sprickor. Dessa kan rent av vara så stora att det behövs ett aktivt arbete för att förstå och överbrygga dem:

Från dansk sida är man ju väldigt rak och [...] förväntar sig att andra också är raka. Är du tyst så har du ingenting att säga utifrån ett danskt perspektiv. Medan i Finland kan det ju vara så att man pratar på ett annat sätt, man har lite längre pauser och så, men om man sitter på ett möte förväntas man bli tillfrågad från mötesordföranden om vad man tycker.

Och blir man inte tillfrågad går man därifrån och känner sig trampad på [---] Det har gjorts försök att hantera det. Tidigare var det [...] rätt mycket diskussion i [det nordiska förbundet] kring just det här med kulturella skillnader, och man tog in konsulter som pratade om det. (I.1)

I jämförelse med den kulturella variation som finns på europeisk nivå är ändå dessa nordiska olikheter relativt små. Representanter från vissa länder upplevs som rent "omöjliga att samarbeta med. De har en annan tradition, och man får liksom smörja dem på rätt sätt" (I.1). Dessa skillnader kommer till uttryck i en mängd små olikheter i vardagspraktiker. Det kan handla om allt från hur delegater från olika länder förhåller sig till mötestider, till hur mycket de pratar under möten eller hur de interagerar socialt:

När vi har internationella eller europeiska kongresser, eller sammanträden av olika slag, så sitter alltid nordborna och tyskarna – och österrikarna får man nog säga – på plats, gärna fem minuter innan det börjar. [...] Då betraktar vi klockan nio som starttid, medan en hel del andra betraktar [det som att] det börjar tidigast klockan nio. Och vad som är rätt och fel det kan man alltid ha skillnader [i åsikt] om (skratt). Men visst är det så. Och det är ju även kulturella skillnader i så kallat *small talk* och annat: oerhört viktiga! (I.2)

Detta kan tyckas röra sig om småsaker. Men som påtalats ovan är det i informellt småprat som viktiga idéer och den tillit som möjliggör samarbetet utvecklas. Dessutom rör dessa kulturella skillnader grundläggande saker, som hur de interna demokratiska processerna i organisationerna fungerar. Ett exempel är variationer i hur länge delegater vill diskutera sakfrågor, och hur viktigt det anses vara att presentera det egna förbundets ställningstagande. En studie av talmönstren vid exekutivkommittémöten i Europafacket har påtalat att variationen är stor mellan de relativt talförda sydeuropeiska delegaterna och de mer sparsmakade nordiska (Furåker & Lovén Seldén, 2015). Denna kulturella skillnad upplevs också i branschfederationerna. De nordiska förbunden har en stark samordning genom sina samnordiska organisationer, vilket innebär att deras ståndpunkt redan är framförhandlad och klar. De har därför både mindre svängrum och behov att diskutera eller att markera en unik position på den europeiska arenan:

Många gånger kan man höra från sydeuropeerna att de inte kan förstå att vi inte är aktiva i diskussionen på mötena. Men det beror ju på att arbetet är gjort innan, och det finns ingenting egentligen som kan ändras på ett styrelsemöte. Utan det är ju [under] de månaderna av arbete innan. Så vi gör några inlägg där vi förklarar vårt ställningstagande – och sedan får de andra prata. (I.7)

Dessa kulturella skillnader har också betydelse för hur medlemsorganisationerna uppfattar de gemensamma besluten i de europeiska fackliga organisationerna: såväl de-

ras innehåll som deras legitimitet och bindande kraft. I de flesta sektorer sägs att det är få omröstningar inför beslut (kongresser undantaget). Processen präglas snarare av en ambition att nå konsensus. Sedan ska beslutet formuleras i en begriplig sammanfattning. ”Man har liksom inte samma starka formalistiska syn på demokrati som vi har här i Norden” (I.1), säger en av respondenterna.

Vi har ju vår modell i Sverige – hur vi gör det. Den germanska modellen: då måste du ju fråga ”vem är för, vem är mot, någon som lägger ner sin röst?” Så gör ju inte vi här. Det där måste man lära sig. Gör man inte det får du omedelbart bråk. Och varför: jo för då har de inte förstått vad de har beslutat [...] Så att, det klart att kulturella skillnader gör att det blir svårt. Och därför ställer det stora krav på att man förstår de här kulturella skillnaderna. [...] Men jag har ju sett de som har misslyckats med det. Det har ju blivit tokbeslut – om det överhuvudtaget har blivit några beslut. (I.4)

Konsekvensen av de kulturella skillnaderna kan med andra ord vara ganska stora. De spelar roll inte bara för om besluten upplevs som legitima, utan också för hur innehållet i dem förstås och därigenom även för hur de sedan implementeras.

Skillnader i ideologi och strategi

Ofta är de kulturella skillnaderna tätt sammanvävda med mer uttalat politiskt-normativa skillnader, vilka sammanhänger med fackförbundens varierade ideologier. De politiska, klassmässiga eller religiösa fundament som fackförbund kan ha är relaterade till skilda historiska traditioner, men bygger också på olika kulturellt-kognitiva föreställningar om vilka man är, vad facklig verksamhet syftar till, och hur den bör bedrivas (Hyman, 2001; Pernicka & Glassner, 2014). Den mest övergripande skillnaden brukar sägas vara den mellan mer samförståndsorienterade och mer konfliktorienterade fackförbund och partsrelationer (Hyman, 2001). Visserligen finns en gemensam grund i att arbetsgivare och arbetstagare antas ha olika och delvis motstående intressen, men skillnader i kontext, resurser, tradition och ideologi medför att vissa ser förhandling och kompromiss som den bästa strategin, medan andra uppfattar konflikt och konfrontation som den rätta taktiken.

I sin mest förenklade form sägs de nordiska länderna tillsammans med delar av norra Kontinentaleuropa luta åt en samförståndsorienterad strategi, medan fackförbunden i östra Centraleuropa och Sydeuropa är splittrade, med många i den senare regionen som drar åt det kampanjande hållet (Larsson, 2014). Mest påtagligt blir detta när en respondent diskuterar extremerna i Norden och Sydeuropa: ”När man kommer ner söder om Tyskland [...] så är ju de fackliga organisationerna betydligt mer konfrontativt inriktade än vad man är i de nordiska länderna” (I.7). Det nordiska förhållningssättet beskrivs som mer ”samarbetsorienterat”, med ett starkt fokus på att både medlemmarna och ”medlemmarnas företag ska må bra”. Detta kontrasteras mot länder med ett ”bredare” synsätt på fackens uppdrag – ett ”mer allmänfacklig

och också delvis lite mer radikalt synsätt” (I.1). Idealtypiskt kan detta sägas handla om en skillnad mellan ett synsätt enligt vilket fackföreningar *är* karteller som bevarar sina medlemmars intressen, och ett där de ses som politiska rörelser som mobiliserar på ideologisk grund (Hyman, 2001; Lovén Seldén 2014).

Denna grundläggande skillnad i vem facket anses representera, och hur fackliga organisationer bäst ska agera, är dessutom relaterad till skillnader i förutsättningar och strategi för att skapa fackligt handlingsstyrka. De ena arbetar genom att organisera medlemmar lokalt på företagen, och de andra genom att bygga politiska allianser och mobilisera protester (Peterson et al, 2012).

Södra Europas fackföreningar är väldigt inriktade på kampanjer. Vi har ju vår uppfattning om organiseringsarbete: det är ett långsiktigt arbete ute på arbetsplatsen för att få medlemmar. Där pratar vi inte alltid samma språk. [...] Är man aktiv i en partipolitisk fackförening i Italien eller Frankrike [...] så är inte numerären det viktigaste, utan det viktigaste är att man har sin trogna skara. Så vi skiljer oss en hel del i synen på hur man går tillväga. (I.2)

Än mer problematiskt uppfattas det när det synsättet på fackligt arbete som betonar politisk kampanj leder till fackföreningar allierar sig med rörelser som man upplever vara emot företagen:

Det passar ju inte riktigt oss här i Norden [...] att någon drar i nån tåt och sen står alla där och ropar och hojtar att man i princip ska spränga hela systemet. Och då undrar man: men vad hade ni tänkt i stället då (skratt)? Vi är ju lite mer vana att [...] tänka på konsekvenser och lite mer konstruktivt: har vi något annat förslag då? Medan deras mera är inne på att bara man säger *nej* så har man gjort sitt som facklig (skratt). (I.5)

Samtidigt påpekas dock att beskrivningen av nordiska fack som samarbetsorienterade och sydeuropeiska som kampanjande är alltför förenklad. Detta för att fragmenteringen mellan radikala, samarbetsorienterade och ”konservativa” fack är stor i många länder (I.8.). Belgien exempelvis, sägs ha ”väldigt radikala” katolska fack, samtidigt som vissa förbund i Sydeuropa sägs vara tydligt ”nyttofokuserade” på ett sätt som liknar de nordiska. Denna splittring skapar stora hinder för samarbete och möjligheten att nå kollektiv styrka:

Vissa länder i Sydeuropa och tidigare öststater [...] där kan de ju ha 17 fackförbund [i en sektor], och några är superkonservativa, och några är superkatoliker, och några är superkommunister [...] Man förstår knappt hur de får ihop det överhuvudtaget [...] Det är svårt att ha påverkan när det är en massa små som först ska kriga med varandra (skratt). (I.5)

Östra Centraleuropa uppfattas också ha andra konfliktlinjer än Västeuropa, bland

annat beroende på att vissa förbund har en förankring i tidigare statskommunistiska organisationer och det "postsovjjetiska systemet" (I.8.). Det gör att "de har en helt annan syn på fackliga organisationer" (I.1). Därutöver finns det även förbund som sägs ha så starka partipolitiska kopplingar att de snarast är ett fackförbund och ett politiskt parti sammansmält i ett (I.4).

Dessa skillnader gör det inte endast svårt att samordna strategier, utan skapar också en ömsesidig oförståelse. När vissa "står på barrikaderna jämt" och när det pågår demonstrationer "varenda vecka när man är i Bryssel", så är det svårt att få förståelse för en tvekan att kampanja och talet om samarbetsanda: "då tycker de att vi är lite fjantiga, lite så här mesiga" (I.6). Eller, annorlunda uttryckt: "vi i Norden upplevs som lite träiga och inte så passionerade, för vi jobbar hela tiden med sakfrågorna." (I.7). Men denna oförståelse går uppenbarligen i båda riktningar, och gör det svårt att ens förklara det egna synsättet:

Överhuvudtaget så tycker jag att det är svårt att beskriva tanken att arbeta tillsammans med arbetsgivaren som vi gör i Norden. [...] Det finns ju inte i tankevärlden hos kollegerna längre söderut. Det tycker de är håll i huvet. De tycker att vi sitter i knät på arbetsgivaren. [...] Det är en generell oförståelse tycker jag. Och många gånger också ovilja att faktiskt ens en gång diskutera. Det är klart, jag kanske känner samma ovilja, för jag vill inte ha deras system. (I.5)

Dessa upplevelser av oförståelse försvårar självklart det fackliga samarbetet. Men konflikt- och kampanjretorik upplevs även skapa problem i dialogen med arbetsgivarna på den europeiska nivån. De blir "ganska fientligt inställda, och då är det svårt att föra en dialog" (I.7). De nordiska förbundens mer "konstruktiva" inställning ses som nog så viktig, inte minst när det gäller industripolitik och regleringar på EU-nivå. I sådana frågor menar de att det är viktigt att försöka finna gemensamma intressen med arbetsgivarsidan: "Vi jobbar ju *med* arbetsgivarna, också på europainivå. Men det är det ju inte många som gör, [och] då har du ju konflikt istället" (I.2). Det samma gäller i förhållande till EU:s institutioner och möjligheten att få inflytande på EU-policy och lagstiftning. Också detta undergrävs enligt respondenterna av en alltför konfrontativ strategi från vissa fackförbund:

De är mer kampanjorganisationer. De sitter inte med vid förhandlingsbordet. Ibland tycker de till och med att det är att sälja ut sig: man mister sitt oberoende som en kritisk röst. Så att istället går de på gator och torg och ropar [...] Den nordiska approachen är mer samarbetsinriktad. Och det är ju också någonting som vi har kunnat se när vi pratar med lagstiftare i Bryssel, som ju ofta är från kontinentaleuropeiska länder. De har en helt annan syn på facket [...], ofta väldigt skeptiska. [...] Men när vi även presenterar lösningar som också kan hjälpa dem tycker jag att man kan notera en attitydförändring. [...] Att vi faktiskt bjuds in på ett tydligare sätt. Att man räknar med oss, ifrån nordisk sida i alla fall. (I.1)

Sammantaget skapar alltså ovan diskuterade skillnader i ideologi och strategi inte endast svårigheter i samarbetet mellan fackförbunden, utan också i förhållande till arbetsgivarsidan och EUs institutioner – och inte helt förvånande ser de nordiska förbunden främst fördelarna med det egna förhållningssättet.

Avslutning

I komparativ forskning om nationella variationer och regionala regimer av *industrial relations* finns en tendens att främst se på de formella aspekterna av institutioner, såsom lagstiftning och skillnader i vilka resurser som stat, arbetsgivare och fack har (Bechter et al, 2012; Visser et al, 2009). Men industriella relationer omfattar även historiska traditioner och praktiker – och institutioner har även normativa och kulturellt-kognitiva aspekter (Hyman, 2001, Pernicka & Glassner, 2014). Även de senare är självklart viktiga att utforska för att förstå den rumsliga variationen av arbetsmarknadsrelationer i Europa, och vilka hinder dessa utgör för fackligt samarbete på europeisk nivå.

Detta kapitel har behandlat hur språkliga, kulturellt-kognitiva och normativt-politiska (ideologiska) skillnader mellan fackförbund kan utgöra centrala hinder för transnationellt fackligt samarbete, och hur dessa skillnader är rumsligt inbäddade. Sådana kulturella faktorer anses visserligen inte vara de viktigaste hindren för samarbetet, men som framgått kan de knappast betraktas som obetydliga. Ett av skälen till att de ofta underbetonas i den komparativa forskningen kan vara att de inte låter sig schematiseras lika enkelt som strukturella faktorer – t.ex. ekonomiska eller organisatoriska resurser, och skillnader i regleringar och avtal – möjligen med undantag för fackförbundens explicita ideologiska organiseringsgrund. Men samtidigt kan studier som försöker ta hänsyn till dessa kulturella faktorer ge en kompletterande förklaring till varför samarbetet mellan fackförbund i Europa tenderar att klustras geografiskt, vid sidan av de strukturella likheter och den fysiska närhet som finns mellan närliggande länder (Pernicka & Glassner, 2014).

Ett annat skäl till att dessa faktorer underbetonats i komparativ forskning kan vara att de är svåra att objektivt fixera, eftersom de tolkas mot bakgrund av betraktarens kulturellt-kognitiva kategorier och för-givet-taganden. Den ansats som prövats här låter därför aktörerna själva beskriva dessa skillnader ur ett ”inifrånperspektiv”. Risken med det är att respondenternas erfarenheter tolkas utifrån den förförståelse de redan har om kulturella skillnader i Europa, och att den faller tillbaka på kulturella stereotyper. Men detta spelar egentligen mindre roll i analysen, eftersom sådan förförståelse alltid finns – på alla håll i Europa. Erfarenheterna spelar dessutom en roll för samarbetet oavsett om de baseras på en ”korrekt” uppfattning av faktiska olikheter, eller om de härleds ur en befintlig förförståelse. Detta i linje med det inom sociologin ofta citerade Thomas-teoremets innebörd: ”Om människor definierar situationer som verkliga, så blir de verkliga till sina konsekvenser” (Thomas & Thomas, 1928: 572).

För att inte beskrivningen av dessa kulturella skillnader ska bli etnocentriskt krävs

dock att de undersöks från olika kulturella och rumsliga horisonter i Europa. Detta kapitels analys av erfarenheter från svensk och nordisk horisont är med andra ord endast en bit av det större pussel som måste läggas om vi ska förstå hur kulturella skillnader spelar roll för industriella relationer och fackligt samarbete i Europa.

Referenser

- Alvstam, Claes G. (1998) "Ekonomisk geografi – ett ämne borttappat och återfunnet", i Gren, M. & Hallin, P.O. (red) *Svensk kulturgeografi. En exkursion inför 2000-talet*. Lund: Studentlitteratur.
- Aspers, Patrik, Kohl, Sebastian & Power, Dominic (2008) "Economic sociology discovering economic geography", *Economic Sociology – The European Electronic Newsletter* 9(3): 3-16.
- Azarian, Reza (2014) "Nätverk och relationer mellan företag", i Azarian, R., Daoud, A. & Larsson, B. (red) *Ekonomisk sociologi. En introduktion*. Stockholm: Liber.
- Bechter, Barbara, Brandl, Bernd & Meardi, Guglielmo (2012) "Sectors or countries? Typologies and levels of analysis in comparative industrial relations", *European Journal of Industrial Relations* 18(3): 185-202.
- Daoud, Adel & Larsson, Bengt (2014) "Den nya ekonomiska sociologin", i Azarian, R., Daoud, A. & Larsson, B. (red) *Ekonomisk sociologi. En introduktion*. Stockholm: Liber.
- Furåker, Bengt & Bengtsson, Mattias (2013) "On the road to transnational cooperation? Results from a survey among European trade unions", *European Journal of Industrial Relations* 19(2): 161-177.
- Furåker, Bengt & Lovén Seldén, Kristina (2015) "Patterns of speech activity at ETUC Executive Committee meetings, 2005-2012", *European Journal of Industrial Relations*, published online ahead of print DOI 10.1177/0959680115600107.
- Hyman, Richard (2001) *Understanding European Trade Unionism. Between Market, Class and Society*. London: Sage.
- Ivarsson, Inge & Alvstam, Claes Göran (2005) "The effect of spatial proximity on technology transfer from TNCs to local suppliers in developing countries: the case of AB Volvo in Asia and Latin America", *Economic Geography* 81(1): 83-111.
- Ivarsson, Inge & Alvstam, Claes (2011) "Supplier upgrading in the home-furnishing value chain: an empirical study of IKEA's sourcing in China and South East Asia", *World Development* 38(11): 1575-1587.
- James, Al, Martin, Ron & Sunley, Peter (2006) "The rise of cultural economic geography", i Martin, R.L. & Sunley, P. (red) *Critical Concepts in Economic Geography. Volume IV, Cultural Economy*. London: Routledge.
- Larsson, Bengt (2012) "Obstacles to transnational trade union cooperation in Europe – results from a European survey", *Industrial Relations Journal* 43(2): 152-170.
- Larsson, Bengt (2014) "Transnational trade union action in Europe – the significance

- of national and sectoral industrial relations", *European Societies* 16(3): 378-400.
- Larsson, Bengt (2015) "Trade union channels for influencing European Union policies", *Nordic Journal of Working Life Studies* 5(3): 101-121.
- Larsson, Bengt & Lovén Seldén, Kristina (2014) "Facket och EU", i Berg, L. & Lindahl, R. (red) *Förhoppningar och farhågor. Sveriges första 20 år i EU*. Göteborg: Göteborgs Universitet.
- Lovén Seldén, Kristina (2014) "Laval and trade union cooperation: views on the mobilizing potential of the case". *The International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations* 30(1): 87-104.
- Pernicka, Susanne & Glassner, Vera (2014) "Transnational trade union strategies towards European wage policy: a neo-institutional framework", *European Journal of Industrial Relations*, published online ahead of print DOI: 10.1177/0959680113518232.
- Peterson, Abby, Wahlström, Mattias, Wennerhag, Magnus, Chritancho, Christiancho & Sabucedo, José-Manuel (2012) "May day demonstrations in five European countries", *Mobilization* 17(3): 281-300.
- Thomas, William I. & Thomas, Dorothy S. (1928) *The Child in America. Behavior Problems and Programs*. New York: Knopf.
- Visser, Jelle, Beentjes, Marieke, van Gerven, Minna & Di Stasio, Valentina (2009) "The quality of industrial relations and the Lisbon Strategy", i *Industrial Relations in Europe 2008*. Brussels: European Commission.

-
- 1 Undersökningen genomfördes under 2011/12 och finansierades av FAS. För detaljerade redogörelser av metod och material se Larsson (2012; 2014; 2015).
 - 2 Alla respondenter hade erfarenheter av nordisk och europeiskt samarbete och majoriteten av dem hade uppdrag i internationella fackliga organisationer, samtidigt som de i hemorganisationen var förbundsordförande, generalsekreterare, internationell sekreterare, eller liknande. Då analysen främst är orienterad mot det gemensamma i det svenska perspektivet refereras av konfidentialitetsskäl intervjuerna endast genom nummer (I.1-I.8). Intervjuerna gjordes av kapitelförfattaren, Bengt Furåker samt Kristina Lovén Seldén. Forskningen har finansierats av Riksbankens Jubileumsfond. Framställningen i citaten är lätt redigerat för att öka läsligheten.
 - 3 Dessa fem är för närvarande European Federation of Building and Woodworkers (EFBWW), European Federation of Public Service Unions (EPSU), European Transport Workers' Federation (ETF), European Trade Union Federation for Services and Communication (UNI-Europa), samt IndustriALL European trade union.

Kapitel 18

Sverige och förhandlingar i EUs ministerråd

Rutger Lindahl & Daniel Naurin

Våren 2009, strax efter att finanskrisen brutit ut i USA men innan den hade övergått till en statsskuld- och eurokris i Europa, genomfördes en intervjuundersökning med 257 företrädare för regeringar i samtliga medlemsländer inom Europeiska Unionen. Undersökningen ingick i ett projekt som syftar till att klarlägga samarbetsmönster i Europeiska Unionens Råd (ministerrådet). En av de frågor som ställdes handlade om vilka andra medlemsstaters representanter man oftast valde att samarbeta med i det dagliga förhandlingsarbetet i ministerrådet. Analysen av svaren på frågan visade, bland annat, att det saknades stöd för den oro som i den svenska euro-medlemskapsdebatten förts fram för att Sverige, på grund av självpåtaget utanförskap inom euro-området, skulle riskera att hamna utanför viktiga europeiska beslutsnätverk. Enligt dataanalysen uppvisade Sverige tvärtom, i förhållande till sin storlek, ett ovanligt högt nätverkskapital, dvs hög ömsesidig kontaktfrekvens med andra medlemsstater i EU. Detta konstaterande förstärks av att mätningar av Sveriges nätverkskapital inom EU 2003 och 2006 visar samma resultatmönster (Naurin & Lindahl, 2008; 2009; 2010).

De analyser som redovisas här bygger på datamaterial ifrån intervjuundersökningar som genomfördes under 2009, 2012 och 2015. Under denna tid slog eurokrisen till med full kraft. Spänningar inom eurogruppen framträdde tydligt och diskuterades i politiska fora och i massmedia. I debatten framfördes från många håll farhågor för att EU-samarbetet skulle falla samman om inte medlemsstaterna intensifierade sina ansträngningar för att komma tillrätta med krisens orsaker och följder. I dessa förslag till "räddningsaktioner" inkluderades även insatser av de stater som markerat att de inte önskade delta i eurosamarbetet, däribland Sverige, Storbritannien och Danmark. Frågan om ett fördjupat samarbete inom finansområdet och en bankunion sågs av en del som ett lackmustest på solidariteten med övriga EU-stater hos dessa euro-outsiders. Främsta intresset riktades mot Storbritannien, Danmark och Sverige och framträdande politikert uttalanden och agerande fick stort utrymme i denna debatt.

Trycket på ökad finanspolitisk samordning inom eurogruppen har hela tiden varit stark. Det finns därför anledning att återvända till vissa av de frågor som analyserats vid samtliga undersökningstillfällen, dvs. 2003, 2006, 2009, 2012 och 2015. En central fråga i analysen är om Sverige under krisperioden kunnat behålla sin relativt starka position som en ofta anlitad partner i förhandlingarna i ministerrådet? Eller har den ökade aktiviteten inom eurogruppen inneburit en hårdare markering av bl.a. Sveriges position utanför eurozonen och lett till en minskning av Sveriges nätverk-

skapital inom de områden där vi har en plats vid förhandlingsbordet?

De senaste undersökningarna, som genomförts under 2012 och 2015, följde samma grundkoncept som använts vid de tre tidigare studierna. Nationsrepresentanterna i ett antal kommittéer och arbetsgrupper i ministerrådet intervjuades. Urvalet var i huvudsak detsamma som i tidigare undersökningar. Intervjupersonerna är regeringstjänstemän stationerade i Bryssel och/eller i de nationella huvudstäderna. De representerar verksamhet inom ett brett urval av policyområden, inklusive ekonomisk politik, utrikes- och säkerhetspolitik, polis- och rättssamarbete, jordbrukspolitik, miljöpolitik, inre marknads- och konkurrenspolitik. Intervjupersonerna företräder såväl den högsta nivån – Coreper - som lägre nivåer inom ministerrådets organisationshierarki.¹

Den intervjufråga som i första hand kommer att analyseras här är densamma som ställts vid samtliga tidigare tillfällen: *Which Member States do you most often cooperate with within your working group, in order to develop a common position?* Denna öppna fråga ställs för att klarlägga medlemsstaternas nätverkskapital. En medlemsstats nätverkskapital baseras på hur många av de intervjuade som nämner medlemsstaten ifråga som en samarbetspart.² Omnämmandet är också viktat beroende på i vilken ordning staterna nämns. Den stat som först nämns får 10 ”poäng”, den andra i ordning får 9, och så vidare. *Nätverkskapital är en viktig resurs i förhandlingsprocesserna. Ett högt nätverkskapital betyder vidgade möjligheter för en aktör att erhålla och sprida information, samt bygga allianser.*

Det mönster som framträder när intervjupersonernas svar på den ovan nämnda frågan analyseras ger en översiktlig bild av hur medlemsstaterna relaterar till varandra. För att komplettera dessa bilder innefattade de intervjuer som genomfördes 2012 och 2015 även en fråga som mer direkt berörde medlemsstaternas inflytande på varandra: *Please think about the influence that other member states have on your member state during the discussions and negotiations in your working group/committee. In general which other member states have the greatest potential to influence the positions you take during the discussions?* Det innebar en möjlighet nu att undersöka om de aktörer som anses inflytelserika i huvudsak är desamma som har ett högt nätverkskapital.

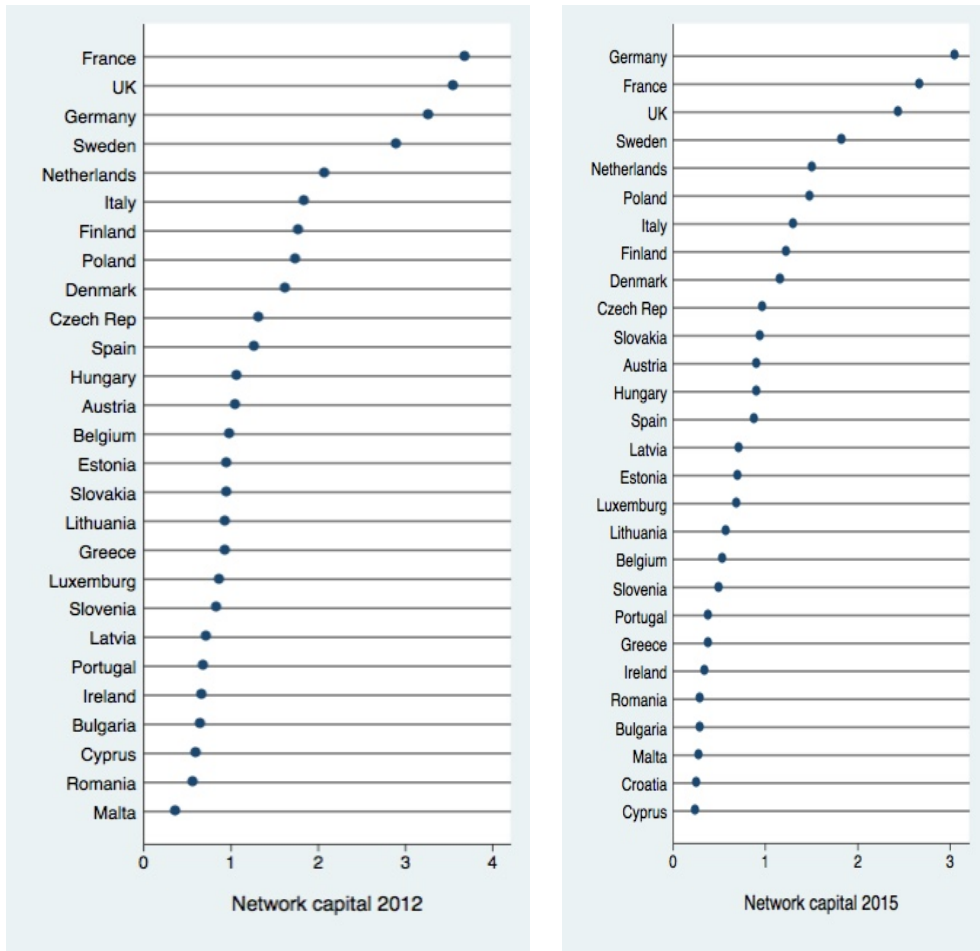
Nätverkskapital före och efter krisen

Tack vare att de intervjuundersökningar som genomförts före och efter (i slutskedet av) den akuta krisen i euro-området innehåller identiskt formulerade frågor är det möjligt att avgöra om, och i så fall på vilket sätt, krisen påverkat medlemsstaternas relationer, dvs deras nätverkskapital.

I figur 1 redovisas hur nätverkskapitalet fördelas över EU:s medlemsstater vid undersökningstillfällena 2012 och 2015. Inom gruppen ”de tre stora”, dvs. Tyskland, Frankrike och Storbritannien (UK), kan noteras att länderna bytt plats och att Tyskland i 2015 års undersökning erhåller det högsta nätverkskapitalet. För svensk del är

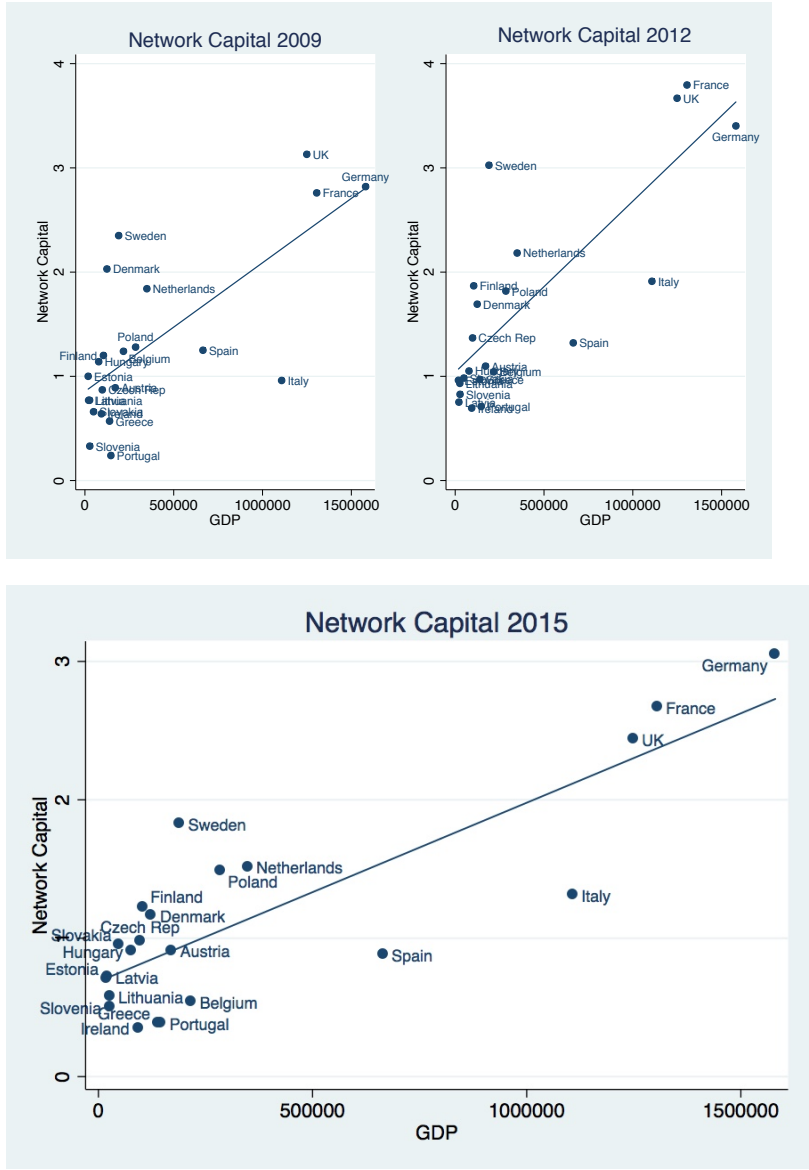
det av betydelse att konstatera att Sverige, liksom i tidigare undersökningar, placeras närmast de tre stora med ett förhållandevis högt nätverkskapital. Även Finland och Danmark har höga placeringar, medan t.ex. Belgien, Grekland och Portugal noteras för relativt lågt nätverkskapital.

Figur 18.1 Nätverkskapital för EU:s medlemsländer 2012 och 2015.



Figur 2 visar fördelningen av nätverkskapital (Y-axeln) i förhållande till ekonomisk storlek (X-axeln) 2009, 2012 och 2015. Den i figuren markerade linjen visar att det finns ett starkt samband mellan ekonomisk storlek och nätverkskapital. De länder som ligger under linjen underpresterar med avseende på nätverkskapital i förhållande till sin ekonomiska storlek. Till den kategorin hör t.ex. Italien och Spanien, vilket framgår tydligt i data från de tre senaste undersökningarna. Sverige, å andra sidan, är det land som i denna analys *överpresterar mest av alla vid samtliga mättillfällen*.

Figur 18.2 Medlemsstaters nätverkskapital i förhållande till deras BNP.



Redan i de undersökningar som genomfördes 2003 och 2006 utkristalliserades en tydlig tätgrupp bestående av ”de tre stora”, dvs Tyskland, Storbritannien (UK) och Frankrike. Noteras bör att de inbördes förhållandena mellan dessa varierat mellan de olika mätpunkterna. Värt att uppmärksamma är att Tyskland i 2015 års undersökning för första gången tydligt överpresterar i förhållande till sin BNP-storlek. Detta resultat kompletterar resultatet i figur 1, där det konstaterades att Tysklands nätverkskapital 2015 ökat. Tyskland kan därmed anses ha stärkt sin ställning i förhandlingarna inom EU:s ministerråd. Sammantaget visar resultaten att de tre stora medlemsstater-na intar en särställning när det gäller kontakter med övriga medlemsstater inom EU.

Samarbetsmönster före och efter krisen

I figur 3 visas de övergripande samarbetsmönstren i ministerrådet vid de tre senaste mättillfällena. Analysen bygger på en multidimensionell skalning, och kan läsas ungefär som en avståndskarta. Ju närmare varandra två medlemsländer befinner sig, desto oftare har deras respektive representanter nämnt varandra som samarbetspartners. Modellen ger inte en perfekt bild av passningen - det finns också en viss osäkerhet - vilket gör att bilden i första hand bör användas till att söka övergripande mönster snarare än att i detalj analysera individuella parförhållanden.

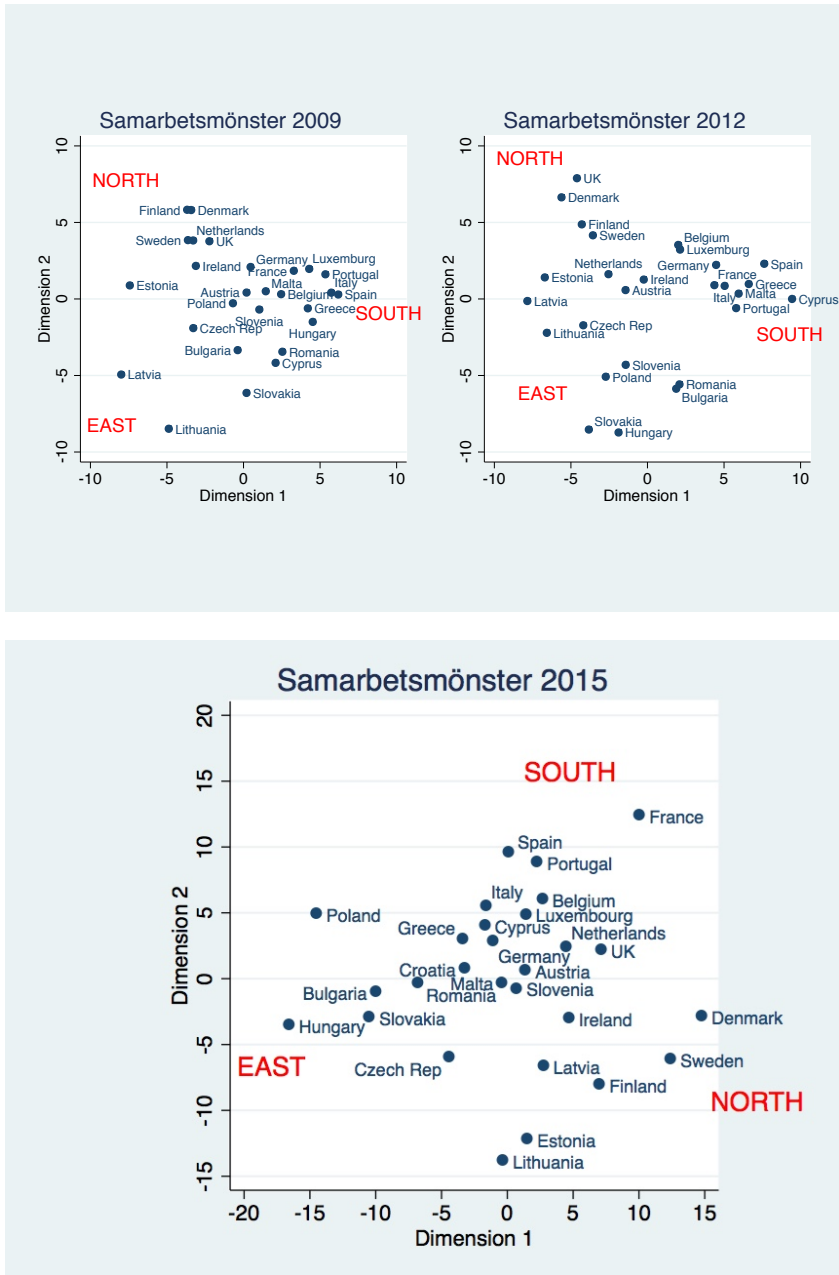
Det mest slående övergripande mönstret är det geografiska. Samarbetsmönstren i ministerrådet uppvisar, både före eurokrisen och nu i ett mindre akut läge, betydande likheter med en Europakarta. Det geografiska mönstret kan delvis förklaras av det faktum att närliggande stater i många frågor har närliggande intressen och har väl utvecklade kontaktytor. En annan tänkbar förklaring är att kulturella ”in-group-outgroup” faktorer påverkar valet av samarbetspartners. Det är väl etablerat inom socialpsykologin att människor tenderar att föredra att samarbeta med andra som är mest lika en själv.

Den förhållandevis samlade positioneringen av Danmark, Finland och Sverige kan ses som en illustration till detta resonemang. Det kan också noteras att Sveriges position i den ”norra” delen av samarbetskartan är tydlig både före och efter eurokrisen. Notervärt är bl.a. Storbritanniens (UK) förflyttningar mellan undersökningstillfällena 2009, 2012 och 2015. Vid den senaste undersökningen har intar Storbritannien en mer central position än vid något tidigare mättillfälle. Tyskland återfinns, som vanligt, i ett läge mellan ”Nord”, ”Syd” och ”Öst”, medan den tredje stormakten, Frankrike, för första gången noteras för en utkantsposition.

Definitionen av nätverkskapital innefattar tillgång till andra medlemsstater för samarbete, vilket här mäts genom hur ofta man nämns av andra som samarbetspartner. I dessa svar kan finnas ett visst moment av önsketänkande. När representanten från land X nämner land Y som samarbetspartner, men representanten från land Y inte i sin tur nämner land X, så kan det ses som att man har olika prioriteringar av samarbetet. Det kan därför vara relevant att studera även ömsesidigheten i samarbetet. För Sveriges del framgår det tydligt att de mest omfattande ömsesidiga kontakterna upprätthålls med

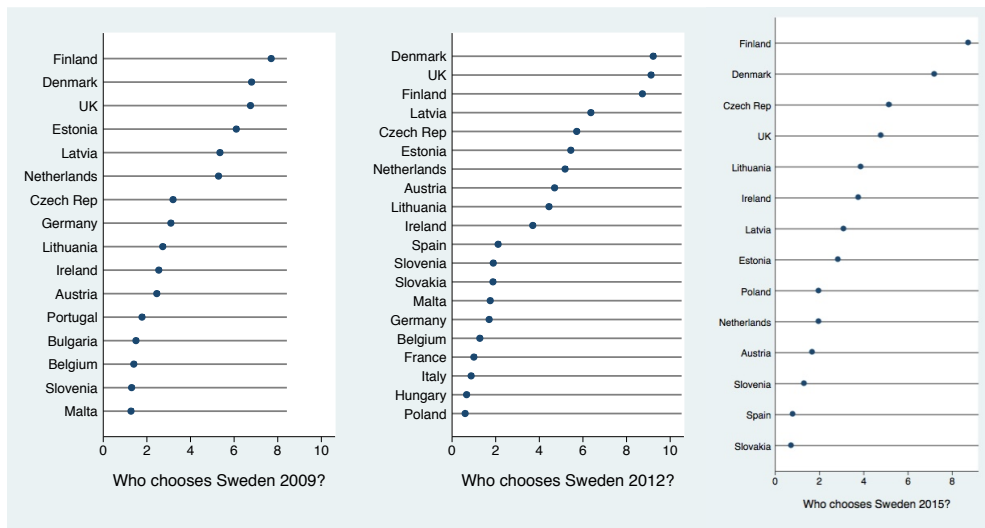
stater i norra Europa. Här finns de stater som söker svenskt samarbete och som Sverige vänder sig till. Av stormakterna är det främst med Storbritannien som det finns en tydlig ömsesidighet.

Figur 18.3 Samarbetsmönster mellan EU:s medlemsländer 2009, 2012 och 2015.



I figurerna 4 och 5 redovisas resultaten för svensk del mer i detalj. Figur 4 visar vilka andra stater som oftast nämner Sverige som samarbetspartner, det vill säga var tyngdpunkten i Sveriges nätverkskapital ligger. På de främsta platserna återfinns i stort sett samma länder 2009, 2012 och 2015, om än i något olika ordning: Danmark, Storbritannien och Finland är i topp samtliga tillfällen. Tjeckien, Nederländerna och de baltiska staterna återfinns också högt upp på listan över länder som ofta nämner Sverige som samarbetspartner. Ett medlemsland som i ökande grad framhållit kontakterna med Sverige är Polen. Tyskland, däremot, uppvisar en omvänd utveckling mellan 2009 och 2015.

Figur 18.4 Vem väljer Sverige som samarbetspartner?



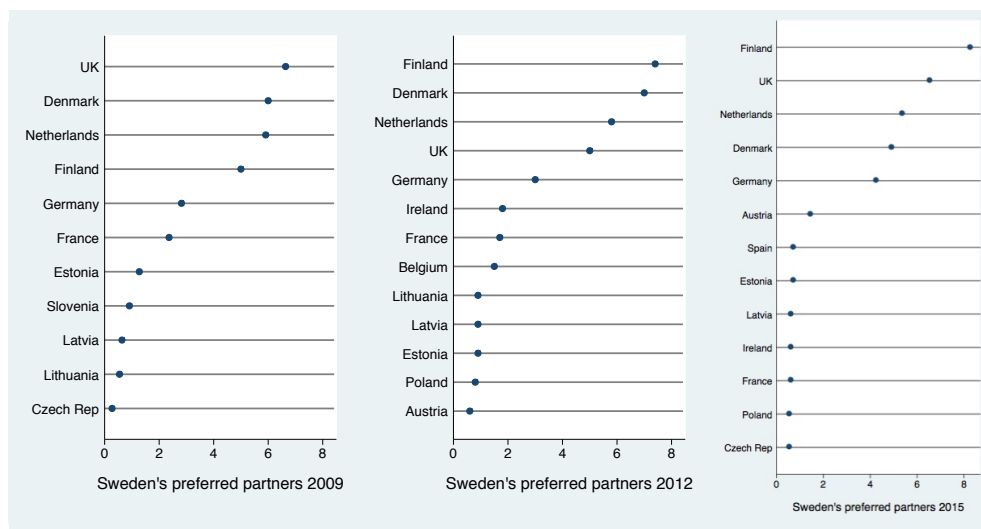
Vilka samarbetspartners framhåller då de svenska representanterna? Resultaten i figur 5 visar vilka medlemsstater som de svenska intervjupersonerna pekar ut som sina närmaste samarbetspartners. Finland, Storbritannien, Nederländerna, Danmark och Tyskland utgör ”topp-5” vid de tre mättillfällena. Finland har sedan 2009 fått en tydligt stärkt position. Det kan också noteras att Tjeckien och de baltiska staterna, som ofta nämner Sverige som en viktig partner, inte får en lika framskjuten placering när de svenska representanterna redovisar sina prioriterade kontakter.

Hur väljer de stora staterna?

Den statsvetenskapliga forskningen om beslutsfattandet i EUs ministerråd har visat på en del intressanta paradoxer när det gäller de stora staternas betydelse för förhandlingarna och resultaten. Å ena sidan är det tydligt att de stora – framförallt ”de tre stora”, dvs Frankrike, Tyskland och Storbritannien - väger tyngst i processen i förhandlingarnas ögon, och att de driver ett tuffare och mindre konsensusinriktat

förhandlingsspel än de andra staterna (Tallberg, 2008, Naurin 2013). Å andra sidan visar systematiska studier av många beslutsprocesser att de stora inte får som de vill oftare än andra (Thomson, 2011). En viktig förklaring till det senare är att ”de tre stora” sällan har gemensamma intressen, vilket gör att utgången oftast måste bli en kompromiss.

18.5 Vilka samarbetspartners prioriterar Sverige?

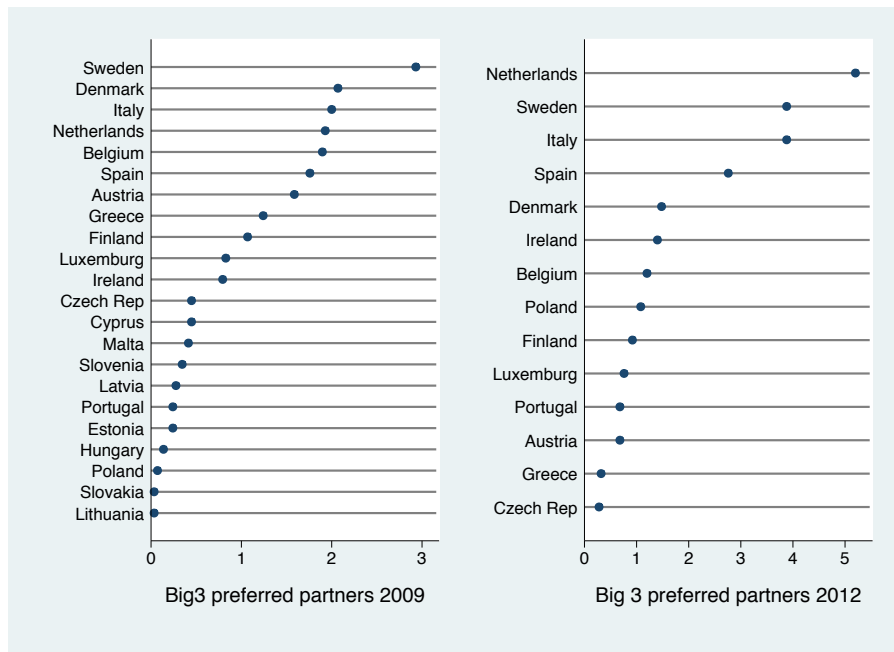


För Sverige, liksom för de övriga mindre medlemsländerna, är det viktigt att ha så omfattande och goda kontakter som möjligt med de stora medlemsländerna. Inte minst för att dessa har en dominerande roll i förhandlingsprocesserna.

I figur 6 redovisas en sammanvägning av de tre stora EU-medlemsländernas prioriteringar när det gäller val av samarbetspartners. I resultaten från 2009 kan noteras att Sverige intar en mycket stark position. Undersökningen genomfördes på våren 2009, dvs under förberedelserna för det svenska ordförandeskapet under andra halvåret 2009. Det är dock inte troligt att det kommande ordförandeskapet har spelat en stor roll för den framskjutna positionen, då en mer systematisk analys av data ifrån 2003, 2006, 2009 och 2012 visar att ordförandeskap inte samvarierar med ett högre nätverkskapital.

Motsvarande redovisning av samarbetsmönster för 2012 ger fortfarande Sverige en mycket stark position. Den största förändringen är att Nederländerna placeras på toppositionen när det gäller samarbete med de tre stora och att Italien har kommit upp på samma nivå som Sverige. Det starkaste intrycket av resultatmönstret är ändå att Sverige, i förhållande till sin storlek och i jämförelse med andra medlemsstater, har ett starkt nätverkskapital hos de tyngsta aktörerna i EU. Detta förhållande har inte förändrats under eurokrisen.

Figur 18.6 "De tre storas" prioriterade samarbetspartners.



Inflytande

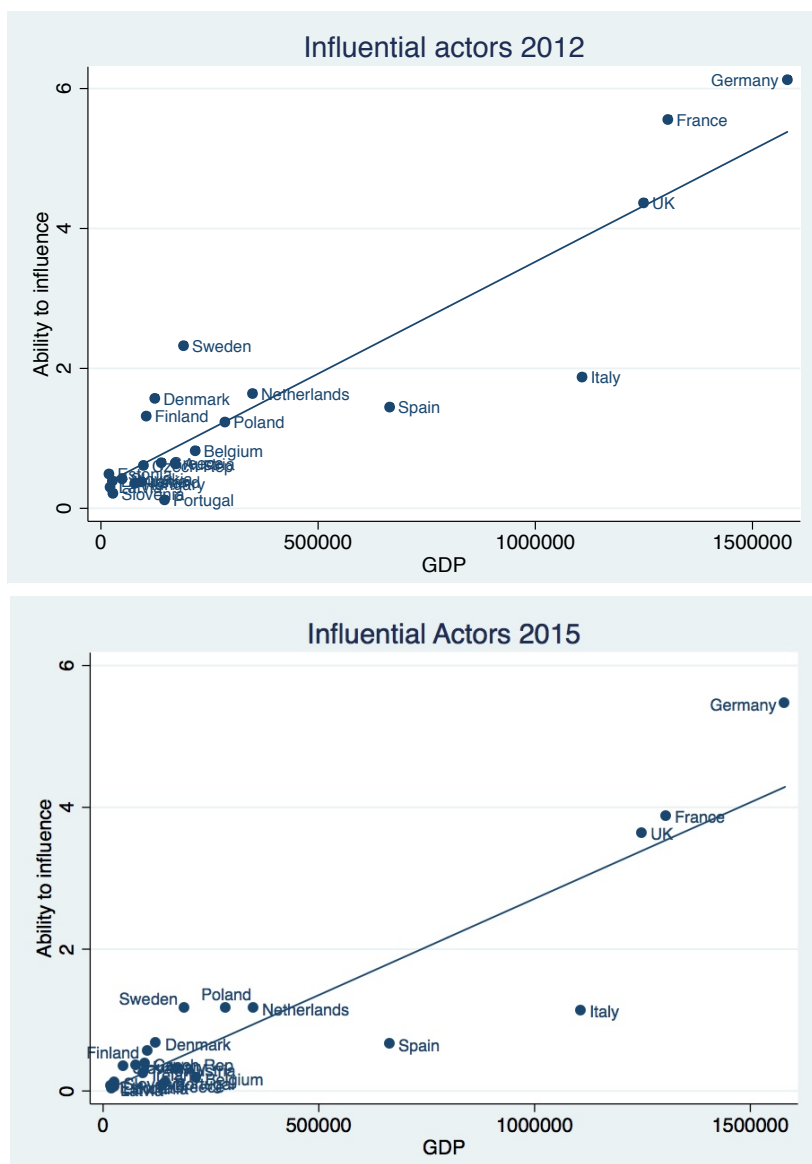
Tillgången till nätverkskapital har betydelse för medlemsstaternas möjligheter att bygga allianser och utbyta information. Det har också visat sig ha viss effekt på utsikterna att i förhandlingar uppnå det utfall man önskar (Arregui & Thomson, 2009). Av denna anledning är det logiskt att förvänta sig ett samband mellan nätverkskapital och inflytande på andra staters positioner. De analysresultat som redovisas i figur 7 visar att ett sådant samband finns.

Resultaten i figur 7 bygger på analys av svar som de 257 intervjuade representanterna för medlemsländerna i EU 2012 gav på frågan: *Please think about the influence that other member states have on your member state during the discussions and negotiations in your working group/committee. In general which other member states have the greatest potential to influence the positions you take during the discussions?*

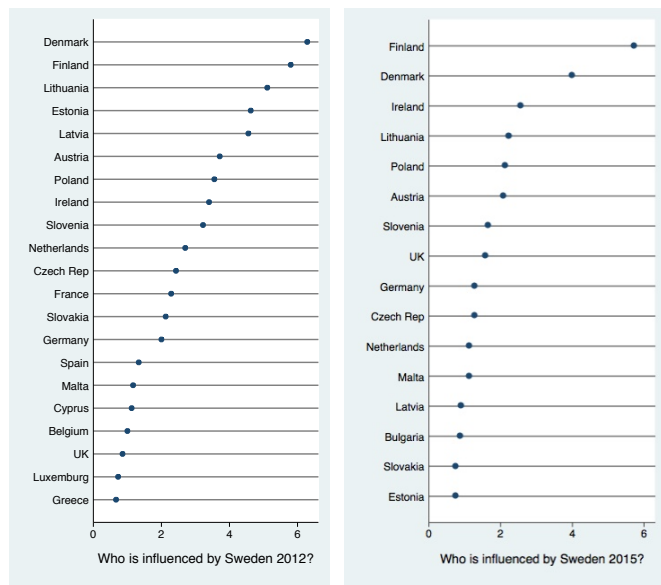
Y-axeln mäter här hur ofta de olika länderna nämns som aktörer med stor förmåga att påverka svarspersonens position i förhandlingarna. Bland de tre stormakterna i EU är det Tyskland och Frankrike som anses ha störst inflytande. I resultaten från 2015 har Tysklands position förstärkts. Analyserna visar att "de tre stora" har ett större inflytande över diskussion och beslut inom EU, än vad som är motiverat av deras ekonomiska styrka (BNP-storleken). En skillnad gentemot fördelningen av nätverkskapital (figur 1) är att Storbritannien, och 2015 även Frankrike, inte lika ofta nämns som en inflytelserik aktör som Tyskland. Storbritanniens och Frankrikes inflytande är 2015 mer i nivå med vad som framstår som naturligt i förhållande

till storleken på ländernas ekonomi. Sverige är återigen det land som ”överpresterar” mest i förhållande till sin storlek, men både Polen och Nederländerna intar i 2015 års undersökning en liknande position. De ”mellanstora” EU-länderna Italien och Spanien har betydligt mindre inflytande än vad deras relativa storlek på BNP borde ge dem. Av resultaten framgår också att både Danmark och Finland har ett inflytande som är större än vad storleken på deras BNP skulle motivera. För övriga medlemsländer, av vilka flertalet är relativt små stater, visar resultaten att de flesta ”underpresterar” när det gäller inflytande i EU:s förhandlingsprocesser.

Figur 18.7 Inflytande efter land och storlek på BNP.



Figur 18.8 Vilka medlemsstater uppger sig påverkade av Sverige?



I figur 8 visas vilka medlemsstater som anger Sverige som en aktör med stor potential att påverka deras position. De Nordiska EU-grannarna Finland och Danmark intar både 2012 och 2015 toppositionerna. Därefter följer ett antal länder från främst Mellan- och Noreuropa som dock placerar sig på olika positioner vid de två mätillfällena. Orsaken till denna variation kan sannolikt sökas i vilka frågor som varit aktuella i förhandlingarna vid dessa tidpunkter. Det övergripande mönstret framstår dock som stabilt och stämmer väl överens med det som tidigare redovisats när det gäller tillgång till nätverkskapital.

Ett högt nätverkskapital ger förbättrade möjligheter att påverka diskussioner och utfall under förhandlingsprocesserna inom EU. När det gäller ”de tre stora” kan noteras att svenskt inflytande noteras i större utsträckning av brittiska och tyska representanter, än av franska. Detta framträder tydligt i resultaten från 2015. Det svenska inflytandet på de franska och tyska ställningstagandena visar sig vara större.

De svenska förhandlarna uppger att de i första hand influeras av ”de tre stora”, dvs Tyskland, Storbritannien och Frankrike och att de länder som kom därefter är Finland, Danmark och Nederländerna.

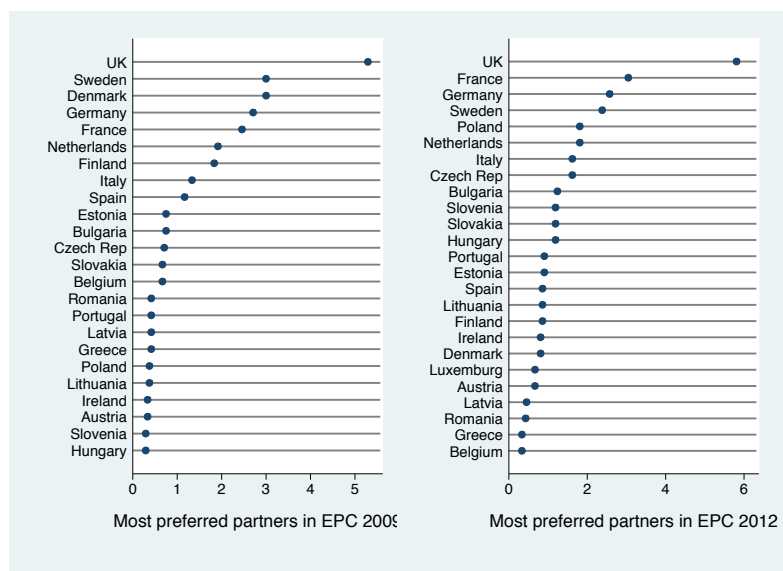
Nätverkskapital och inflytande inom det ekonomisk-politiska området

En av kommittéerna som ingår i urvalet för denna undersökning – Economic Policy Committee (EPC) - arbetar specifikt med ekonomisk politik, och är en av de grupper som förbereder finansministrarnas möten. Man kan konstatera att det är den kommitté som ligger närmast eurokrisens kärnområde. Den fråga som i detta sam-

manhang faller sig naturlig är om eurokrisen och den ökade samordningen inom eurogruppen påverkat Sveriges position på det här området?

Fördelningen av nätverkskapital inom EPC år 2009 och 2012 visas i figur 9. Mest anmärkningsvärd är Storbritanniens position. Den brittiske representanten nämns som en viktig samarbetspartner oftare än någon annan inom kommittén både före och efter krisen. Sverige har också en stark position bland kommitténs medlemmar vid båda mätillfällena. Man kan också lägga märke till att även en tredje ”euro-outsider”, nämligen Danmark har ett mycket högt nätverkskapital 2009.

Figur 18.9 Vilka framträder som mest eftertraktade partners inom Ekonomisk-politiska kommittén (EPC)?

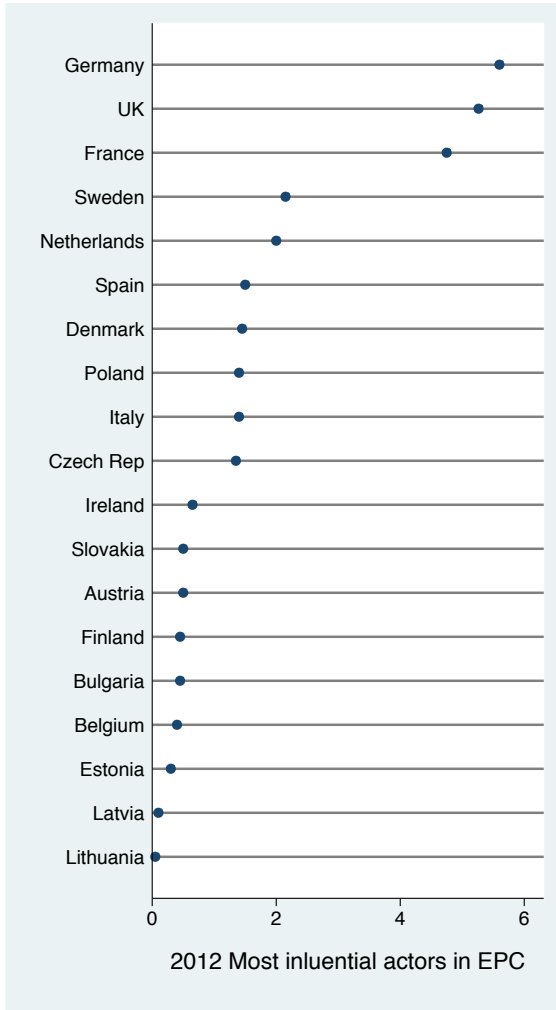


Analysen av vilka som anges som mest inflytelserika aktörer inom EPC-arbetet presenteras i figur 10. Det visar sig att tre ”euro-outsiders” – Storbritannien, Sverige och Danmark – nämns bland de sju mest inflytelserika medlemsländerna.

Slutsatser

Den övergripande slutsatsen är att samarbetsmönstren i ministerrådet präglas av betydande stabilitet före och efter eurokrisen. Sverige har behållit en unikt stark position när det gäller nätverkskapital, och därmed förmåga att utöva inflytande, i förhållande till sin storlek. Man skall dock komma ihåg att forskningen många gånger har visat att de tre stora – Tyskland, Frankrike och Storbritannien – dominerar förhandlingarna, och att de mindre staternas möjligheter till inflytande är relativt begränsade.

Figur 18.10 Vilka anses vara de mest inflytelserika medlemsländerna inom EU?



Huruvida man får som man vill beror mer på vad man vill – och vad andra (främst de stora) vill – än hur man agerar, men det finns ändå ett inte oväsentligt utrymme för inflytande över utvecklingen inom förhandlingsprocessen. En förutsättning för detta är att det egna landet uppfattas som en värdefull samarbetspartner, vilket kan avläsas som en medlemsstat med högt nätverkskapital. EU:s beslutsprocesser slutar dock normalt med en kompromiss där den som råkar ligga närmast ”mitten” är mest lyckosam.

Samarbetsmönstren varierar mellan de olika undersökningstillfällena, men det är uppenbart att det finns ett geopolitiskt mönster som innefattar en sydlig sfär med framträdande plats för Frankrike, en nordlig sfär där Storbritannien intar en central position och där Sverige också har en tydlig placering, samt en östlig sfär där det inte

framträder någon tydlig central aktör. Tyskland återfinns i alla undersökningar i en central position mellan de tre sfärerna. Detta är det övergripande mönster som framkommer ur undersökningsresultaten. Det finns dock uppenbart betydande utrymme för ”gränsöverskridande” mellan sfärerna och sådant förekommer när det tjänar de nationella intressena i olika sakfrågor.

Referenser

- Arregui, Javier, & Thomson, Robert. (2009). States' bargaining success in the European Union. *Journal of European Public Policy*, 16(5), 655-676.
- Naurin, Daniel (2013) "Consensus behavior in international negotiations: State power, institutions and gender." Paper presented at the *European Union Studies Association International Biennial Conference*, Baltimore, May 9-11.
- Naurin, Daniel & Lindahl, Rutger (2008) "East, North, South. Coalition-Building in the Council Before and After Enlargement", in Naurin, Daniel and Wallace, Helen. *Unveiling the Council of the EU. Games Governments Play in Brussels*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Naurin, Daniel & Lindahl, Rutger (2009) *Out in the Cold? Flexible Integration and the Political Status of Euro-Outsiders*, SIEPS2009:13epa. Stockholm: SIEPS.
- Naurin, Daniel & Lindahl, Rutger (2010) "Out in the Cold? Flexible integration and the political status of the Euro opt outs", *European Union Politics*, Vol 11, No 4.
- Tallberg, Jonas (2008). Bargaining power in the European Council. *Journal of Common Market Studies*, 46(3), 685-708.
- Thomson, Robert (2011). *Resolving Controversy in the European Union*. Cambridge: Cambridge University Press.

-
- 1 De arbetsgrupper som ingår är Coreper II, Coreper I, Politico-Military Group (PMG), the Political and Security Committee (PSC), Veterinary attachés (VET), the Standing Committee on Agriculture (SCA), the Economic Policy Committee (EPC), the Working party on tax questions (TAX), the Working party on the environment (ENV), the Coordinating Committee in the area of police and judicial cooperation in criminal matters (CATS), the Working party on competition (COMP).
 - 2 Inom nätverksteori kallas måttet för "in-degree" centralitet.

Kapitel 19

EU:s handelspolitik i en utmaningarnas tid – strategiskt agerande i grannskap och Asien

Anders Ahnlid & Lena Lindberg¹

Det som idag är den Europeiska Unionen (EU) var från början ett politiskt projekt för att säkra fred och välbefinnande på en under allt för lång tid allt för krigshärjad kontinent. Så är det i grunden fortfarande, även om de europeiska krigen inte längre står i europapolitikens förgrund. Samtidigt har ekonomisk integration och handel, såväl inom EU som mellan EU och omvärlden, från första början varit sammanslutningens främsta hävstång. Till förståelsen av detta har Claes Göran Alvstams omfattande och imponerande värv bidragit i betydande utsträckning (se t.ex. Alvstam, 2005; 2014).

Efter finanskrisens utbrott 2008 har den följande ”stora recessionen”, eurokrisen och fallande krigsminnen medfört att EU:s utveckling har präglats av ekonomisk stagnation, demokratiska bakslag och till och med risk för att en betydelsefull medlem som Storbritannien ska lämna unionen. Till detta ska läggas geopolitikens återkomst genom Rysslands aggression mot Ukraina och flyktingkrisen i spåren av Mellanösterns och Nordafrikas sönderfall. Sammantaget står EU för närvarande inför sina kanske svåraste utmaningar någonsin.

Historiskt har EU-samarbetet breddats och fördjupats efter politiska omvälvningar, ekonomi- och valutakriser. Det är emellertid inte självklart att detsamma kommer att ske efter nuvarande krisperiod (Larsson, 2015).

Ett står emellertid klart – för att EU ska kunna ta sig ur rådande förlamning krävs på nytt att ekonomisk integration och internationell handel lämnar positiva bidrag till utvecklingen. På den inre marknaden finns flera initiativ som kan bidra; det senaste inre marknadspaketet, investeringsplanen, förslaget om en kapitalmarknadsunion, energiunionen, den digitala inre marknaden och överenskommelsen om dataskydd.

Denna artikel kommer emellertid att koncentrera sig på EU:s agerande genom sin handelspolitik mot omvärlden; i sitt närområde och i Asien. Därmed illustreras två centrala aspekter av den gemensamma handelspolitiken, nämligen dess bidrag till dels stabilitet och säkerhet, dels ekonomiskt välbefinnande.

Den gemensamma handelspolitiken är ett av de mest verkningsfulla redskapen som EU har i sin verktygslåda för externa relationer. Utvecklingen sedan finanskrisen 2008 har medfört att EU:s medlemsländer har närmats sig varandra till stöd för en frihandelsinriktad politik eftersom t.ex. Italien, Portugal och Spanien har tvungits anamma en mer liberal handelspolitik som en del av krisbekämpningen. Sam-

tidigt har maktförskjutningarna i det globala systemet försämrat förutsättningarna för multilaterala framsteg för fri handel av det slag som under efterkrigstiden genom GATT och WTO bidragit till ekonomisk utveckling. Den ökade samsynen inom EU har därför inte kunnat omsättas i globala framsteg. Detta har haft ett avgörande inflytande på EU:s handelsstrategi. Så länge andra tongivande aktörer inte, som EU, förmår ta ansvar för det multilaterala handelssystemet tvingas EU att koncentrera sina insatser på olika bilaterala och regionala handelsinitiativ.

Det är mot denna bakgrund som den Europeiska kommissionen i oktober 2015 presenterade sin nya handelsstrategi, *Trade for all - Towards a more responsible trade and investment policy* (Kommissionen, 2015). Strategin ska vägleda EU:s handelspolitik under de närmaste fem åren och ger en bred överblick över Kommissionens prioriteringar. Detta kapitel behandlar först EU:s utmaningar i sitt närområde, där handels-, säkerhets- och utrikespolitik p.g.a. konflikter såväl i öst som i syd nu vävs samman på ett sätt som är mer utmanande än någonsin. Därefter diskuteras utvecklingen av EU:s hållning till Asien, där ekonomiska mål dominerar och tillväxtpotentialen fortfarande är hög, men där EU riskerar hamna på efterkälken när andra parter förhandlar frihandelsavtal i snabb takt.

EU:s handelspolitik och Kommissionens nya handelsstrategi

De geo- och säkerhetspolitiska utmaningar som för närvarande dominerar EU:s agenda är i betydande grad sammanlänkade med handelspolitiken. Den ekonomiska tillväxt som internationell handel kan åstadkomma för både EU och omvärlden behövs för ekonomisk återhämtning och för att fred ska kunna bevaras efter konflikt i oroshärdar. EU måste anpassa sig till att hela 90 procent av världens ekonomiska tillväxt under de kommande 10-15 åren väntas genereras utanför Europa.

Det är i ljuset av denna insikt som Kommissionens nya handelsstrategi bör ses. Strategin följer på föregångarna från 2006 och 2010 (Kommissionen, 2006; 2010a; b) och har mestadels mötts av positiva reaktioner från såväl EU:s medlemsstater, Europaparlamentet och nationella parlament som det civila samhället.² Den talar om handel och investeringar som kraftfulla drivkrafter för att skapa tillväxt och sysselsättning. Den betonar en effektiv handelspolitik som tar itu med den nya ekonomiska verkligheten och håller vad den lovar, samt vikten av transparens och en politik baserad på värden. I strategin antas ett framtidsblickande förhandlingsprogram som innehåller ansträngningar att såväl gjuta nytt liv i det multilaterala handelssystemet som att stärka EU:s bilaterala relationer. Givet att tillväxten i världshandeln i princip har stannat av under senare år bör strategin rimligen också ses som ett sätt att försöka återskapa denna tillväxt³.

EU:s bilaterala agenda baseras i den nya strategin på tre vägledande principer. Kommissionen slår fast att beslut om att inleda nya frihandelsförhandlingar huvudsakligen måste baseras på ekonomiska kriterier för tillväxt och sysselsättning i EU; att frihandelsavtal måste utmärkas av hög ambition, verklig marknadsöppning och

ömsesidighet; samt att EU i framtiden behöver förbättra överensstämmelsen mellan ansatser gentemot tillväxtekonomier på unilateral, bilateral och multilateral nivå.

Den region som främst lyfts fram, utöver Nordamerika och pågående förhandling med USA om *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) - (som utgör EU:s främsta handelspolitiska prioritering), är Asien och Oceanien, där Kommissionen önskar fördjupa de bilaterala relationerna samt utveckla ett mer strategiskt engagemang. Beslut om att inleda FTA-förhandlingar i denna region fattas främst utifrån ekonomiska intressen.

Två mer närliggande områden som inte får lika mycket uppmärksamhet i strategin, men som är avgörande för EU-samarbetets utveckling, är det Östliga partnerskapet och det södra grannskapet, där bevekelsegrunderna för stärkande av handelsrelationerna ser annorlunda ut. Här pekar strategin kortfattat på behovet av stabilitet och välbefinnande efter de senaste årens händelseutveckling – särskilt genom associeringsavtal och djupgående och omfattande s.k. DCFTAs (*Deep and Comprehensive Trade Agreements*) med Ukraina, Moldavien och Georgien i öst, samt med Marocko och Tunisien i söder. Strategin diskuterar emellertid inte direkt handelspolitiken som utrikespolitiskt medel för stabilitet och konflikthantering.

Blodig konflikt i Ukraina i handelspolitikens spår

EU:s relation till Ukraina är det tydligaste exemplet på vilken sprängkraft som kan finnas i strävan efter ekonomisk integration med EU och på hur handelspolitik spelar roll för geopolitik och till och med väpnad konflikt. Detta efter att ett allt mer nationalistiskt Ryssland under den senaste tioårsperioden allt tydligare utmanat EU:s ambitioner att erbjuda Ukraina och andra grannländer i öst en framtid i Europas hägn. I förlängningen av detta har Ukraina, Moldavien och Georgien sett ett hägrande medlemskap i EU, en ambition som både splittrat EU:s medlemsländer och motarbetats kraftfullt av Ryssland.

EU slöt sitt första, föga långtgående, partnerskapsavtal med Ukraina 1994. En huvudkomponent i det så kallade Östliga partnerskapet⁴, som tillkom under Sveriges EU-ordförandeskap 2009, var att knyta de östliga grannar som så önskade närmare EU genom att ingå DCFTAs. Dessa skulle gå längre än några andra avtalsformer av liknande slag, med undantag för de villkor som Norge, Island och Lichtenstein ges genom det Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES). Partnerländerna erbjöds integrering under de regelverk och standarder som upprätthålls på EU:s inre marknad. I Ryssland kom detta att ses som ett sätt av EU att inkräkta på vad som uppfattades vara den egna intressesfären.

Förhandlingarna med Ukraina om ett DCFTA, som en del av ett bredare associeringsavtal, avslutades 2011. Fängslandet av den f.d. ukrainske premiärministern Tymoshenko, och den kränkning av rättsstatsprinciper som EU ansåg att detta utgjorde, medförde att undertecknandet av avtalet sköts upp. Inför toppmötet med det Östliga partnerskapet i Riga 2013 bedömde EU att hindren för undertecknande var

undanröjda. Då valde dåvarande presidenten Janukovyjtj, efter ryska påtryckningar, att avstå från att underteckna avtalet med EU för att i stället söka närmare samarbete med Ryssland och dess Euroasiatiska tullunion med Vitryssland och Kazakstan. Något tidigare hade Armenien gett upp sitt EU-avtal av liknande skäl och startat sitt närmande till den Euroasiska tullunionen.

Ukrainas ratande av EU-vägen ledde till stora och långvariga demonstrationer på frihetstorget i Kiev. När de resulterade i tumult och ett stort antal döda demonstranter flydde Janukovyjtj landet i februari 2014. Parlamentet avsatte honom och utlyste nyval. På detta följde Rysslands annektering av Krim och det ryskunderstödda kriget i östra Ukraina. Den nya regeringen i Kiev återträdde EU-vägen. Associeringsavtalets politiska delar undertecknades i mars 2014 och det fullständiga DCFTA:t efter valet av Poroshenko till president i Ukraina i juni 2014. I båda fallen hölls ceremonierna i anslutning till möte i Europeiska rådet, under överinseende av EU:s stats- och regeringschefer.

Fortsatt rysk aggression, efter nedskjutningen av ett malaysiskt passagerarplan över ukrainskt territorium i juli 2014, medförde att EU införde omfattande ekonomiska sanktioner mot Ryssland. Trots denna utveckling accepterade EU, p.g.a. ryska synpunkter på EU:s DCFTA med Ukraina, att föra trepartssamtal om tekniska aspekter av avtalet. I september 2014 gick EU med på att skjuta upp avtalets ikraftträdande till 1 januari 2016 samtidigt som EU genomförde sin del av avtalet ensidigt.

Ett avtal om eldupphör och återställande av Ukrainas rättigheter över sitt territorium ingicks i Minsk i februari 2015 och EU:s sanktioner kopplades till Minsk-avtalets genomförande. I trepartssamtalen stod det klart att Ryssland inte var ute efter att lösa tekniska problem i DCFTA:t, utan fortsatte att vilja nå inflytande över detsamma, vilket inte accepterades. Samtidigt som avtalet trädde i kraft drog Ryssland bort alla sina handelslättnader i relation till Ukraina, och trepartssamtalen avbröts. Mot denna bakgrund arbetar EU – genom kommissionen och ett flertal medlemsländer – enträget med den ukrainska administrationen för att reformera landets ekonomiska system, undanröja korruption och skapa en ny framtidstro.

Med Moldavien och Georgien undertecknade EU associeringsavtal, inklusive DCFTAs, i juni 2014. Avtalen har tillämpats provisoriskt sedan september samma år. I Moldavien har avtalet med EU inte förmått dämpa den polariserade politiska situationen, som präglas av betydande korruption och uppsplitande rivalitet mellan en EU-vänlig politisk gruppering, som varit i regeringsställning under senare tid, och en ryssinriktad falang som numera ser Putin som sin bundsförvant. P.g.a. motsättningarna mellan de två grupperna har reformarbetet avstannat.

I Moldavien utgör Transnistrien en ryssallierad utbrytarrepublik på samma sätt som Sydossetien och Abchazien i Georgien kontrollerats av Ryssland sedan kriget 2008. Även om den georgiska demokratin är omogen har den nått längre än motsvarande ordningar i Ukraina och Moldavien. Den georgiska ledningen är uttalat för ett närmande till EU, även om oppositionella krafter även här verkar i en mer ryssvänlig riktning.

Inför toppmötet i det Östliga partnerskapet i Riga i maj 2015 förmådde EU-sidan inte enas om formuleringar i slutdokumentet som gav de länder i partnerskapet som så önskade hopp om medlemskap i EU. Detta sågs som ett bakslag i Ukraina såväl som i Moldavien och Georgien, även om EU-närmandet enligt associeringsavtalen och DCFTAs fortsätter.

Bräckliga stater i södra grannskapet reformeras med handelspolitikens hjälp

Den "arabiska våren" 2011 följde långvarig oförmåga att få till stånd uthållig ekonomisk tillväxt och förbättrad levnadsstandard i Mellanöstern och Nordafrika. Under lång tid hade försök att skapa meningsfulla öppningar för handel mellan dessa regioner och EU bromsats av protektionistiska intressen inom EU. Det så kallade Euromed-samarbetet, som inleddes 1995, gick långsamt och medförde inte tillräckliga resultat.

När hoppingivande löften nu förbyts i sönderfall, krig, repression och grusade framtidsförhoppningar i flera länder har EU omprövat sin handelspolitik genom att starta förhandlingar om DCFTAs med länder där detta är möjligt, för att bringa dessa länders lagstiftning närmare EU:s på handelsområdet.

Tunisien, där den "arabiska våren" startade, var det första landet som ingick ett associeringsavtal med EU under Euromed-programmet. Detta medförde att varutullar kunde avskaffas 2008 och att ett frihandelsområde upprättades. I dag är Tunisien ett av de få länder i regionen där omvälvningen efter 2011 medfört positiva resultat i form av ny konstitution, demokratisk utveckling och förhoppningar om en stabil utveckling framåt. För att stödja landets politiska och ekonomiska reformer erbjöd EU, med Ukraina som modell, förhandlingar om ett DCFTA med Tunisien 2012. Efter förberedelser och allmänt val 2014 lanserades förhandlingarna i Tunis i oktober 2015 då handelskommissionär Cecilia Malmström också kunde möta det årets vinnare av Nobels fredspris, dvs. de fyra organisationer som spelat nyckelroller vid den nya konstitutionens tillkomst.

EU:s DCFTA med Tunisien ska inkludera tjänster, offentlig upphandling, investeringar och andra områden som tidigare regelverk saknat. Det ska också ta hänsyn till asymmetrin med avseende på ekonomisk utvecklingsnivå och storlek mellan parterna; EU ska öppna sin marknad mer och fortare än Tunisien öppnar sin.

Marocko hör också till de länder i regionen som haft en relativt lugn utveckling sedan 2011. Därför kunde EU inleda DCFTA-förhandlingar med Marocko redan i mars 2013, vilka följde på det tidigare associeringsavtalet från 2000 som skapat ett frihandelsområde, samt jordbruks- och fiskeavtalet från 2012. Efter fyra förhandlingsrundor avbröts förhandlingarna sommaren 2014 för att ge den marockanska sidan tid att värdera avtalets omfattning samtidigt som oenighet om EU:s fiskeavtal med Marocko och dess implikationer för Västra Sahara bromsade förhandlingarna.

Till detta kan läggas att EU, inom ramen för sökandet efter lösningar på flyktingkrisen, förbereder handelslättnader (flexibilitet i EU:s ursprungsregler) för Jordanien,

ett tredje förhållandevis stabilt land i regionen. Syftet är att skapa möjligheter för de mer än 600 000 syriska flyktingar att få en utkomst under sin tid i landet. Förslaget diskuterades vid utrikesministrarnas första EU-möte 2016. Ett antal medlemsländer är dock, i varierande grad, emot att handelspolitik används för att nå utrikespolitiska mål på detta sätt.

Asiatisk utveckling med EU på efterkälke?

Den betydelse som internationell handel och ökad ekonomisk integration kan spela för politisk stabilitet har utanför EU kanske varit särskilt märkbar i Asien, under tidigare decennier skådeplatsen för många krig, väpnade konflikter och andra tvister. Den sammanslutning som sannolikt har spelat störst roll för bättre och starkare relationer i regionen, och som rimligen har inspirerats av europeisk integration, har varit ASEAN (*the Association of Southeast Asian Nations*), som grundades 1967 i syfte att bl.a. främja ekonomiskt samarbete, men vars huvudsakliga tanke kan sägas ha varit att skapa fred och välfärd (jmf. Narine, 2004; Lindberg, 2007).⁵ Även om regionen inte helt undgått kriser under senare år (ö-konflikten i Syd kinesiska sjön, situationen i Nordkorea m.m.) så har den politiska stabiliteten ändå ökat under de senaste decennierna. Detta bör inte ses endast utifrån ett säkerhets- och utrikespolitiskt perspektiv, utan också ett handelspolitiskt.

Under de nästan 50 år som gått sedan ASEAN grundades har handelsrelationerna både inom och med länder utanför Asien blivit alltmer sammansvetsade, tack vare utländska direktinvesteringar, regionala och globala produktionskedjor samt handelsliberalisering – faktorer som alla bidragit till ökade handelsflöden. Asien är också den region som har varit mest aktiv vad gäller förhandlingar om frihandelsavtal, både inom och utanför regionen, vilket har gett upphov till en slags konkurrerande liberalisering i kapplöpningen om de ekonomiskt mest fördelaktiga avtalen med de viktigaste handelspartnerna.

EU har tyvärr inte legat i framkant vad gäller utvecklande av strategiska handelsrelationer i Asien (jmf. Ahnlid *et al.*, 2011) eller FTA-förhandlingar i Asien, utan har i flera fall legat i kölvattnet efter USA. Det har ofta hävdats att USA har varit mer politiskt och ekonomiskt aktivt i Asien än EU; inte sällan har EU snarast agerat reaktivt istället för proaktivt (jmf. Ahnlid, 2012). Ett exempel på det är APEC:s (*Asia-Pacific Economic Cooperation*) grundande 1989 under USA:s ledning, vilket efter några år följdes av ASEM:s tillkomst (*Asia-Europe Meeting*). USA kan vidare anses ha haft en tydligare strategisk orientering gentemot regionen, vilket under de senaste åren återspeglats genom President Obamas ”*pivot-to-Asia*”-politik, där han sökt ombalansera delar av USA:s utrikespolitik i riktning mot Stilla-havsregionen, vilket bl.a. resulterat i frihandelsavtalet TPP (*the Trans-Pacific Partnership*)⁶. Ett annat talande faktum är att USA redan 2011 bjöds in till medlemskap i EAS (*East Asia Summit*), där numera arton länder möts årligen för att diskutera aktuella politiska frågor, men EU fortfarande knackar på dörren.

Ett faktum som bör få konsekvenser för hur EU agerar de kommande åren på handelsområdet är att samtidigt som Asien är den snabbast växande regionen i internationell handel, så stagnerar eller t.o.m. minskar det asiatiska beroendet av EU som handels- och investeringspartner (jmf. Lindberg och Alvstam, 2008; 2012). USA står inför samma problem. Relaterat till Asiens starka framväxt är därför ”*decoupling*”-hypotesen, där den snabba internhandelsökningen i Östasien konstateras samtidigt som Nordamerikas och EU:s andelar av asiatiska länders utrikeshandel minskar, och Östasien betraktas som en självständig ekonomisk enhet som inte är beroende av de mogna marknadsekonomiernas ekonomiska utsikter (Athukorala och Kohpaiboon, 2009). Detta sätter EU:s handelsstrategi på svåra prov i Asien.

EU söker sin handelspolitiska plats i Asien – vilka nudlar för EU?

EU har all anledning att stärka sina band med Asien, och Kommissionens nya handelsstrategi har inte oväntat ett betydande fokus på Asien och Oceanien, där målet är att fördjupa de bilaterala relationerna samt utveckla ett mer strategiskt engagemang. Strategin fokuserar på rätt saker vad gäller Asien, och ett av dess viktigaste bidrag är den betydelse den tillerkänner globala och regionala värdekedjor i handeln mellan Europa och Asien samt med övriga delar av världen, och vilka krav det ställer på en modern handelspolitik.

Strategin slår fast att regionen är central för europeiska ekonomiska intressen, att slutförande av FTA-förhandlingar med Japan utgör en strategisk prioritering, samt att man önskar fördjupa och ”ombalansera” relationen med Kina på ett sätt som gagnar båda sidor. Det konstateras vidare att europeiska investerares delaktighet i regionala värdekedjor i Östasien skulle vinna på ett bredare nätverk av investeringsavtal (Sydkorea, Hongkong och Taiwan). Ett tecken på EU:s engagemang i regionen är att det mest ambitiösa FTA som EU förhandlat och implementerat hittills finns här – FTA:t med Sydkorea. Strategin betonar också Sydöstasien som en viktig handelspartner, fortsatta förhandlingar med Indien som högprioriterade, samt vikten av lansering av förhandlingar med Australien respektive Nya Zeeland.

Förhandlingsstart med Australien respektive Nya Zeeland, länder som delar många värderingar och synsätt med Europa, och som redan har partnerskaps- och samarbetsavtal med EU, är prioriterad först nu, trots visat intresse under nästan ett decennium. EU:s nyvakna intresse för dessa FTAs bör möjligen ses i ljuset av det färdigförhandlade TPP-avtalet.

I Sydöstasien kan Kommissionens ASEAN-strategi om att bygga upp en kritisk massa av bilaterala FTAs sägas vara framgångsrik, med färdigförhandlade avtal med både Singapore och Vietnam. För att vara ett utvecklingsland har Vietnam uppvisat mycket hög ambitionsgrad, varför båda avtalen är mycket bra riktmärken för kommande förhandlingar och sätter press på andra länder i regionen. Målet är nu att accelerera processen och inleda förhandlingar så snart som möjligt med Filippinerna (tidigt 2016), samt med Indonesien när man klargjort vilket intresse som finns för ett

avtal. Samtidigt är läget tämligen låst angående två andra ASEAN-länder. Kommissionen är mån om att återgå till förhandlingar med Malaysia, under förutsättning att parterna kan komma överens om ambitionsnivå, samt med Thailand när de politiska omständigheterna är de rätta. Kommissionen, som vill uppmuntra till regional ekonomisk integration i andra delar av världen, för också dialog med ASEAN-länder för att utvärdera utsikterna för ett återupptagande av förhandlingarna om ett interregionalt avtal mellan EU och ASEAN.

Även om förhandlingarna om ett brett och ambitiöst FTA med Japan konstateras vara högprioriterade och väntas leda till ökade handels- och investeringsflöden och samarbete inom olika områden, så är det Kina som får störst utrymme i strategin bland de asiatiska länderna. Investeringsavtalet som nu förhandlas ser man som ett sätt att stödja landets reformer och skapa förutsättningar för såväl Kinas deltagande i Kommissionens investeringsplan för Europa som europeiskt deltagande i Kinas *'One belt, one road'*-projekt. Strategin berör även förhandlingarna om ett avtal om geografiska ursprungsbeteckningar, liksom Kinas önskemål om ett FTA med EU. Kommissionen anser att EU inte kommer vara redo för ett FTA förrän "omständigheterna är de rätta", och hänvisar till den strategiska samarbetsagendan EU-Kina 2020. Värt att notera är att frågan om marknadsekonomisk status för Kina helt undviks i strategin, men är en av de mest akuta frågorna att hantera under året.

En förhandling som får anmärkningsvärt lite utrymme i strategin är den med Indien, vilken inleddes 2007 men i princip varit stillastående under flera år p.g.a. låsningar i knäckfrågor. Tecken på rörelse fanns under slutet av våren 2015, men p.g.a. ett immaterialrättsligt problem sköts det inplanerade chefsförhandlarmötet under sommaren upp. Sonderande samtal har inletts på denna nivå under tidigt 2016; det är ännu för tidigt att avgöra om förhandlingarna kommer att återupptas. I strategin konstateras kortfattat att Kommissionen är mån om att så ska ske.

En annan fråga som endast behandlas kortfattat är förhandlingen om investeringsavtal med Myanmar (Burma), vilken Kommissionen önskar slutföra. Inget sägs heller om hur integrationen mellan EU, Kambodja och Laos kan stärkas (vilka idag har tullfri tillgång till EU för alla varor utom vapen, *Everything But Arms*, EBA); dessa länder nämns överhuvudtaget inte.

EU behöver nu, inte minst efter TPP:s slutförande, där EU inte är en av medlemmarna (TPP nämns inte alls i strategin), noga överväga vilka ytterligare möjligheter som finns för handelsintegration med Asien. Av de sju länder i Asien och Oceanien som ingår i TPP har EU ännu inte FTA på plats med något; har färdigförhandlat men ej implementerat med Singapore⁷ och Vietnam; förhandlar med Japan och Malaysia (sistnämnda dock i pausläge); och har ännu inte inlett med Brunei, Australien och Nya Zeeland. TPP påverkade EU indirekt redan under förhandlingarnas gång, genom att partnerländer till EU som ingick i TPP inte var beredda att göra åtaganden på vissa områden innan dessa förhandlats inom TPP. Även i avvaktan på TPP:s ratificering märks effekter på EU; vissa länder tvekar att löpa linan fullt ut i diskussionerna med EU, då man befärar justeringar i samband med TPP-ratificeringen. Därtill

finns risk för handelsförskjutningar när TPP har trätt ikraft, d.v.s. att TPP-länderna kan komma att föredra att handla med andra TPP-länder än med länder man inte har handelspreferenser med. TPP riskerar därmed att få negativa konsekvenser för EU:s handel (även om detta till viss del kan balanseras genom TTIP).

Den större frågan som EU:s överväganden också bör vara länkade till gäller vart regionaliseringen i Asien i sig är på väg. Vid sidan om TPP-processen pågår konsolideringsprocessen inom RCEP (*Regional Comprehensive Economic Partnership*) av de bilaterala FTAs som ingåtts mellan de tio ASEAN-länderna och de sex ”+1”-partnerländerna (Kina, Japan, Sydkorea, Indien, Australien och Nya Zeeland), vilket delvis kan fungera som en motvikt till TPP, då varken Kina, Sydkorea eller Indien i nuläget ingår. Till det bör läggas förhandlingarna mellan Kina, Japan och Sydkorea om ett trilateralt frihandelsavtal, vilka ledarna för de tre länderna hösten 2015 kom överens om att påskynda, samt APEC-ländernas ambitioner om ett FTAAP (*Free Trade Area of the Asia-Pacific*). Kina är en viktig aktör i samtliga av dessa konstellationer, och kanske är ett FTA mellan EU och Kina det logiska svaret på frågan vart EU bör vända sig närmast i sina liberaliseringsambitioner. En sådan rörelse finns det emellertid knappast samsyn om i Rådet i nuläget. Värt att notera är att Kina redan har förhandlat avtal med ASEAN, Nya Zeeland, Australien, Island och Schweiz med flera länder, och förhandlingar pågår med bl.a. Norge och Japan (MOFCOM, 2016).

EU bör nu ställa sig frågan om hur man bäst går tillväga för att uppnå de mål man föresatt sig om ökade handels- och investeringsflöden, ekonomisk tillväxt samt samsättning, och hur man ska förhålla sig till det ökande antalet nudlar i den berömda nudelsoppan (d.v.s. asiatiska FTAs). Målet måste vara att nå avslut i pågående förhandlingar i regionen, samt påskynda lansering med övriga ovan nämnda länder. År 2017, två år efter strategins antagande, och ca ett år efter det att Europaparlamentets rapport om handelsstrategin väntas antas, kommer handelsstrategin utvärderas och implementeringen granskas. Förhoppningsvis kommer EU:s handelsagenda vid det laget ha tagit ett rejält steg framåt med fler FTAs på plats.

Avslutande kommentarer

Den Europeiska Unionen genomgår sin kanske svåraste period någonsin. Tiden mellan järnridåns fall och finanskrisen präglades av framtidstro, fördjupad integration och ekonomisk tillväxt. Därefter har ”den stora recessionen”, ekonomiska försummelser i flera medlemsländer, geopolitikens återkomst och blodiga konflikter i EU:s grannskap förändrat förutsättningarna för EU:s framtid radikalt. På det övergripande politiska planet har under senare tid tendenserna till splittring varit starkare än strävan efter sammanhållning.

Det allvarliga läget gör det ännu viktigare än annars att använda de medel om vilka medlemsländerna kan enas så väl som möjligt. Idag hör den gemensamma handelspolitiken till denna grupp av medel. EU har följdriktigt förstärkt sitt handelspolitiska engagemang avsevärt på senare år, vilket Kommissionens nya han-

delsstrategi *Trade for All* är ett uttryck för.

En aspekt av denna utveckling som ägnas mindre uppmärksamhet är det sätt på vilket EU använder den gemensamma handelspolitiken för att uppnå olika mål. Vi har i denna artikel pekat på hur handelspolitiken i EU:s grannskap främst är ett medel för att skapa stabilitet och lägga grund för demokrati och välbefinnande medan den i relation till marknaderna i Asien i första hand har som mål att bidra till ekonomisk tillväxt. Omvänt har EU för Asien spelat en betydligt större roll som ekonomisk aktör än som politisk sådan, även om den europeiska integrationen rimligen har fungerat som en inspirationskälla till asiatisk integration.

EU:s handelsavtal med länderna i det Östliga partnerskapet och det södra grannskapet resulterar i förhållandevis begränsade ekonomiska vinster för EU. För partnerländerna är de däremot av avgörande betydelse för stabilitet och välbefinnande. DCFTA:t med Ukraina är dessutom av största utrikespolitiska vikt och inrymmer betydande sprängkraft p.g.a. den ryska reaktionen. Detsamma gäller, om än i något mer begränsad omfattning, motsvarande avtal med Moldavien och Georgien. Avtalen har därför hanterats på högsta nivå i EU; flera gånger i Rådet för utrikesfrågor och de har dessutom behandlats av EU:s stats- och regeringschefer i Europeiska rådet vid ett flertal tillfällen.

Handelsavtalen med flera asiatiska länder inrymmer större ekonomisk potential för EU än avtalen med grannarna. Trots detta behandlas de mer styvmoderligt av EU-institutionerna. De diskuteras ingående i den handelspolitiska kommittén, och tas upp i handelsministrarnas rådsformation, men hanteras sällan på de högre nivåerna. En ändring härvidlag skulle möjligen kunna sätta ökat fokus, och därmed politiskt tryck, på framsteg i förhandlingarna med Asien. Detta skulle inte enbart leda till ekonomiska vinster för EU utan också utgöra en grund för att ge EU ökad trovärdighet som asiatisk partner och därmed, i nästa steg, öka EU:s politiska inflytande i regionen.

Medan det är tydligt i den nya handelsstrategin att Asien är en prioriterad region för den gemensamma handelspolitiken, är det inte lika tydligt hur Kommissionen viktat olika relationer och frågor inom regionen. EU behöver nog överväga vilka möjligheter som finns för handelsintegration med Asien på längre sikt, d.v.s. vilka nudlar som bör läggas till den berömda soppan, och då också ta i beaktande vart regionaliseringen i Asien i sig är på väg. Om inte riskerar EU att hamna på efterkälken, i en tid då EU behöver omvärlden som allra mest – inte minst då 90 procent av världens ekonomiska tillväxt de kommande åren väntas genereras utanför Europa, varav den större delen i Asien.

Referenser

- Ahnlid, Anders (2012), *"The EU Meeting the Asian Trade Challenge – From Follower to Forerunner."* I Oxelheim, L. (red.), *EU-Asia and the Re-Polarization of the Global Economic Arena*. Singapore: World Scientific Press: 95-123.
- Ahnlid, Anders; Alvstam, Claes Göran; Lindberg, Lena (2011). "A world without Verona walls: new challenges for the external trade policy of the EU in a resilient global economy – with a special focus on Asia", i Alvstam, C.G., Jännebring, B. och Naurin, D. (red) *I Europamissionens Tjänst, Forskning om Europafrågor, No. 25*. Göteborg: Centrum för Europaforskning vid Göteborgs universitet (CERGU): 413-429.
- Alvstam, Claes Göran (2014). "Sveriges utrikeshandel med den europeiska unionen – före och efter medlemskapet", i Berg, L. och Lindahl, R. (red) *Förhoppningar och farhågor - Sveriges första 20 år i EU*. Göteborg: Centrum för Europaforskning vid Göteborgs universitet (CERGU): 197-216.
- Athukorala, Prema-Chandra och Kohpaiboon, Archanun. (2009). "Intra-regional Trade in East Asia: the decoupling fallacy, crisis and policy challenges." ADBI Working Paper No. 177. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Kommissionen (2006). *"Global Europe – Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs strategy."* <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/130376.htm> (besökt 160121)
- Kommissionen (2010a). *"Europe 2020: a strategy for smart, sustainable and inclusive growth."* http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm (besökt 160117)
- Kommissionen (2010b). *"Trade, Growth and World Affairs – trade policy as a core component of the EU's 2020 strategy."* <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/146955.htm> (besökt 160117)
- Kommissionen (2015). *"Trade for all - Towards a more responsible trade and investment policy."* <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/new-trade-strategy/> (besökt 160117)
- Larsson, Allan (2015): *Min europeiska resa*. Burgsvik: GotlandsBoken AB.
- Lindberg, Lena (2007). *The Regionalisation Process in Southeast Asia and the Economic Integration of Cambodia and Laos into ASEAN*. Göteborg: Göteborg University.
- Lindberg, L. and Alvstam, C-G., 2008, "EU-ASEAN Trade Facing Free Trade Negotiations." I Lindahl, R. och Cramer, P. (red), *Forskning om Europafrågor*. Göteborg: Centrum för Europaforskning vid Göteborgs universitet (CERGU), No. 21: 1-19.
- Lindberg, Lena och Alvstam, Claes Göran (2012), *"Interregional Trade Facing Repolarisation: The EU Trade Negotiations with ASEAN Countries."* I Oxelheim, L. (red.), *EU-Asia and the Re-Polarization of the Global Economic Arena*. Singapore: World Scientific Press: 55-94.
- MOFCOM (2016). "China FTA Network". http://fta.mofcom.gov.cn/english/fta_qianshu.shtml (besökt 160117)

Narine, Shaun. (2004). "State Sovereignty, Political Legitimacy and Regional Institutionalism in the Asia-Pacific." *The Pacific Review*, Vol. 17, No. 3: 423-450.

-
- 1 Åsikterna uttryckta i detta kapitel är författarnas, och speglar inte nödvändigtvis den svenska regeringens officiella politik eller position.
 - 2 Sveriges ständiga representation vid EU i Bryssel arrangerade den 3 november 2015 ett välbesökt seminarium om den nya handelsstrategin på temat med deltagare från Kommissionen, forskare samt näringslivsrepresentanter under rubriken "*The Commission's updated trade strategy – does it focus on the right things?*".
 - 3 Prof. Claes Göran Alvstam (Handelshögskolan vid Göteborgs universitet), vid presentation under ovan nämnda seminarium.
 - 4 Det Östliga partnerskapet omfattar förutom Georgien, Moldavien och Ukraina också Armenien, Azerbajdzjan och Vitryssland.
 - 5 ASEAN kom att bli en icke-angreppspakt som representerade en enad front mot kommunistuppror (Narine, 2004) i en tid då vietnamkriget eskalerade, Indonesien bedrev *konfrontasi*-politik gentemot grannländerna, och koalitionen mellan Singapore och Malaysia hade splittrats. ASEAN blev ett forum för dialog som banade väg för fred och ökad säkerhet i regionen.
 - 6 I TPP ingår USA, Kanada, Mexiko, Japan, Chile, Peru, Australien, Nya Zeeland, Singapore, Brunei, Malaysia och Vietnam.
 - 7 Ikraftträdande av FTA:t med Singapore har försenats till följd av Kommissionens beslut att begära yttrande från EU-domstolen om avtalets rättsliga karaktär rörande kompetensfördelningen mellan EU och MS.

DEL III – GRÄNSÖVERSKRIDANDE I ASIEN

Kapitel 20

Influence Factors of Sino-EU Trade¹

Chun Ding

The Euro zone is an important trade partner of China. Total export-import volume between China and the euro zone has reached 615.1 billion dollars, which accounted for 9.31%² of China's annual total import and export volume. However, Chinese exports to the euro zone are under severe volatility due to the influence of various factors, and export enterprises in China suffer large uncertainty, which bother them so much. This chapter aims to detect the internal mechanism of Sino-EU trade volatility by statistical and mathematical principles as well as economic theories. This chapter samples eight euro countries.³

This chapter defines the export risk as the unforeseeable volatility of export from one country to another. The bigger volatility, the larger the export risk is. What's more, unforeseeable volatility of the export can be measured by the variance or the standard deviation of export residuals. The bigger the variance or standard deviation, the larger the export risk is. China's export risk to eight euro countries was measured and decomposed it into permanent shock and transitory shock. We analyzed and explained the influence factors of these shocks.

Most of the researches of export volatility focused on the estimation of demand elasticity of import /export (Clarida, 1994; Goldstein, Khan, 1985), and declared that explaining variables of export included price of exported goods and service, real exchange rate, GNI, population of the export destination countries. Krugman (1989), Cagnon and Knetter (1995) introduced influence factors such as competition from a third country, domestic supply and pricing of the market to expand the single equation model. Massell (1964) conducted a series of research on relation between export concentration and export volatility. Baldwin and Krugman (1989) analyzed export volatility from the perspective of exchange rate and comparable income. Xiaoye Ma and Mingxing Liu (2001) established an analysis framework on export volatility of China. Weijiang Liu (2002) analyzed relation between commodity concentrations, upgrading of industrial structure and export volatility. Yihong Tang, Faqin Lin (2012) analyzed the factors of volatility of export from perspective of economic circles.

Compared with previous research, this chapter makes a breakthrough in the following three aspects:

Firstly, most of the domestic researches on export volatility focused on whether upgrading of industrial structure and export diversity strategy smoothed the volatility. However, there was no research specifically focuses on Sino-EU trade volatility

and there wasn't any analysis on influence factors of Sino- EU trade.

Secondly, this chapter measured the export risk from China to eight euro countries and accomplished the decomposition. We moved on our research by fixed effect model analysis and found the main influence factors of permanent shock and transitory shock.

Thirdly, the method for measurement and decomposition of export risk is unique and innovative. Previously the methods for decomposition are mainly (GMM)generalized method of moment estimation (Marcos, 2010) by calculating equally weighted minimum distance estimator and two step generalized moment estimator. However, this method can only acquire discrete estimation on specific years. This chapter makes a big progress by adopting generalized inverse matrix method to solve the over determined equations, which is able to obtain estimators on consecutive years.

Dataset

The following data are used:

- From the World Bank: Monthly export from China to eight euro countries (Belgium, Germany, France, Italy, Spain, Netherland, Austria and Finland) from 2005 to 2013; GNI per capita, PPP (current international \$) of these eight countries from 2005 to 2013; Population of eight countries. The annual GDP growth rate of eight countries from 2005 to 2013.
- From The Administration of Foreign Exchange of China: Daily euro exchange rate against RMB from 2005 to 2013;
- From Eurostat: Government debt levels of these eight countries from 2005 to 2013. Household saving rate of these eight countries from 2005 to 2013. Trading dependence of these eight countries from 2005 to 2013. Unemployment of these countries from 2005 to 2013. All these variables are listed in table 1.

Table 20.1 Variables of the dataset

No	Variables
1	Monthly export
2	Annual GNI per capita
3	Daily euro exchange rate against RMB
4	Annual population
5	Annual GDP growth rate
6	Annual government debt level
7	Annual household saving rate
8	Annual trading independence
9	Annual unemployment

In order to show the characters of the volatility of export from China to these eight countries clearly, we draw a figure about the export from 2005 to 2013. From figure 20.1 it is not hard to detect that export from China to these countries dropped significantly each year in January or February. Because January and February is the Chinese spring festival, it is reasonable that export dropped in these two months. By removing the spring festival effect, we draw figure 2 which excludes export data of January and February of each year.

Figure 20.1 Monthly export data from China to 8 countries (Thousand dollars)

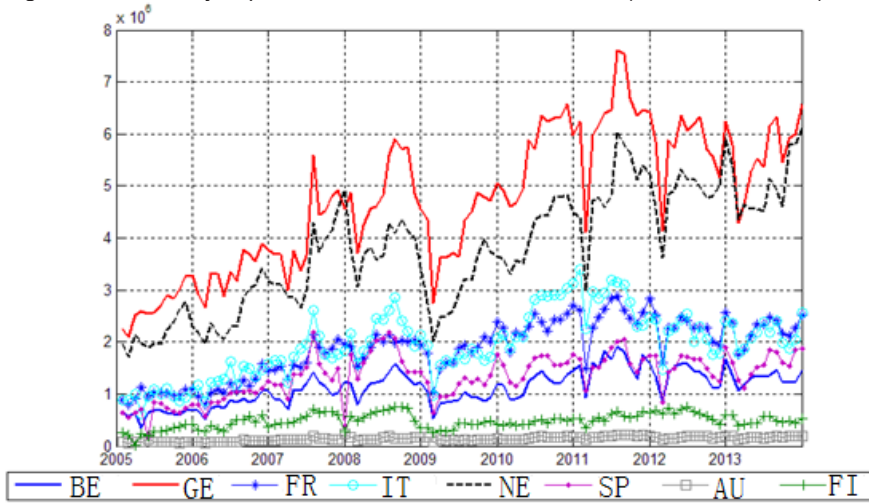
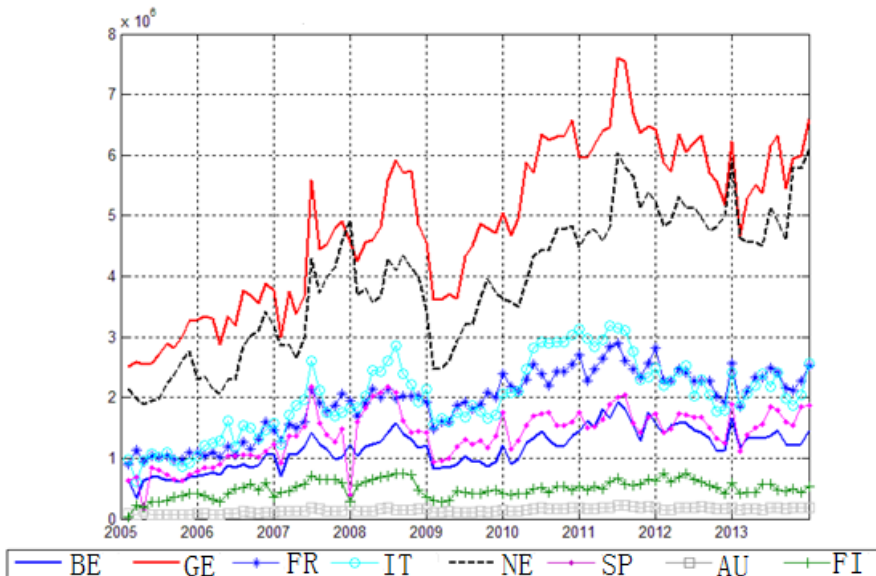


Figure 20.2 Monthly export data from China to 8 countries (Jan and Feb eliminated, Thousand dollars)



Models: Specification of unforeseeable volatility

Export is affected by many factors. Actually export is the reality that destination country buys commodities or service from the source country. According to the demand theory, the demand of commodity and service is affected by the price and income. The higher the price, the smaller the demand is. The higher the income is, the bigger the demand is. Previous researchers believed that the explaining variables of exporting include GNI per capita of the destination country, population of the destination country, the price of the commodity or service (exchange rate). This chapter samples 8 countries out of 19 euro counties for our research. When the sample is quite limited in consideration of the population, random effect model is better than fixed effect model. In literatures, fixed effect model is more commonly used facing short time panel data. Therefore, we applied fixed effect model to continue our research. We establish our model as the following:

$$\begin{aligned} \log(y_{ijt}) = & a_j + b_t \text{GNI}_{ijt} + c_t \text{Polulation}_{ijt} + d_t \text{EXrate}_{ijt} + e_t \text{Dummy1}_{ijt} + f_t \text{Dummy2}_{ijt} \\ & + g_t \text{Dummy3}_{ijt} + u_{ijt} \end{aligned} \quad (1)$$

Where index i represents month; j represents country; t represents year; y_{ijt} represents export from China to eight countries; a_j is a constant; GNI_{ijt} represents income; Polulation_{ijt} represents population; EXrate_{ijt} represents euro exchange rate against RMB. In order to take geographical position into consideration, we introduce three dummy variables (table 2). Dummy1_{ijt} represents central Europe; Dummy2_{ijt} represents southern Europe; Dummy3_{ijt} represents northern Europe; u_{ijt} represents the regression

residual. Based on these symbol representations, we could make an assumption that:

- We assume that b_t is positive. Presumably the higher GNI of a country, the bigger the demand for imported commodity and service is, thus we assume that b_t is positive.
- We assume that c_t is positive. The larger the population of a country, the bigger the demand for imported commodity and service is, thus we assume that c_t is positive.
- We assume that d_t is positive. The more expensive euro is against RMB, the stronger the purchasing power people from these countries will get. Therefore we assume that d_t is positive.

Table 20.2 Dummy variables

Country	Area	Value		
		Dummy1	Dummy2	Dummy3
Belgium	Western	0	0	0
Germany	Central	1	0	0
France	Western	0	0	0
Italy	Southern	0	1	0
Netherland	Western	0	0	0
Spain	Southern	0	1	0
Austria	Central	1	0	0
Finland	Northern	0	0	1

Comment: dummy1,dummy2, dummy3 represent central Europe, southern Europe, northern Europe respectively

We conducted regression with export data which excludes January and February each year for 9 times. Each regression includes 80 samples and the results are listed in the following:

Table 20.3 Regression results

Year	Variables						
	GNI	Ex-rate	Population	Dummy1	Dummy2	Dummy3	R-Square
2005	0.000336	-0.002871	4.40E-08	-1.460640	0.436259	0.051626	0.767771
	(0.0000)	(0.0338)	(0.0000)	(0.0000)	(0.1048)	(0.8384)	
	***	**	***	***			
2006	0.000262	0.002781	4.32E-08	-1.586893	0.300077	0.321639	0.801075
	(0.0000)	(0.3397)	(0.0000)	(0.0000)	(0.1401)	(0.1375)	
	***		***	***			
2007	0.000232	0.001447	3.94E-08	-1.435873	0.220225	-0.080952	0.817717
	(0.0000)	(0.5677)	(0.0000)	(0.0000)	(0.2334)	(0.6668)	
	***		***	***			
2008	0.000222	0.000199	4.16E-08	-1.592515	0.336227	-0.199309	0.817186
	(0.0000)	(0.7540)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0816)	(0.2877)	
	***		***	***	*		
2009	0.000217	0.002443	4.27E-08	-1.570476	0.135021	-0.209289	0.853007
	(0.0000)	(0.0372)	(0.0000)	(0.0000)	(0.4476)	(0.2469)	
	***	*	***	***			
2010	0.000269	-0.001453	4.45E-08	-1.689976	0.845010	-0.008377	0.896332
	(0.0000)	(0.2892)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.9582)	
	***		***	***	***		
2011	0.000247	0.000200	3.95E-08	-1.953144	0.862016	-1.977880	0.863904
	(0.0000)	(0.8831)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0001)	(0.2564)	
	***		***	***	***		
2012	0.000273	-0.001170	4.12E-08	-2.249868	0.971262	0.148039	0.859359
	(0.0000)	(0.6629)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.4098)	
	***		***	***	***		
2013	0.000278	0.002947	3.72E-08	-2.367681	1.107494	-0.076552	0.882262
	(0.0000)	(0.4571)	(0.0000)	(0.0000)	(0.0000)	(0.6448)	
	***		***	***	***		

\sNotes: Standard error in parenthesis. *: significant at 10% confidence level; **: significant at 5% confidence level; ***: significant at 1% confidence level.

Our statistical analysis shows that GNI, population and Dummy1 are all significant at 1% confident level, which means that export from China to eight euro countries is significant related to GNI, population and whether located in central Europe. What's more, the regression coefficient of GNI, population and exchange rate are positive, which is consistent with our assumption. We conducted Hausman test and found that the random effect model is rejected.⁴

In a surprise twist, exchange rate is not significant in the regression. We are not convinced that export is absolutely not affected by the exchange rate because it contradicts to the common sense. Generally speaking, the bigger euro exchange rate is, the bigger the export value is. Therefore, a figure of monthly euro exchange rate against RMB is drawn to grasp a deeper understanding of this phenomenon.

Figure 20.3 Euro exchange rate towards RMB from 2005 to 2014 (100 Euro / RMB)



By comparing figure 1 and figure 3, we find out that the trend of them appears consistent. Wei Zhong (2001) proposed that there exists a delayed effect between exchange rate and export, which is called J-curve effect. Consequently, we would like to take J-curve effect into consideration. The improved model (2) is listed in the following, where $EXrate(-1)_{ijt}$ represents one-month delayed exchange rate, $EXrate(-2)_{ijt}$ represents two-month delayed exchange rate, $EXrate(-3)_{ijt}$ represents three-month delayed exchange rate.

$$\begin{aligned} \log(y_{ijt}) = & a_j + b_t GNI_{ijt} + c_t Polulation_{ijt} + d1_t EXrate(-1)_{ijt} + d2_t EXrate(-2)_{ijt} \\ & + d3_t EXrate(-3)_{ijt} + e_t Dummy1_{ijt} + f_t Dummy2_{ijt} + g_t Dummy3_{ijt} \\ & + u_{ijt} \end{aligned} \quad (2)$$

Table 20.4 Regression results after introducing delayed exchange variable

Year	Ex-rate (-1)	Ex-rate (-2)	Ex-rate (-3)	R-square
2005	-0.009786 (0.1364)	0.016903 (0.0456)	-0.010089 (0.1125)	0.783914
		**		
2006	0.012020 (0.2013)	0.026008 (0.0910)	0.016134 (0.0777)	0.820416
		***	*	
2007	0.014793 (0.1517)	0.024771 (0.0832)	0.010259 (0.3160)	0.831798

2008	-0.008228 (0.0412)	0.015998 (0.0040)	-0.007334 (0.0645)	0.845444
	**	***	*	
2009	0.019843 (0.0223)	0.046138 (0.0001)	0.028517 (0.0007)	0.890534
	**	***	***	
2010	-0.001962 (0.6298)	0.003391 (0.5454)	-0.002570 (0.5226)	0.897727
2011	-0.014155 (0.0710)	0.028201 (0.0091)	-0.013454 (0.0933)	0.881450
	*	***	*	
2012	-0.002764 (0.7673)	0.004105 (0.0519)	-0.002650 (0.7747)	0.860732
		**		
2013	0.013918 (0.3059)	-0.024796 (0.0092)	0.012859 (0.3514)	0.887690

Notes. Standard error in parenthesis. *: significant at 10% confidence level; **: significant at 5% confidence level; ***: significant at 1% confidence level

Our statistical analysis shows that two-month delayed exchange rate is significant, which verifies the J-curve effect. And most of R^2 is bigger than 0.8. This indicates that this model can well explain the volatility of export from China to eight euro countries. In order to obtain the unforeseeable volatility of export from China to eight euro countries, the following fixed effect model could be established:

$$\log(y_{ijt}) = a_j + b_t \text{GNI}_{ijt} + c_t \text{Polulation}_{ijt} + d_t \text{EXrate}(-2)_{ijt} + e_t \text{Dummy1}_{ijt} + f_t \text{Dummy2}_{ijt} + g_t \text{Dummy3}_{ijt} + u_{ijt} \quad (3)$$

The variable specifications are same as above case, and the regression results are listed in table 5. The regression residuals are unforeseeable volatility.

Decomposition of export risk

As defined previously, export risk can be measured by regression residuals. Then we would like to decompose the export risk into two parts--permanent shock and transitory shock. Here is the decomposition model:

$$u_{ijt} = \omega_{ijt} + \eta_{ijt} \quad (4)$$

$$\omega_{ijt} = \omega_{ij,t-1} + \varepsilon_{ijt} \quad (5)$$

Where u_{ijt} is the residual we obtain from equation (1), ω_{ijt} is the permanent shock; η_{ijt} is the transitory shock; $\omega_{ij,t-1}$ represents the prior export permanent shock; ε_{ijt} is a random variable. Here we assume that ε_{ijt} is independent identically distributed and $\varepsilon_{ijt} \sim N(0, \sigma_{\varepsilon_{j,t}}^2)$. Therefore, ε_{ijt} follows normal distribution whose mean is 0 and variance is $\sigma_{\varepsilon_{j,t}}^2$. What's more, we assume that $\eta_{ijt} \sim N(0, \sigma_{\eta_{j,t}}^2)$, which also means that η_{ijt} follows normal distribution whose mean is 0 and variance is $\sigma_{\eta_{j,t}}^2$.

Then we consider the residual difference in the same month of any two years:

$$\Delta_n u_{ijt} = u_{ij,t+1} - u_{ijt} = \varepsilon_{ij,t+1} + \dots + \varepsilon_{ij,t+n} + \eta_{ij,t+n} - \eta_{ijt} \quad (6)$$

Where $\Delta_n u_{ijt}$ denotes export residual difference of country j in month i of year t and $t+n$. We pay attention to the variance of residual difference.

$$\text{Var}(\Delta_n u_{ijt}) = \sigma_{\varepsilon_{j,t+1}}^2 + \dots + \sigma_{\varepsilon_{j,t+n}}^2 + \sigma_{\eta_{jt}}^2 + \sigma_{\eta_{j,t+n}}^2 \quad (7)$$

If we want to get permanent shock or transitory shock of the export risk, we have to estimate $\sigma_{\varepsilon_{j,t}}^2$ and $\sigma_{\eta_{jt}}^2$ from equation (6). To accomplish this work we apply least square method to minimize equation (8).

$$\sum_{t,j,n} (\text{Var}(\Delta_n u_{ijt}) - (\sigma_{\varepsilon_{j,t+1}}^2 + \dots + \sigma_{\varepsilon_{j,t+n}}^2 + \sigma_{\eta_{jt}}^2 + \sigma_{\eta_{j,t+n}}^2))^2 \quad (8)$$

First order differential conditions of equation (8) is

$$\forall t: \frac{\partial \Sigma}{\partial \sigma_{\varepsilon_{j,t}}^2} = 0 \quad (9)$$

$$\forall t: \frac{\partial \Sigma}{\partial \sigma_{\eta_{jt}}^2} = 0 \quad (10)$$

Here we would like to solve this complex problem with matrix theory. We can transfer equation (8), (9) and (10) into matrix equation (11):

$$CX = D \quad (11)$$

Where C is a coefficient matrix which is composed of 0 and 1. X denotes $\sigma_{\varepsilon_{j,t}}^2$ of each country of different periods. D is a column vector which is composed of residual variances. To be more specific, C is a 288×136 matrix; X is a 136 dimensional column vector; D is a 288 dimensional column vector. Obviously the number of equations is bigger than the number of variables. We call this equation set as over determined equation set which doesn't have an exact solution but have an

approximate solution. We introduce generalized inverse matrix theory to solve this problem. Consider linear equations defined on the real number field.

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \cdots + a_{1s}x_s = b_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \cdots + a_{2s}x_s = b_2 \dots \dots (12) \\ \dots \\ a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \cdots + a_{ns}x_s = b_n \end{cases}$$

It is possible that this linear equations set doesn't have a solution $x_1, x_2, \dots, x_s \in \mathbb{R}$ such that

$$d \triangleq \sum_{i=1}^n (a_{i1}x_1 + a_{i2}x_2 + \cdots + a_{is}x_s - b_i)^2 = 0 \quad (13)$$

If system (12) doesn't have a solution, then we call it over determined system. However, we can always find a solution, such that d is minimized. We call this problem least square solution problem.

Specifically, if and only if system (12) has a solution, d has the minimum value 0. Under this circumstance, the least square solution equals ordinary solution of linear equation systems.

Definition 1: Equation can induce another equation, which is called normal equations.

Proposition 1: For any equation, the corresponding equation must have a solution, and it is the least square solution of equation. (Which means when doesn't have a solution, is the nearest number to satisfy the relation). Vice versa, if is the solution of equation, then it is also the solution of.⁵

If A is an invertible square matrix, linear system has and the only solution. If A is not invertible, then has a solution if and only if. We hope that there exists a matrix G such that solution of the system can still be expressed explicitly expressed as. On the other hand, if the system is unsolvable, the least square solution can be the best approximate solution. Here we use the generalized inverse matrix theory set up by the American mathematician Moore in the 1920s.

Specifically, least square method for over determined equation set provides a good way to solve the decomposition problem of the export risk. We come back to equation (11), and transfer it into equation (14).

$$C^T C X = C^T D \quad (14)$$

Where is a matrix and is a 136 dimensional matrix. Because the determinant of is zero, thus equation (14) doesn't have a solution. Therefore we have to introduce generalized inverse matrix to solve this equation.

Definition 2: Consider a matrix A on field P , if there exists a matrix G such that $AGA=A$, then G is defined as the generalized inverse matrix of A .

If $m=n$ and A is an invertible matrix, according to $AGA=A$, we have $AG=E$, which means is the inverse matrix of A . As a result, the generalized inverse matrix of an invertible matrix is exactly its ordinary inverse matrix.

Proposition 2: If the rank of a matrix A is r , let

$$A = P \begin{pmatrix} E_r & 0 \\ 0 & 0 \end{pmatrix} Q$$

Where P, Q are invertible matrix respectively, then all the generalized inverse matrix of A can be expressed as

$$G = Q^{-1} \begin{pmatrix} E_r & C \\ D & F \end{pmatrix} P^{-1}$$

Here C, D, F are any $r \times (m - r), (n - r) \times r, (m - r) \times (n - r)$ matrices respectively.

According to proposition 2 we know that the generalized inverse matrix is not exclusive, we wish to find out the necessary and sufficient condition for the solvability of the system and its general expression.

Proposition 3: If G is one of the generalized inverse matrix of a matrix A , then if $AX=b$ is solvable, its solution can be expressed as the following

$$X = Gb + (E_n - GA)Y$$

Where Y is a n -dimension vector.

According to proposition 1, the least square solution of is the solution of, thus the general solution of equation $A^TAX = A^Tb$ is

$$X = GA^Tb + (E_n - GA^TA)Y$$

Where G is the generalized inverse matrix of, Y is any vector. As a matter of fact, we could give a simplified form of the expression above.

Specification of the influence factor

This chapter aims to find out the relation among permanent shock, transitory shock, GDP growth rate, government debt level, trade dependence and unemployment. First we make the following assumption:

- GDP growth rate. The bigger GDP growth rate is, the faster the income of people will grow. Therefore the volatility of their purchasing power for imported commodity and service tends to increase, which causes the permanent shock of export to grow. Hence we assume that the coefficient of GDP growth rate is positive.
- Government debt level. If the government debt level is too high, the country will face severe risk of debt default. Therefore the government has to undertake fiscal austerity to guarantee the operation of the government. Consequently, individual's welfare, security and even the income will be affected by the government's action, which will decrease individual's demand for imported commodity and service as well as to increase the permanent shock. Hence we assume the coefficient of government debt is positive.

- Unemployment. If the unemployment rate of a country stays high, individuals in this country tend to lose the job and are going to be deprived of constant income, which magnifies the uncertainty that individuals are facing. Consequently, individual's demand for imported commodity and service will be volatile, which means the increase of permanent shock of export. Hence we assume the coefficient of unemployment is positive.
- Household saving rate. When income of a family stays constant, the higher the household saving rate is, the less commodity or service a family tend to consume, which increases the permanent shock of export. Hence we assume the coefficient of household saving rate is positive.
- Trade dependence. Theoretically the higher trade dependence of a country, the higher proportion of the country's gross domestic product the total import and export will account for. Therefore, if the trade dependence of a country is very high, GDP and income of individual tend to be influenced by other countries significantly. As a result, demand for imported commodity and service is more unpredictable. Hence we assume the coefficient of trade dependence is positive.

Similar to the previous case, we establish an individual fixed effect model for permanent shock of export:

$$\begin{aligned}\sigma_{\varepsilon j,t}^2 = & a_j + b * \text{GDP_Growth}_{jt} + c * \text{GOV_Debt}_{jt} + d * \text{Household_Saving}_{jt} \\ & + e * \text{Trade_independence}_{jt} + f * \text{Unemployment}_{jt} \\ & + \varepsilon_{jt}\end{aligned}\quad (19)$$

Where $\sigma_{\varepsilon j,t}^2$ denotes permanent shock, GDP_Growth_{jt} denotes GDP growth rate; GOV_Debt_{jt} denotes government debt level (percentage of GDP); $\text{Household_Saving}_{jt}$ denotes household saving rate of each country; $\text{Trade_independence}_{jt}$ denotes trade dependence of each country; Unemployment_{jt} denotes unemployment of each country; ε_{jt} is the residual.

As above we can establish an individual fixed effect model for transitory shock of export:

$$\begin{aligned}\sigma_{\varepsilon j,t}^2 = & a_j + b * \text{GDP_Growth}_{jt} + c * \text{GOV_Debt}_{jt} + d * \text{Household_Saving}_{jt} \\ & + e * \text{Trade_independence}_{jt} + f * \text{Unemployment}_{jt} \\ & + \varepsilon_{jt}\end{aligned}\quad (19)$$

The variable specification representation in (19) is identical with (18).

Empirical results and analysis

Based on the models we established above, the following empirical results are obtained:

Table 20.5 2005-2013 Export Residuals with Delayed Exchange Rate Variables

Year	Mean	Variance	Maximum	Minimum	NO
2005	0.0110	0.2955	0.9279	-2.1629	80
2006	0.0059	0.2222	0.8125	-0.9688	80
2007	-0.0067	0.1936	0.8206	-0.9045	80
2008	-0.0016	0.1840	1.0330	-1.1148	80
2009	0.0056	0.1451	1.0813	-1.2488	80
2010	-0.0011	0.1311	0.5774	-0.6053	80
2011	9.2548e-04	0.1484	0.8154	-1.0063	80
2012	0.0038	0.1642	0.7778	-0.7562	80
2013	-0.0013	0.1405	0.6549	-0.6512	80

Table 20.6 Least Square Estimation of Permanent Shock of Export $\sigma_{\varepsilon jt}^2$

Year	Belgium	Germany	France	Italy	Netherland	Spain	Austria	Finland
2006	0.376143	0.016828	0.012457	0.012119	0.019117	0.009234	0.007917	0.012813
2007	0.376330	0.016078	0.012344	0.011631	0.019229	0.008367	0.007279	0.012569
2008	0.376518	0.015346	0.011838	0.011688	0.018704	0.007973	0.006641	0.012157
2009	0.376706	0.016321	0.012119	0.012401	0.019192	0.010262	0.007335	0.012851
2010	0.376893	0.017653	0.013526	0.014445	0.021087	0.010581	0.009831	0.014952
2011	0.377081	0.017635	0.014989	0.015046	0.021631	0.011051	0.011181	0.015458
2012	0.377268	0.018085	0.014502	0.015721	0.021837	0.011481	0.012873	0.015402
2013	0.377456	0.018366	0.014746	0.016509	0.022925	0.012513	0.015721	0.015327

Table 20.7 Least Square Estimation of Transitory Shock of Export $\sigma_{\eta jt}^2$

Year	Belgium	Germany	France	Italy	Netherland	Spain	Austria	Finland
2005	0.019959	0.014384	0.015689	0.021671	0.0471045	0.150154	0.025269	0.047092
2006	0.019472	0.011969	0.016596	0.014246	0.004803	0.125847	0.018442	0.042184
2007	0.024193	0.019676	0.021237	0.029784	0.334769	0.189698	0.028527	0.037434
2008	0.013254	0.006633	0.003231	0.013024	0.664734	0.011606	0.012132	0.032448
2009	0.014281	0.005446	0.003087	0.012875	0.994699	0.010839	0.034047	0.027619
2010	0.010291	0.004035	0.004233	0.026216	1.324665	0.004227	0.012955	0.003673
2011	0.013373	0.008571	0.011476	0.004789	0.014124	0.001235	0.012348	0.009103
2012	0.019084	0.008182	0.009174	0.014386	0.018124	0.027123	0.014215	0.069674
2013	0.012596	0.004048	0.004035	0.011277	0.487789	0.044272	0.012636	0.027576

Table 20.8 Regression Results of Permanent and Transitory Shock of Export

	Variables					R-Square
	GDP_Growth	GOV_Debt	Hou_Saving	Tra_Inde	Unemp	
Permanet Shock Regression	0.002869 (0.4452)	0.001194 (0.0138)	0.008432 (0.0289)	0.002561 (0.0000)	0.007174 (0.0027)	0.646601
		**	**	***	***	
Transitory Shock Regression	-0.014932 (0.1585)	-0.001894 (0.1717)	-0.014286 (0.1879)	0.001370 (0.1980)	-0.011408 (0.1270)	0.207879

Notes. Standard error in parenthesis. *: significant at 10% confidence level; **: significant at 5% confidence level; ***: significant at 1% confidence level

Our statistical analysis shows that the regression results of permanent shock and transitory shock differs significantly with each other. As for permanent shock, trade dependence and unemployment are significant at 1% confidence level. And government debt level and household saving rate are significant at 5% confidence level, which are consistent with the assumption above. But what contradicts our assumption is that GDP growth rate is insignificant in this regression model. This can be justified with the following logic: High GDP growth rate is always accompanied with high inflation; therefore the purchasing power of the individual is affected by these two factors. Consequently, we suppose that GDP growth rate is not significantly correlated to the permanent shock due to inflation.

As for the transitory shock, we can see from table 8 that GDP growth rate, government debt level, household saving rate, unemployment are all insignificant. What's more, R square equals 20.79%, which means that these variables are not able to explain the transitory shock. We have proved above that permanent shock reflects the long term economic trend, but transitory shock reflects accidental factors. We hold that transitory shock can be mainly attributed to measurement error, which is consistent with conclusion of Tom Krebs (2010). There is no doubt that measurement error is inevitable, which leads to transitory as a result.⁶

Conclusions and suggestions

This chapter focuses on the volatility problem of export from China to eight euro countries (Belgium, Germany, France, Italy, Netherland, Spain, Austria and Finland). Individual fixed effect model is applied for empirical analysis, and use generalized matrix to solve over determined equation set, by which we are able to undertake the decomposition of export risk. Here are the conclusions we get:

- Firstly, we figure out that 80% of the export volatility can be explained by GNI per capita, PPP (current international \$), two month delayed exchange rate and

population of the destination country with individual fixed effect model.

- Secondly, with the establishment of the individual fixed effect model, we are able to obtain the residual which we defined as unforeseeable risk of export. This unforeseeable risk is decomposed into two parts: permanent shock which reflects the trend and transitory shock which reflects the occasional factors. 65% of the permanent shock can be explained by the government debt level, household saving rate, unemployment and trade dependence. The transitory shock is not significantly related to these factors. We find that transitory shock is caused by measurement errors.

Euro zone is one of the most important trading partners of China and there is no doubt that deep understanding of export volatility from China to Euro zone really matters to exporting companies in China. Some European countries were trapped in sovereign debt crisis since 2008, which exerts significant influence on the exporting companies of China. Consequently, it is necessary for Chinese trade companies to learn more about the export risk which this chapter has focused on. By decomposing of export risk as well as analyzing the influence factors of export, export companies are able to reevaluate their strategy for maximizing efficiency.

References

- Clarida, Richard (1994), Sources of real exchange-rate fluctuations: How important are nominal shocks?, *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Volume 41, December 1994, Pages 1–56.
- Ding, Chun, Xu, Xing & Yang Feng (2015) ‘Influence Factors of Sino-EU Trade’, *Asia-Pacific Journal of EU Studies* vol. 12, No 1.
- Goldstein, Morris & Mohsin Khan (1985), Income and price effects in foreign trade, Chapter 20 in *Handbook of International Economics*, 1985, vol. 2, pp 1041–1105.
- Krugman, Paul (1989), Differences in income elasticities and trends in real exchange rates, *European Economic Review*, Volume 33, Issue 5, May 1989, Pages 1031–1046.
- Gagnon, Joseph & Michael M. Knetter (1995), Markup adjustment and exchange rate fluctuations: evidence from panel data on automobile exports, *Journal of International Money and Finance*, 1995, vol. 14, issue 2, pages 289–310.
- Massell, B. F. (1964), Export concentration and fluctuations in export earnings: A cross-section analysis, *The American Economic Review*, Vol. 54, No. 2, Mar 1964, pp. 47–63.
- Baldwin, Richard & Paul R. Krugman (1989) Persistent Trade Effects of Large Exchange Rate Shocks, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 104, No. 4 (Nov., 1989), pp. 635–654.
- Ma, Xiaoye & Liu, Mingxing (2001) “Analysis Structure of Export Volatility of China,” *International Trade Journal*, No.7, pp.21–27.

- Liu, Weijiang (2002), "Empirical Analysis on Export Income Uncertainty of China," *World Economic Forum*, No.2, pp 36-41.
- Tang, Yihong & Faqin Lin (2012), "External Demand and Export Volatility--Based on Stochastic Dynamic Partial Equilibrium Model," *World Economy Study*, No.1, pp.39-43.
- Chamon, Marcos & Kai Liu and Eswar Prasad, (2010) "Income Uncertainty and Household Savings in China". *Working Paper, International Monetary Fund*, Research Department, December 2010.
- Zhong, Wei (2001) "Theory of Inverse Cooperation of International Currency," *Economics Information*, No.4, pp.61-64.
- Krebs, Tom & Pravin Krishna, and William Maloney, (2010) "Trade Policy, Income Risk, and Welfare", *The Review of Economics and Statistics*, 92(3): 467-481.
- Fang, Li, Huang Zhengda & Wang Guojun (2008) *Advanced Algebra*, Zhejiang University Press.

-
- 1 A more extensive version of the text in this chapter has been published in *Asia-Pacific Journal of EU Studies*, ISSN 1598-8902, volume 13, No 1, 2015, by Chun Ding, Jean Monnet Chair, Prof. Dr. in Economics, director of Centre for European Studies, Fudan University, Xing Xu, Master Degree Candidate in Economics, Fudan University. & Yuan Feng, Master Degree Candidate in Economics, Fudan University.
 - 2 Calculated using data from Development Research Center(DRC) database
 - 3 There are 19 euro countries, of which Slovenia, Cyprus, Malta, Slovakia, Estonia, Latvia, Lithuania are new members after 2007. And data of these countries is limited. What's more, export data between China and Ireland, Luxembourg, Portugal, Greece is not available. Hence this paper sample 8 euro countries stated above for simplicity. These eight countries account for 65.07 % of China's annual total export to euro zone, which makes this simplicity reasonable
 - 4 Due to limited space, the results are omitted here.
 - 5 For more contents about generalized inverse matrix, please refer to Li Fang, Huang Zhengda and Wang Guojun, *Advanced Algebra*, Zhejiang University Press, August, 2008, p56-p66.
 - 6 For robustness tests, please see Chung, Xu & Feng (2015).

Kapitel 21

Exploring the Business View on ASEAN Integration

Erja Kettunen

In this chapter I reflect on research encounters in a setting that concerns border crossings between and within different spheres of study, notably the state and the firm, and the various actors involved. The context discussed here is a study of the perceptions of company managers on regional economic integration of Southeast Asia, namely the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), and the learning process encountered in the course of the research. Established in 1967, ASEAN is by far the most well-known regional grouping in Asia, which took steps towards economic integration by launching an ASEAN free trade area (AFTA) in 1992. This was spurred by the ‘trade bloc’ development in Europe and North America, which raised concern among ASEAN for a growing competition for global investments, and motivated the members to proceed with an FTA agreement (e.g. Menon, 2007; Severino, 2009). At the time, some of the member countries were experiencing long-term economic growth based on inward foreign direct investments (FDI), as multinational companies were increasingly investing in the region, often to create regional production chains. The result was a rapid growth of foreign trade in Southeast Asia (Athukorala, 2007; Kuroiwa & Toh, 2008; Gugler & Chaisse, 2010; Kuroiwa & Kumagai, 2011; Alvstam et al., 2014; Coxhead, 2015).

My interest in studying the topic arose because by definition, a free trade area (FTA) offers notable possibilities for firms by removing trade barriers between the respective member countries. In the case of AFTA, this was due to become a reality by 2005 with the scheduled removal of tariffs in intra-ASEAN trade. From the perspective of a company, locating in a country that belongs to a free trade area should be a good option since it will provide more opportunities for regional trade. Since firms are the “end-users” of free trade areas, it is intriguing to explore their views and the usage of trade preferences offered by the FTAs.

A further motivation for exploring the business benefits from AFTA was the overall surge of negotiations for Asian regional trade agreements, both bilateral and plurilateral, in the 2000s. These included, for example, ASEAN’s negotiations with the European Union, as well as its concluded trade agreements with China and Japan (e.g. Wong et al., 2006; Lindberg & Alvstam, 2007; 2008; 2012). The merging of such large economies in a free trade area with Southeast Asia would certainly be significant, which was also apparent in research in the field.

The background for the overall interest was, obviously, that the observed flourishing of Asian free trade agreements has been a relatively recent phenomenon (Kawai & Wignaraja, 2008; UNCTAD-JETRO, 2008; Wignaraja & Lazaro, 2010; Cheema, 2011; Duina, 2012). In contrast to long-standing European integration characterized by a state-led process, Southeast Asia has instead a history of business-driven integration through companies' regional production chains. The region appeared as a 'production platform' for Japanese and Western manufacturers in the 1970s and 1980s, based on locational specialization between stages of production in ASEAN countries (e.g. Alvstam, 1995; Dent, 2013; Kuroiwa & Kumagai, 2011). In particular, Japanese companies developed regional strategies for manufacturing in Southeast Asia with a view of benefitting from the forthcoming AFTA, whereas Western companies typically regarded ASEAN as a group of separate national markets, not a regional one (Mirza et al., 2000).

Does AFTA have an impact?

A starting point for my embarking into empirical investigation on the business view on AFTA was the long envisioned plan of ASEAN to form an Economic Community (AEC), to be realized by end of 2015 (Hew, 2007; Lee, 2011). If there were to be an economic community with a 'free flow of goods, services and investments, and a freer flow of capital and skills', what do we know about the existing free trade areas in the region? How do firms perceive regional economic integration in ASEAN? Also, if Southeast Asia is characterized by its regional production chains, how does the free trade area facilitate them?

The study was started in 2009 with data collection from Finnish companies operating in Singapore, Malaysia, Thailand and Indonesia. We interviewed senior executives of 13 Finnish subsidiaries and two support organizations in 2009-2010, using semi-structured interviews. The questions focused on the firms' views on ASEAN integration, the impact of AFTA on their investments, the firms' exports and imports in the host country, trade barriers experienced, as well as their relations with the public sector of the host country. At the time, AFTA was "virtually established" (ASEAN 2016), that is, almost complete in its exercise in gradual tariff reductions, and one could assume that the firms were benefitting from the lower tariffs in intra-ASEAN trade.

However, it appeared that just the opposite was signaled from simultaneous research conducted at the Asian Development Bank and its Institute. Foremost, Kawai & Wignaraja (2009a; 2009b) and Wignaraja et al. (2009; 2010) started an extensive investigation into the business response to Asian free trade agreements, conducting country-based surveys in Japan, China, Korea, Singapore, Thailand, and the Philippines in 2007-2008. They found that surprisingly few firms benefitted from FTA preferences: of the surveyed 841 exporting firms only 28 % were using the preferences, such as lower tariffs. The main impediments were lack of information, delays

and administrative costs related to FTA procedures, small preference margins, and non-tariff barriers in partner countries (Kawai & Wignaraja, 2011a; 2011b). Especially small firms lacked information about FTAs, and did not have the necessary financial and/or human resources to learn about these and to plan business accordingly. Delays and administrative costs were related to rules of origin which stipulate that a certain percentage of the product's value must originate from an FTA member country in order to be eligible for tariff reductions. This requires burdensome paperwork at the companies in order to certify the origins of the product's components.

A few years later, the situation was largely the same. A new round of surveys was conducted in 2011-2012, and it was found that the use of preferences had barely increased to 32 % of the 1,075 firms studied in the same six countries plus Malaysia (Kawai & Wignaraja, 2013). This was the average for all the seven countries - the numbers were even smaller for the five ASEAN countries: Indonesia (30 %), Malaysia (27 %), Thailand (25 %), the Philippines (20 %) and Singapore (17 %) (ibid.; Wignaraja, 2013).

As can be expected, our interviews with the 13 Finnish firms in Southeast Asia revealed no significant FTA use either. In fact, none of the companies stated they were using the preferences, let alone expecting to benefit from AFTA. Only one interviewee regarded that the reductions in tariffs should have an impact on businesses through a regional division of labour. Over half, seven, of the company representatives perceived regional economic integration having no effect whatsoever on their operations. The main reason for this was their relatively modest intra-regional trade. Most of the firms were serving the local host country market by either importing from Finland or other Europe, or by local production and/or services (Kettunen et al., 2011; Kettunen, 2012). The firms did not use the region as a production base for exports either.

What was notable, however, was the uncertainty in the responses about the impact of AFTA on firm strategies. As many as five of the interviewees were somewhat ambiguous and answered either "*not much*" or were unsure about the situation. "*It is hard to tell whether ASEAN would affect our business, because I do not understand much about these... We do not have any big problems here, either.*" Also, when asked about the forthcoming Asian FTAs, such as the then foreseen China-ASEAN free trade agreement, the firms did not anticipate to benefit from these either. Only one interviewee considered that the upcoming agreement with China might have a bearing on the firm's operations. The rest did not expect that AFTA, nor any other Asian FTA, for that matter, would figure in any way in their investments or strategies. The most expressive was the manager of a smaller firm, who put it: "*...even if something should happen [as regards FTAs] somewhere, it does not mean diddly-squat to the operation of our company.*"

While firms certainly were aware of AFTA – contrary to the recently agreed ASEAN Economic Community (Hu 2013) – the shallowness of its trade preferences makes it difficult for decision-makers to see potential benefits for their own

business. At least three explanations can be traced for this. First, while most tariffs in intra-ASEAN trade have been cut down to 0-5 % (ASEAN 2016), the member countries have a possibility to apply exclusions. This means that AFTA comprises of numerous country- and sector-specific exceptions and provisions which are included in the agreements, similar to other free trade areas among developing countries (cf. Lindberg & Alvstam, 2007; Kettunen, 2012). These often protect domestic industries that are considered strategically important, with continuously high tariff rates in these 'excluded' sectors. Second, the overall tariff reductions of AFTA have coincided with a large-scale multilateral trade liberalization agreed at the World Trade Organization which has significantly decreased tariff levels on a global level (e.g. Menon, 2007). Thus the preferential margins are relatively low, meaning that there are only small differences between intra-ASEAN tariffs compared to overall tariffs of the ASEAN countries. This reduces the probability of firms taking the administrative burden needed in using the FTA tariff preferences. Third, as Severino (2008) notes, while the "tariff-cutting exercise" is almost done in AFTA, many non-tariff barriers still remain high, including the lack of coordination in customs procedures, the non-harmonization of product standards, and the persistent restrictions to trade in services (cf. Brown & Stern, 2011). The slow progress has partly been due to the lack of institutional capacity to carry out the agreed policies which has kept ASEAN a 'disintegrated region' in the eyes of foreign firms. This conforms to the views of the Finnish firms which will be discussed in more detail next.

Views on ASEAN integration

Most of the interviewed company representatives considered Southeast Asia, in general, an important market for their operations. However, they perceive the region to remain diversified in spite of ASEAN's efforts in regional integration, and mentioned many differences between the countries, the respective cultures, languages, economies, and political systems.

The general perception is that each ASEAN country minds its own business: "... *the Thais are bustling their own business, and the Filipinos theirs, and Singapore and Malaysia are quarreling as always, and Indonesia... Where is integration?*" The interviewees pointed at the noticeable absence of communication and interactions among the peoples of the individual ASEAN countries, apart from the formal state-level connections. One, particularly, referred to the lack of contacts at an everyday level between the neighbouring countries: "...*here the cultures are such that, for example, if you suggest to Thais that they could invest in Indonesia, they are horrified. They don't know anything about the country, they have never visited it.*"

The slowness of economic integration in ASEAN is reflected in the companies' views. Most respondents had observed the formal declarations and statements, but did not see many concrete results at the business level. "*The Southeast Asian countries regard cooperation as important; and communicate, and organize all kinds of*

formal events – you would see lines of limousines every now and then. There are various joint seminars, these I can see, but not much more.” This indicates that the nature of ASEAN integration is more of a ‘spectacle’, at least from the firms’ perspective. Certainly the establishment of AFTA was, more or less, an attempt to create an image of a regional trade bloc. Many other ASEAN schemes, too, may be regarded as a ‘paper tigers’ with little tangible outcomes (e.g. Menon, 2007). According to one interviewee, “...and in these twenty years, to me, there has not been too much cooperation at the concrete level. Maybe there has been more cooperation on the political side, which has lessened the number of intra-regional combats and conflicts as compared to before.”

It thus appears that for the firms, political cooperation in ASEAN is more visible than economic cooperation. Indeed, the ASEAN free trade area represents an early stage of integration, and still remains as somewhat obscure for companies. There are numerous problems in the realization of free trade agreements among developing countries, in general, as well as how they are communicated to the end-users, the businesses. One example is the so-called ‘single window’ project that ASEAN has been working on since 2004, with the aim of developing both national single windows and an ASEAN-wide single window. These would entail an exchange of electronic customs declarations among member countries (UN, 2012) and an integration of members’ national single windows so that a single submission of information would suffice for all ASEAN countries (World Bank, 2013). According to an interview at a support organization in December 2015, the single window is not working yet. In contrast, some progress has been made in the ASEAN customs cooperation, although it is expected that this will take a long time as well.

In summary, despite a different research setting, our findings largely conformed to those from Kawai and Wignaraja (e.g. 2011a). While ADB’s research concerned export-oriented firms, both indigenous and foreign-owned, our study looked at foreign firms in all operation modes, and discovered the relative lack of importance of intra-ASEAN trade for these firms.

Reflections: a learning process

The above has dealt with a research process of investigating the impact of ASEAN economic integration for firms operating in Southeast Asia. In this process, I encountered many revelations that were important for a learning process in several respects.

First, the findings underline the gap between the ‘state’ and ‘business’ in the sphere of regional economic integration, especially the differences between how state actors and business actors comprehend integration. For the ‘state’, an FTA means basically a political bargain with other states with varying levels of business interests involved. In this bargain, the negotiations on free trade agreements are coloured by the trade-off between the political agendas of the states involved. Some negotiators, such as the prime minister of Singapore, are given the power to conclude

an FTA without having to consult business and industry at all (Teh, 2015). While this is an extreme example, it illustrates the setting in which the negotiations take place: states represent the businesses, but only partially take into account the interests of the businesses. For the ‘business’, on the other hand, an FTA means potential cost savings, given that the preferential margins are large enough to outweigh the administrative costs of the required paperwork. In many cases the use of the FTAs by the firms remains low because these too high costs.

Second, and as a reflection from the above, the research process again revealed the differences in the conceptualizations and the language by which trade policies are talked about in the state sector on the one hand, and in the business sector, on the other. What is understood as a trade policy instrument by an official at the Ministry for Foreign Affairs, appears as a single tariff code for a company employee who fills in the customs documentation. These are essentially two sides of the same phenomenon, yet they require ‘border crossing’ between two diverse perspectives. The project re-strengthened the need to use a different vocabulary when discussing the topic with a representative of the public sector as compared to the private sector.

Third, while the research project was, as always, a learning process for the researcher, it is potentially a learning process also for the company representatives who were involved. The discussions about the research questions were probably, or in the optimal case, informative for the interviewees about state-led integration in ASEAN, the progress made as regards the FTAs, and the potential benefits for companies. These are often only vaguely connected to the running of the everyday business of a subsidiary, and thus have no apparent significance for the firms. As has been noted, especially small firms lack resources in finding about FTAs, let alone using the preferences. In this way, the data-collecting phase of a research project may also have a role in communicating and disseminating information to the objects of the study.

References

- Alvstam, Claes (1995) “Integration through trade and direct investment: Asian Pacific patterns”, in Le Heron, R. & S. O. Park (eds.) *The Asian Pacific Rim and Globalization*. Aldershot: Avebury.
- Alvstam, Claes G. & Harald Dolles & Patrik Ström (2014) “Asian Inward and Outward FDI: New Challenges in the Global Economy – An Introduction”, in Alvstam, C. G. & H. Dolles & P. Ström (eds.) *Asian Inward and Outward FDI: New Challenges in the Global Economy*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- ASEAN (2016) *ASEAN Free Trade Area (AFTA Council)*. Available at: <http://www.asean.org/asean-economic-community/asean-free-trade-area-afta-council/> (Accessed 29 January 2016).
- Athukorala, Prema-chandra (2007) *Multinational Enterprises in Asian Development*. Cheltenham: Edward Elgar.

- Brown, Andrew G. & Robert M. Stern (2011) "Free Trade Agreements and Governance of the Global Trading System", *The World Economy* 34(3): 331-354.
- Cheema, G. Shabbir (2011) "Cross-border governance in Asia: An introduction", in Cheema, G. S. & C. A. McNally & V. Popovski (eds.) *Cross-border governance in Asia. Regional issues and mechanisms*. Tokyo & New York: United Nations University Press.
- Coxhead, Ian (2015) "Introduction: Southeast Asia's long transition", in Coxhead, I. (ed.) *Routledge Handbook of Southeast Asian Economics*. New York: Routledge.
- Dent, Christopher M. (2013) "Paths ahead for East Asia and Asia-Pacific regionalism", *International Affairs* 89(4): 963-985.
- Duina, Francesco (2012) "Trading Blocs in the Twenty-First Century. Complexity and Consequences", in Morgan, G. & R. Whitley (eds.) *Capitalisms and Capitalism in the Twenty-First Century*. Oxford: Oxford University Press.
- Giroud, Axèle & Hafiz Mirza (2010) "MNE linkages in ASEAN", in Gugler, P. & J. Chaisse (eds.) *Competitiveness of the ASEAN Countries. Corporate and Regulatory Drivers*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Gugler, Philippe & Julien Chaisse (eds.) (2010) *Competitiveness of the ASEAN Countries. Corporate and Regulatory Drivers*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Hew, Denis (ed.) (2007) *Brick by Brick: The Building of an ASEAN Economic Community*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Hu, Albert G. (2013) "ASEAN Economic Community Business Survey", in Basu Das, S. & J. Menon & R. Severino & O. L. Shrestha (eds.) *ASEAN Economic Community. A Work in Progress*. Singapore: ISEAS Publishing.
- Kawai, Masahiro & Ganeshan Wignaraja (2008) "EAFTA or CEPEA. Which Way Forward?", *ASEAN Economic Bulletin* 25(2): 113-139.
- Kawai, Masahiro & Ganeshan Wignaraja (2009a) "The Asian 'Noodle Bowl': Is It Serious for Business?", *ADB Working Paper* 136. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Kawai, Masahiro & Ganeshan Wignaraja (2009b) "Tangled up in trade? The 'noodle bowl' of free trade agreements in East Asia", VoxEU.org article, 15 Sep 2009. Available at: <http://www.voxeu.org/article/noodle-bowl-free-trade-agreements-east-asia>. (Accessed 31 January 2016).
- Kawai, Masahiro & Ganeshan Wignaraja (2011a) "Main findings and policy implications", in Kawai, M. & G. Wignaraja (eds.) *Asia's Free Trade Agreements. How is Business Responding?*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Kawai, Masahiro & Ganeshan Wignaraja (2011b) "Asian FTAs: Trends, prospects and challenges", *Journal of Asian Economics* 22(1): 1-22.
- Kawai, Masahiro & Ganeshan Wignaraja (2013) "Patterns of Free Trade Areas in Asia", *Policy Studies* No. 65. Honolulu: East-West Center. Available at: <http://www.eastwestcenter.org/download/6049/33921/ps065.pdf>. (Accessed 22 January 2016).
- Kettunen, Erja (2012) "Challenges and Opportunities of Firms in Integrating ASE-

- AN”, in Proceedings of the International Symposium on Economic Crisis in Europe: Perspectives from Japan, *Kansai University Japan-EU Research Center Report*, 2(2): 25-47.
- Kettunen, Erja & Riitta Kosonen & Anu Penttilä (2011) “Business prospects in integrating markets? Experiences of Finnish companies on regional economic integration in ASEAN and the Baltic Sea Region”, *CEMAT Papers* 2/2011. Helsinki: Aalto University.
- Kuroiwa, Ikuo & Mun Heng Toh (eds.) (2008) *Production networks and industrial clusters: Integrating economies in Southeast Asia*. Singapore: IDE-JETRO & ISEAS.
- Kuroiwa, Ikuo & Satoru Kumagai (2011) “A history of de facto economic integration in East Asia”, in M. Fujita & I. Kuroiwa & S. Kumagai (eds.) *The Economics of East Asian Integration: A Comprehensive Introduction to Regional Issues*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Lee, Yoong Yoong (ed.) (2011) *ASEAN matters! Reflecting on the Association of Southeast Asian Nations*. Hackensack, N.J.: World Scientific.
- Lindberg, Lena & Claes G. Alvstam (2007) “The National Element in Regional Trade Agreements. The Role of Southeast Asian countries in ASEAN-EU trade”, *ASEAN Economic Bulletin* 24(2): 267-275.
- Lindberg, Lena & Claes G. Alvstam (2008) “EU-ASEAN trade facing free trade negotiations”, in Lindahl, R. & P. Cramér (eds.) *Forskning om Europafrågor*. Centrum för Europaforskning vid Göteborgs universitet, Skrift nr 21. Göteborg.
- Lindberg, Lena & Claes G. Alvstam (2012) “Interregional Trade Facing Re-polarization: The EU Trade Negotiations with ASEAN Countries”, in Oxelheim, L. (ed.) *The Repolarisation of the Global Economic Arena*. London: World Scientific.
- Menon, Jayant (2007) “Building Blocks or Stumbling Blocks? The GMS and AFTA in Asia”, *ASEAN Economic Bulletin* 24(2): 254-266.
- Mirza, Hafiz & Axèle Giroud & Frank Bartels & Kee Hwee Wee (2000) “Foreign Direct Investment in ASEAN: A Contemporary Perspective”, in Strange, R. & J. Slater & C. Molteni (eds.) *The European Union and ASEAN: Trade and Investment Issues*. London: Macmillan.
- Severino, Rodolfo C. (2008) “ASEAN at Forty. A Balance Sheet”, in *Southeast Asian Affairs 2008*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Severino, Rodolfo C. (2009) *The ASEAN Regional Forum*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Teh, Benny Cheng Guan (2015) “Region Construction: The Dynamics of Cross-Level Networking in East Asia”, *Copenhagen Journal of Asian Studies* 33(2): 12-37.
- UN (2012) *Single Window Planning and Implementation Guide*. United Nations ESCAP and UNECE. New York & Geneva: United Nations.
- UNCTAD-JETRO (2008) *South-South Trade in Asia: The Role of Regional Trade Agreements*. Geneva & Tokyo: United Nations Conference on Trade and Development & Japan External Trade Organization.
- Wignaraja, Ganeshan (2013) “Evaluating Asia’s mega-regional RTA: The Region-

- al Comprehensive Economic Partnership”, *VoxEU.org*, Column, 6 April 2013. Available at: <http://www.voxeu.org/article/mega-regionalism-asia>. (Accessed 29 January 2016)
- Wignaraja, Ganeshan & Dorothea Lazaro (2010) “North-South vs. South-South Asian FTAs: Trends, Compatibilities, and Ways Forward”, *UNU-CRIS Working Papers* W-2010/3. Bruges: United Nations University.
- Wignaraja, Ganeshan & Dorothea Lazaro & Genevieve De Guzman (2009) “Factors Affecting Use or Nonuse of Free Trade Agreements in the Philippines”, *Philippine Journal of Development* 36(2): 69-95.
- Wignaraja, Ganeshan & Dorothea Lazaro & Genevieve De Guzman (2010) “FTAs and Philippine Business: Evidence from Transport, Food, and Electronics Firms”, *ABDI Working Paper* 185. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Wong, John & Keyuan Zou & Huaqun Zeng (eds.) (2006) *China-ASEAN Relations. Economic and Legal Dimensions*. Singapore: World Scientific.
- World Bank (2013) *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC.: World Bank Group.

Kapitel 22

Cross-border Trade and Investment in Vietnam

Curt Nestor

Some thirty years ago, Vietnam was still confined to the stagnant economic backwaters with limited trade and regional economic interaction. This was despite the strategic location of the country in the midst of a most dynamic economic region of Southeast Asia. However, a major economic reform program was initiated at the end of the 1980s and Vietnam has since achieved a remarkable economic development that has radically transformed the economic structure of the country. The economic reforms introduced policies to promote foreign direct investment (FDI) and trade. Average GDP growth rates exceeded 7 per cent since the early 1990s with a concomitant expansion of foreign trade activities. The FDI sector has contributed significantly to transform Vietnam from a predominantly agrarian-based economy to an increasingly industrialized country. The economic growth has led to improved living standards for large parts of the Vietnamese population of 91.7 million (2015). The Vietnamese Government's proclaimed ambition is to achieve the status of a modern and industrialized country by 2020.

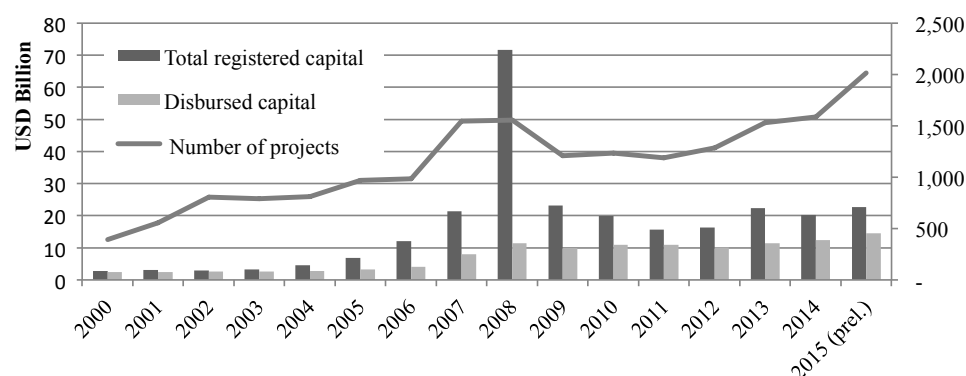
This chapter provides an update on FDI and trade developments in Vietnam based on the most recent data available, and investigates the resulting links between FDI and trade, i.e. the impact of FDI on foreign trade activities in the country¹. Much of the successful increase in exported output is produced by foreign invested enterprises and the main FDI source countries are also the major trade partners of Vietnam. However, there are major concerns about the net effects of FDI-related trade as the benefits of rising exports are offset by a swelling import bill. In the initial stage, foreign invested enterprises need to import machinery and equipment in order to set up operations, followed by a regular supply of imported inputs used in the production process, i.e. parts and components that cannot be sourced domestically. This reduces the significance of export gains of the FDI sector and may yield net effects that are negative.

The first section provides an overview of the current status of FDI and its role in promoting manufacturing activities over time in Vietnam. The next section offers selected insights in the development of the FDI manufacturing sector in Vietnam followed by an account of FDI-related trade activities. The chapter concludes with a discussion on the impact of FDI-related trade and production in Vietnam to date.

FDI in Vietnam – an overview

Vietnam has been extremely successful in attracting foreign capital since 1988, when legislation encouraging FDI was introduced. The Vietnam Foreign Investment Agency (FIA 2015) reports that 19 929 foreign invested enterprises were established in Vietnam by the end of 2015. The total registered approved investment capital of these enterprises amounts to USD 279 billion², whereas the actual disbursements are lagging and accounts for about 45 per cent to date³. A major share of the approved investment capital (USD 160.6 billion) relates to foreign invested enterprises involved in manufacturing activities (10 697 projects), often located in specially designated industrial zones. The development of inward FDI flows in Vietnam is shown in Figure 1, however, in the interest of space, limited to the period 2000-2015.

Figure 22.1 Vietnam inward FDI flows 2000-2015



Source: GSO (2015a) and FIA (2015)

Following the removal of the US trade and investment embargo in 1994 and Vietnam joining the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) in 1995, the growing importance of the Vietnamese domestic market unleashed a major wave of inward FDI in the mid-1990s. This trend was temporarily contracted towards the end of the decade in the aftermath of the Asian financial crisis. The Vietnamese investment environment has improved over time (UNCTAD 2008 and OECD 2009) and the country weathered the global financial crisis in 2008-2009 well. A renewed momentum has been building in recent years, in part propelled by the accession of Vietnam to the World Trade Organization (WTO) in 2007 and other trade agreements.

Annual FDI capital commitments peaked in 2008 at USD 71.7 billion and have averaged over USD 20 billion since, and FDI disbursements have exceeded USD 10 billion per year since 2008. 2015 witnessed a record level of disbursed FDI capital estimated at USD 14.5 billion (accounting for 23.3 per cent of total investment in Vietnam) and the number of newly licensed FDI projects surpassed 2 000 for the first time, including 955 projects in the manufacturing sector (GSO 2015a and 2015b;

FIA 2015). Almost three-quarters of the total pledged and disbursed FDI capital and more than 60 per cent of the total number of FDI projects have been approved and established since Vietnam's entry to the WTO in 2007.

FDI has been sourced from more than one hundred countries (Table 1), though most foreign investors and FDI capital originate from the East and Southeast Asian region, notably South Korea, Japan, Singapore and Taiwan. These FDI source countries account for well over one half of the total number of FDI projects and approved FDI capital in Vietnam by the end of 2015 (FIA 2015). Investments from China have rapidly increased in recent years with a relatively large number of less capital-intensive projects. FDI from the EU and the USA has also grown in importance during the last decade. EU investments mainly arrived from the UK, France and Germany, as well as investments via holding companies in the Netherlands and Luxembourg, in total approaching nine per cent both in terms of total number of projects and total approved investment capital. The corresponding shares of US investment were limited to less than four per cent. Furthermore, a not insignificant share of the total FDI capital in Vietnam is registered in various tax haven jurisdictions. In fact, a number of EU and US investors conduct FDI activities in Vietnam via subsidiaries located in Hong Kong, Singapore and tax havens. This conceals the true geographical origin of FDI and suggests that the capital inflows from e.g. the EU member countries and the USA are in fact larger than indicated by the official data (Nestor 2007).

Table 22.1 Major FDI source countries by the end of 2015

	FDI projects		Approved FDI capital (USD million)	
Total	19 929	%	279 039	%
South Korea	4 944	24.8	44 901	16.1
Japan	2 883	14.5	38 411	13.8
Singapore	1 526	7.7	34 716	12.4
Taiwan	2 475	12.4	30 693	11.0
EU	1 707	8.6	23 176	8.3
Hong Kong	972	4.9	15 688	5.6
Malaysia	523	2.6	13 417	4.8
USA	780	3.9	10 779	3.9
China	1 284	6.4	9 988	3.6
Subtotal	17 094	85.8	221 769	79.5
Tax havens	990	5.0	34 296	12.3
Other	1 845	9.2	22 974	8.2

Note: Denomination of tax havens is based on OECD (2010)

Source: FIA (2015), calculations by author

Manufacturing FDI in Vietnam

FDI have had a major and growing impact on the size and structure of the Vietnamese manufacturing output over time. However, the majority of the FDI inflows in manufacturing activities in the early 1990s were directed towards labor-intensive production such as garments with limited technological content. There were relatively few foreign invested projects in more technology intensive manufacturing (Nestor 1997). The share of manufacturing in total GDP has surpassed that of agriculture since 2001 (GSO 2005) and there has been a shift over time towards manufacturing with higher technological contents. Data derived from the General Statistics Office (GSO) indicate a near nine-fold increase of the Vietnamese gross value of industrial output (GVIO) in manufacturing over the period 1995-2010. Expressed in constant 1994 Vietnamese dong (VND), the GVIO surged from VND 83 261 billion in 1995 to VND 722 222 billion in 2010. The share of the foreign invested sector in total manufacturing GVIO increased from 18.1 per cent to 42.8 per cent over the period. The structure of the technology applied in manufacturing activities also changed over the period with a major decrease in the GVIO of low technology activities. Based on UNIDO (2011) classification of technological intensity of manufacturing activities, the foreign invested sector accounted for 27.2 per cent of the GVIO in the medium and high technology group in 1995, a share that increased to 67.3 per cent by 2010 (Nestor 2013).

The manufacturing value added (MVA) is a basic indicator of a country's level of industrialization. The Vietnamese MVA developed in line with economic growth and recorded an impressive and steady increase from USD 3.7 billion in 1995 to USD 23.1 billion in 2014 (constant 2005 USD) and includes an important contribution by the foreign invested sector (World Bank 2015). Adjusted for population size, the Vietnamese per capita MVA increased from USD 51 in 1995 to USD 255 in 2014 (Table 2).

Table 22.2 Manufacturing value-added in Vietnam 1995-2014

Year	Manufacturing Value-added (MVA), constant 2005 USD	
	Total MVA (USD billion)	Per capita MVA (USD)
1995	3.7	51
2000	6.3	81
2005	10.8	132
2010	16.9	194
2014	23.1	255

Source: World Bank (2015) (calculations by author)

The international competitiveness of Vietnam's manufacturing industries improved over time. The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) has

established a composite Competitive Industrial Index benchmarking the national industrial performance of Vietnam and a large number of other countries in a comparative perspective. Vietnam has rapidly climbed the ranks from an initial place of 92 in 1990 to 79 in 2000, and attained place 50 of 142 countries in the most recent ranking in 2013 (UNIDO 2016). This indicates significant improvements in Vietnam's relative competitive position on the global manufacturing scene. However, in the regional context, Vietnam still lags behind the more developed members of ASEAN and China, let alone Taiwan and South Korea.

Evolving patterns of FDI-related foreign trade in Vietnam

After normalization of trade and investment relations with the USA and admission to the ASEAN in the mid-1990s, Vietnam's foreign trade embarked on a tremendous trajectory with changes in the composition of traded goods and trade partners over time. The total trade turnover was recorded at less than USD 14 billion in 1995 that multiplied over the following two decades and reached almost USD 328 billion in 2015 (Table 3), a major achievement by any account⁴. The rapid growth of trade was to large extent driven by the Vietnamese participation in a number of trade agreements over the last decade in tandem with expanded FDI inflows, a mutually reinforcing process boosting the economic development to a new level. Following the ASEAN Free Trade Area (AFTA), Vietnam entered a bilateral trade agreement with the USA in 2001, a prerequisite to join the WTO in 2007; the ASEAN-China Free Trade Agreement that has been phased in from 2010, as well as other agreements on trade and economic cooperation within the framework of ASEAN.

Table 22.3 Vietnam FDI-related merchandise trade 1996-2015

Annual average	EXPORTS				IMPORTS		
	Total (USD billion)	Domestic sector (%)	Crude oil (%)	FDI sector (%)	Total (USD billion)	Domestic sector (%)	FDI sector (%)
1996-2000	10.3	61.5	18.7	19.8	12.2	74.9	25.1
2001-2005	22.2	47.8	21.0	31.2	26.0	65.3	34.7
2006-2010	56.1	44.9	13.6	41.6	68.6	62.4	37.6
Year							
2011	96.9	43.1	7.5	49.4	106.8	54.2	45.8
2012	114.5	36.9	7.2	55.9	113.8	47.3	52.7
2013	132.0	33.2	5.5	61.3	132.0	43.6	56.4
2014	150.2	32.6	4.8	62.5	147.9	43.0	57.0
2015	162.1	29.5	2.3	68.2	165.6	41.3	58.7

Note: 2015 data are preliminary.

Source: 1995-2008: GSO (2010) and earlier editions; 2009-2015 Vietnam Customs (2016) and earlier editions

FDI-related merchandise trade, both exports and imports, has rapidly gained in importance over time. In this context, the diminishing role of Vietnamese crude oil export is highlighted in a separate entry of Table 3. Crude oil is a major export commodity carried out in cooperation with foreign investors that accounted for 19.0 per cent of total exports in 1995. However, the relative importance of exported crude oil in total exports was reduced to 2.3 per cent by 2015. The discussion below refers primarily to Vietnamese non-oil exports.

The share in total exports of the non-oil FDI sector averaged less than one fifth of total merchandise exports during the latter half of the 1990s, and exceeded two thirds of Vietnam's total trade in 2015. In consonance with exports, FDI-related imports accounted for an average of about a quarter of total imports towards the end of the 1990s and reached almost three fifths in 2015. The most rapid growth in both exports and imports was recorded during the current decade. FDI thus accounts for a significant share of non-oil exports, and especially manufactured exports, as well as an important share of imports.

The composition of Vietnamese exports radically changed over time, i.e. from primary products (e.g. crude oil and agricultural commodities) to manufactured goods (e.g. garments and footwear, and electronics). The share of manufactured products accounted for less than one third of total exports in 1995 and increased to almost four fifths in 2015, whereas imports of manufactured products (including machinery and equipment) constituted 70-80 per cent of total imports over the entire period (GSO 2015a; Vietnam Customs 2016; and MOIT 2015).

Vietnam has increasingly been tapping into regional production networks and most of the processing trade occurring in the country is related to FDI activities. In 2014, processing trade accounted for USD 168.6 billion (56.6 per cent) of Vietnam's total trade, an increase from USD 23.2 billion (33.4 per cent) in 2005. The share of processing exports increased from USD 15.0 billion (46.2 per cent) to USD 106.2 billion (70.7 per cent) and processing imports from USD 8.2 billion (22.1 per cent) to USD 62.4 billion (42.2 per cent) over the period 2005 to 2014 (Vietnam Customs 2015).

Recent estimates by the OECD (2015) indicate that the foreign value added in Vietnam's manufactured gross exports increased from 31.3 per cent in 1995 to 48.8 per cent in 2011 and is likely to have increased further since. In corollary, even though the Vietnamese domestic value added in manufactured gross exports increased in absolute terms over time, the share of total value added decreased from 68.7 per cent in 1995 to 51.2 per cent in 2011. This implies that the exported manufactured output of Vietnam contains an increasing share of foreign made imported inputs that may today exceed one half of the current total value of manufactured gross export.

Imports have been consistently higher than exports with a widening gap during the first decade of the new millennium. However, this situation changed in recent years. The deficit in total trade was recorded at USD 9.8 billion in 2011 was replaced by rather minor levels of trade surplus during 2012-2014, and followed by a return

to a trade deficit in 2015 (Table 4). However, comparing the trade performance of the domestic sector and foreign invested enterprises (excluding oil) reveals that the current trade deficit is caused by the trading activities of the domestic enterprises. The non-oil domestic sector developed a fluctuating but increasing trade deficit over time that reached an all-time high of USD 20.6 billion in 2015. The negative trade balance of the non-oil FDI sector has contributed to an overall trade deficit in Vietnam up until 2011 that has since been replaced by a surplus that surged to USD 13.3 billion in 2015. In sum, the FDI-related trade has successfully generated a growing export surplus since 2012 contributing to an improved balance of payments that, however, has been offset by a deteriorating trade deficit of the domestic sector (Vietnam Customs 2016).

Table 22.4 Vietnam merchandise trade balance 1996-2015

Annual average	Trade balance (USD billion)		
	Total	Non-oil domestic sector	Non-oil FDI sector
1996-2000	(1.9)	(2.8)	(1.0)
2001-2005	(3.8)	(6.4)	(2.1)
2006-2010	(12.5)	(17.6)	(2.5)
Year			
2011	(9.8)	(16.1)	(1.0)
2012	0.8	(11.6)	4.1
2013	0.0	(13.7)	6.5
2014	2.4	(14.6)	9.8
2015	(3.5)	(20.6)	13.3

Note: 2015 data are preliminary.

Source: GSO (2015a) and earlier editions; Vietnam Customs (2016) and earlier editions

Vietnam's adherence to different trade agreements, reinforced by inward FDI flows, have been the main drivers of the changing patterns of the direction of Vietnamese merchandise trade over the last two decades (Table 5). Europe was the main export market for Vietnamese exports during the latter half of the 1990s together with ASEAN member countries, and Japan. The export structure in terms of the main trade partners changed over the next decade. The relative importance of ASEAN and Japan was reduced, whereas exports to the EU were maintained at a high level. Exports to the USA expanded rapidly as a result of the bilateral trade agreement signed in 2001 and surpassed that of the EU in 2004. By 2015, the USA absorbed more 20.6 per cent of Vietnam's exports, a higher share than exports to the EU (19.0 per cent). Exports to China increased from less than USD 300 million in 1995 to almost USD 17 billion in 2015 and accounted for 10.4 per cent of total exports.

ASEAN, EU, South Korea, Japan and Taiwan were the main import source countries accounting for almost three quarters of total imports in the late 1990s. However, the relative share of these countries in total imports declined over the period with the exception of imports from South Korea that rapidly increased in recent years. In 2015, 29.7 per cent of total imports were attributed China, a near six-fold increase of the relative share since the end of the 1990s.

Table 22.5 Vietnam Direction of Trade 1996-2015

Year	Exports (annual average)			
	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2015
Total (USD billion)	10.4	22.2	56.1	131.2
Main partner (%)				
USA	4.3	16.6	19.8	18.7
EU	20.5	19.0	17.1	18.3
ASEAN	18.8	16.0	15.7	13.3
China	6.2	9.9	8.9	10.6
Japan	15.2	14.2	12.1	10.1
South Korea	3.7	2.4	3.2	5.1
Hong Kong	3.2	1.6	0.1	3.4
Taiwan	6.0	3.8	2.2	1.6
Other	22.2	16.5	21.0	18.9
Year	Imports (annual average)			
	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2015
Total (USD billion)	12.3	26.0	68.6	133.2
Main partner (%)				
China	5.0	13.4	21.3	27.6
ASEAN	23.9	24.6	22.8	16.5
South Korea	12.0	10.6	9.7	14.8
Japan	11.6	11.8	10.4	9.1
Taiwan	10.8	11.9	9.7	7.3
EU	13.9	8.7	7.6	6.8
USA	2.5	3.1	3.5	4.4
Hong Kong	4.3	3.6	0.1	0.8
Other	15.9	12.4	14.9	12.6

Note: 2015 data are preliminary.

Source: GSO (2015a) and earlier editions; MOIT (2015); and Vietnam Customs (2016) and earlier editions

In sum, Vietnam's foreign trade is characterized by two major developments over the last two decade: the rise of two new major trade partners, the USA in terms of a key export partner and China as the largest supplier of imported manufactured products including technological goods and inputs. Vietnam recorded a surplus in trade of labor-intensive and resource-based manufactured goods, of which a large share was exported to the USA. Many of Vietnam's imports of manufactured goods of different levels of skill and technological sophistication previously sourced from Europe, Japan and the emerging economies in East Asia are now increasingly supplied by China. The expanded trade with China has resulted in a rapidly growing bilateral trade deficit estimated at minus USD 32.4 billion in 2015, about the same size as the combined trade deficit with ASEAN, Taiwan, and South Korea of minus USD 33.2 billion in the same year. These trade deficits are partly offset by a growing trade surplus with the USA and the EU, estimated at USD 25.5 billion and USD 20.6 billion respectively in 2015 (Vietnam Customs 2016).

Conclusions

The FDI-driven economic development of Vietnam has transformed the country from a predominantly agrarian-based society to an increasingly competitive exporter of low-cost manufactured products integrated into regional production networks and the global economy over the last two decades. Stimulated by WTO membership in 2007 and other trade agreements, Vietnam is currently experiencing an investment boom with high and sustained levels of GDP growth (estimated at 6.7 per cent in 2015) and unprecedented FDI capital inflows, much of which is directed toward the manufacturing sector. Rapidly rising production costs (wages and land costs) in China in recent years have unleashed a wave of relocations of manufacturing plants in the region by foreign investors as well as domestic Chinese enterprises. The improved investment environment and competitive cost level of Vietnam continue to attract FDI and spur relocation of manufacturing activities from China and elsewhere. The country is ranked among the top ten priority host economies for FDI for the period 2014–2016 in the most recent edition of the World Investment Prospects Survey (UNCTAD 2015). FDI-related activities has rapidly increased the manufactured output, boosted the manufacturing value added, and improved the international competitive position of Vietnam over time. Foreign invested enterprises have been instrumental for the development of e.g. the oil industry and also introduced new industrial sectors to the Vietnamese economy such electronics and automotive industries, currently dominated by the foreign invested sector.

Vietnam's total foreign trade increased multifold since the 1990s, from less than USD 14 billion in 1995 to almost USD 328 billion in 2015. The FDI sector (excluding oil) accounts for over 64 per cent of the total recorded trade turnover in 2015 and the share of total exports and imports generated by FDI amounts to almost 70 per cent and 60 per cent respectively. However, the FDI-related exports are heavily re-

liant on imports of intermediate inputs assembled in Vietnam into final products for export. Recent estimates indicate that the foreign value added share in gross exports has increased. This suggests that the value of foreign imported parts and components embodied in Vietnam's manufactured exports may exceed 50 per cent. The Vietnamese economy has tended to develop a consistent trade deficit over the last two decades with the exception of a minor trade surplus in 2012 to 2014 that turned into a deficit of USD 3.5 billion in 2015. The FDI sector has also been running a trade deficit over the period that moved into a growing surplus from 2012 and thus makes a major contribution to an improved balance of payment of the country.

Vietnam has increasingly been incorporated by foreign invested enterprises into regional production networks and most of the processing trade is generated by the FDI sector. This type of production has rapidly developed in recent years, since Vietnam's entry to the WTO, and is likely to continue to increase in the future. However, in order to better benefit from participation in these networks, Vietnam needs *inter alia* to develop domestic supportive industries to reduce the dependence on foreign imports of intermediaries and increase the domestic value added share of exports. The recently concluded agreement on the Trans-Pacific Partnership and the EU-Vietnam Free Trade Agreement are likely to further enhance foreign trade and inward FDI flows and prospects of a sustained economic development of the country. Vietnam is well positioned to develop into a manufacturing powerhouse in Asia and make progress towards achieving the objective of a modern and industrialized country by 2020.

References

- Anwar, S. and Nguyen, L.P. (2011) Foreign direct investment and trade: The case of Vietnam. In *Research in International Business and Finance*, Vol. 25, Issue 1.
- FIA (2015) *Tình hình đầu tư nước ngoài 12 tháng năm 2015* [The situation of foreign investment in the twelve months of 2015]. Foreign Investment Agency, Ministry of Planning and Investment, Hanoi. Available at: fia.mpi.gov.vn
- Freeman, N. and Nestor, C. (2004) Rethinking foreign investment in Vietnam: fuzzy figures and sentiment swings. In McCargo, D. (ed) *Rethinking Vietnam. Rethinking Southeast Asia series*. London: Routledge
- GSO (2005) *Statistical Yearbook 2004*. Hanoi: General Statistics Office
- GSO (2015a) *Statistical Yearbook 2014*. Hanoi: General Statistics Office
- GSO (2015b) *Tình hình kinh tế-xã hội 2015* [The socio-economic situation in 2015]. Hanoi: General Statistics Office. Available at: gso.gov.vn
- MOIT (2015) *Báo cáo tổng kết năm 2015 của ngành công thương* [Summary Report on Industry and Trade 2015]. Hanoi: Ministry of Industry and Trade. Available at: moit.gov.vn
- Nestor, C. (1997) Foreign investment and the spatial pattern of growth in Vietnam. In Dixon, C. and Drakakis-Smith, W. (eds) *Uneven Development in Southeast*

- Asia. Aldershot: Ashgate
- Nestor, C. (2007) Foreign Direct Investment in the Socialist Republic of Vietnam 1988-2000 – Geographical Perspectives. Doctoral dissertation, Department of Human and Economic Geography. School of Business, Economics and Law at University of Gothenburg.
- Nestor, C (2008) A note on FDI statistical issues in Vietnam. In Foreign Investment Agency, Ministry of Planning and Investment “20 Years of Foreign Investment 1987-2007 – Reviewing and Looking Forward”. Hanoi: Knowledge Publishing House
- Nestor, C. (2013) Technological intensity of FDI in Vietnam – implications for future economic development and emerging clusters. In Eriksson, S. (ed) *Clusters and economic growth in Asia*. Cheltenham : Edward Elgar Publishing
- OECD (2009) Policy Framework for Investment Assessment of Vietnam. Paris: OECD
- OECD (2010) Towards Global Tax Cooperation. Paris: OECD
- OECD (2015) Trade in Value Added (TiVA) Database 2015 edition (online, updated October) Available at: stats.oecd.org
- UNCTAD (2008) Investment Policy Review of Vietnam. Geneva: UNCTAD
- UNCTAD (2015) World Investment Prospects Survey 2014-2016. Geneva: UNCTAD
- UNIDO (2011) Industrial Development Report 2011. Vienna: UNIDO
- UNIDO (2016) Industrial Development Report 2016. Vienna: UNIDO
- Vietnam Customs (2015) Customs Handbook on International Merchandise Trade Statistics of Viet Nam 2014. Hanoi: Vietnam Customs
- Vietnam Customs (2016) Preliminary statistics on Vietnam foreign trade 2015. Hanoi: Vietnam Customs. Available at: customs.gov.vn
- World Bank (2015) World Development Indicators 2015 Database (online, updated 22 December) Available at: data.worldbank.org

-
- 1 Due to space constraints, theoretical aspects regarding the impact of FDI on trade flows is here omitted. In brief, FDI and trade can be substitutes or complements depending on the type and purpose of FDI, e.g. export-oriented or import-substituting production (see Anwar & Nguyen 2011 for a literature overview and discussion on the issue in the Vietnamese context).
 - 2 This amount excludes the registered FDI capital of projects that have been revoked or have expired over time.
 - 3 FDI capital values in Vietnam typically represent an all-inclusive concept that deviates from the IMF/OECD standard definition based on a balance of payment concept (see Freeman & Nestor 2004, and Nestor 2007 and 2008 for a detailed discussion of Vietnamese FDI data sources and discrepancies).

- 4 The USD 100 billion mark in total trade turnover was reached in 2007, the USD 200 billion mark in 2011, and the USD 300 billion mark was almost attained in 2014 (USD 298.1 billion). Total trade only decreased in two years during the entire period, in 1998 (Asian financial crisis) and 2009 (global financial crisis).

Kapitel 23

China's Commercial Jet Aircraft Desires

Sören Eriksson

The number of countries that have tried to foster an aircraft industry in “the shadow” of the leading aerospace nations have steadily increased (Todd and Simpson, 1986; Eriksson, 1995; Vértesy, 2011). The aerospace/aircraft industries have in recent decades frequently been used as a target and tool in many developing and emerging economies as means for economic and industrial development. The development of an aircraft industry is based on several factors, some rational, such as technology spill-over (Eriksson, 2000), other less so. To the latter we can count the factor of prestige (Eriksson, 2003).

Aircraft, whether military or commercial, are assembled in many countries, but few of them have the capability to design, develop and produce an entire aeroplane. Technology used in modern aircraft is extremely demanding due to the high levels of functional performance, reliability, safety and efficiency required at the system level.

Emerging aerospace firms and nations have a great dependency on established companies in the leading aerospace nations because of the needs for border crossing transfer of technology. Building up an aircraft industry is much more than thinking about technology itself and the move of machines, equipment and tools to new locations. It is a complicated socio-technical process involving knowledge and skill based on experiences, rooted in action or a specific context in individuals and organisations. Thus, the success of technology transfer is determined both by the installation of a technology at the destination site and by the utilisation of the technology after it has been transferred (Steenhuis and de Bruijn, 2001).

Long-term competitiveness in advanced technology industries, such as aerospace, is also based on innovative capability. Thus, catching up and overtaking established technological leaders poses formidable problems for imitators and aspirants for leadership, since they must aim at a moving target. It is no use simply importing today's technology from the leading countries, for by the time it has been introduced and assimilated, the leaders have moved on (Freeman, 1988).

China (PRC) has the largest aircraft industry in terms of employment of any emerging/newly industrializing country, with a huge dominance of military aircraft production. Most of the production has been designated for the domestic market.

The industrial patterns of many economies in East and Southeast Asia have shifted from labour-intensive manufacturing to more capital and knowledge intensive sectors. In some of these economies, including China, statements were made in the 1980s and 1990s that aircraft production would be an important industry in the new

stages of growth also aiming at building an indigenous aerospace capability (Eriksson, 1995). In the early 21st Century China's government decided to make large investments in the development of commercial jet aircraft.

This chapter will initially focus on the general development of China's aircraft industry and then narrow it down to analyse the large scale efforts in recent years to move into the development and manufacturing of commercial jet airliners.

Development of the aircraft industry

After 1949, the Communist government decided to develop an aircraft industry, mainly for defence. As the West had imposed an economic embargo in the wake of the revolution, China imported foreign technology from the Soviet Union. At the time of the Soviet's abrupt withdrawal from China in 1960, China had just begun to manufacture on licence the next generation of Soviet military aircraft. The imports of components and raw material ceased, and a period of reorientation towards technical and industrial independence began. At the beginning of the 1960s China set out to design its own aircraft, necessarily based on available Soviet designs. This task, along with the development of transport aircraft, became difficult with the onset of the anti-technological Cultural Revolution in 1966. The main strategy was to reverse-engineer Soviet developed aircraft and give them Chinese designations (Eriksson, 1995).

A special case was when, in 1970, the local government of Shanghai and the Ministry of the Aerospace Industry decided to launch the Y-10 commercial aircraft programme. This closely resembled the old US Boeing 707 and similarly was equipped with four Pratt & Whitney JT3D turbofans. Only a few prototypes were built and it is by most experts considered to be a reverse-engineered project.

With the end of the Cultural Revolution China changed direction and adopted an open-door policy in 1979. It also brought changes in the aviation industry, such as an increased emphasis on civil air transport, supporting the expected growth of China's economy.

In April 1985, an agreement was signed between the Shanghai Aviation Industrial Group of China and McDonnell Douglas (USA) to start co-production of the MD-82 airliner. It was to be followed by the production of the new MD-90, but the programme failed after only three aircraft were produced. The MD-82 assembly project was the first modern airliner ever built in China and thus it became an important learning experience for the emerging Chinese aerospace industry (Eriksson, 1995, 2010).

With the open-door policy in 1979, it became very obvious that the outdated Chinese aircraft industry, was in great need to get access to modern technology and production methods. Another important problem was the lack of management skills and methods.

A suitable way to start the modernizing process was to initiate a development to

become a supplier, i.e. subcontractor, to foreign aircraft manufacturers. Already in 1979 China signed its first agreement with a foreign aircraft manufacturer for the manufacture of landing gear doors for the MDC MD-80 series (production started in 1980). This agreement, as many others that followed during the 1980s and 1990s were based on the strategic tool of offset for aircraft sales of aircraft to Chinese airlines (Eriksson, 1995, 2010).

In other words, China demanded technology transfer in exchange for market access. Later, this was complemented by the need to lower production costs by outsourcing the production of components and parts to China. In the early stages, the main jobs were 'simple' parts such as fairings and small doors, while later Chinese subcontractors increasingly became more involved in advanced components, systems, materials and technologies (Eriksson, 1995, 2010). This process has continued in the early 21 Century (Eriksson, 2011, 2013, 2015) implying a movement up the technology ladder, increased aerospace design skills, and a general increased competence of China's aerospace industry. Thus, China has benefited from the increasing participation of its aircraft industry in the international supply-chains and joint-projects with the world's leading aerospace firms.

This development has taken place alongside the increased ambitions to develop the nation's own commercial aircraft industry, but that step is much more complicated, demanding not only modern manufacturing skills, but also other kinds of knowledge, such as management, marketing skills, appropriate logistics knowledge, compliance to international rules and regulations of airworthiness and safety, and trust from the customers (airlines and passengers). Not least one very demanding task remained – to develop and integrate all the complicated technology systems, and to work in an integrated way, i.e. system integration.

In the 1990s, after the MD-82 programme experiences and a general modernization and competence increase in China's aircraft industry, ambitions to move into the development and manufacturing of commercial jet aircraft have increased, albeit with foreign firms heavily involved in design and technology transfer. As China and other Asian countries became increasingly important as markets, but also potential financiers of joint projects, Western companies saw a possibility for co-operation with Asian partners. The first attempt for such a joint-venture was made by Boeing in the early 1990s, with the NSA regional jet. This aircraft, resembling the B737, was planned to be a joint venture between the USA, China, South Korea and a few other Asian countries, but it never came off the drawing board.

Instead, in 1994, China and South Korea initiated a proposal to develop the Asian Air Express 100 (AE-100) twin-engine 100-seat regional jet, represented on the project by Aviation Industries of China (AVIC) and the Korea Commercial Aircraft Development Consortium. Disagreements between the two partners, led to the Korean consortium's withdrawal from the project. As there was a need for a leading Western company, China wanted Airbus to join the consortium (Lewis, 1996). Airbus joined, but after a period of intense discussions the AE-100 developed into the AE31X air-

craft project and the final blow came in 1998, when Airbus withdrew from the project. Yet, another attempt of China to move into the commercial aircraft industry had failed.

Commercial Aircraft Projects in the Twenty-first Century

In 2000, the Commission of Science, Technology and Industry for National Defense acknowledged that China's aircraft industry lacked the capability to develop and manufacture modern medium-sized and large aircraft. Owing to the large demand for new aircraft in the Chinese market, now and in the foreseeable future, decision-makers considered that the nation's aviation sector would be incomplete without developing its own civil aircraft. Plans were made for capturing parts of the large and growing aviation market with domestically developed and manufactured aircraft.

In May 2000, the Brazilian aircraft manufacturing company Embraer opened an office in Beijing, making it a base for increased cooperation and sales in China. At the 2002 Asian Aerospace in Singapore, Embraer made it clear that it aimed at establishing a final assembly line for its regional jets (Goldstein, 2006).

The Brazilian president involved himself in the deal, which included discussions with the Chinese president Jiang Zemin, without being able to solve some remaining issues (Aviation Daily, 2001). In April 2002, the Chinese government increased import tax on foreign-produced aircraft from 5 per cent to 23 per cent, thus giving favourable conditions for domestically produced aircraft. This tax increase could be seen as pressure from the Chinese government to produce these Brazilian aircraft in China. The Embraer Harbin Aircraft Industry, producing the ERJ-145 regional jet, is a joint-venture between Embraer (Brazil) and the Aviation Industry Corporation of China (AVIC), the main state-owned aerospace company, whereof Embraer holds 51 per cent and the Chinese partner 49 per cent share. In June 2004, the first China-made Embraer delivery was made to China Southern Airlines.

The ERJ-145 assembly project ended in 2011, when 41 aircraft had been built. As Embraer had no follow-on orders from Chinese customers for ERJ-145s, it wanted to keep its Harbin Embraer manufacturing joint venture going by making the larger E-190s instead, but it required approval from China's central government. The E-190 competes in the Chinese market against the domestic Comac (Commercial Aircraft Corporation of China Ltd) ARJ-21 regional jet (see below) developed by AVIC. Comac is another state-owned aerospace company, established in 2008, with the purpose to implement large passenger aircraft programs in China, such as the C919 airliner (further below), and also handles the marketing of the ARJ-21. There has been some political lobbying going on behind the scenes in which some parties have been lobbying the government to stop Embraer from manufacturing in China, in order to protect the ARJ-21 (Francis, 2011.)

No agreement was reached concerning the assembly of the E-190. Instead an

agreement was reached after almost two years of negotiations, to assemble the Legacy 650 business jet, which is a variant of the ERJ-145 model, for the Chinese market. The company converted its assembly line in Harbin, where it assembled the ERJ145 regional jet, into a Legacy 650 facility during 2013 (Hashim, 2012). The first Legacy 650 assembled in China made its first flight in 2013, and only two Legacy aircraft were delivered during 2014 and Embraer is considering to close the factory due to slow sales (Sciaudone and Park, 2015). Yet another decisive factor implying a closure is China's taxes imposed on imported components making the production costs higher than the Brazilian main production line (Toh, 2015).

The first modern domestically developed jet aircraft, the ARJ21 regional jet, was unveiled at the 2001 Beijing Air Show, representing China's most comprehensive effort to build a modern indigenous aircraft, although with a number of foreign partners and suppliers and technical assistance from large US and European companies. Although the Chinese advertising of the aircraft refers to the ARJ21 as an independent design with independent intellectual property rights, all its main technologies are Western-based such as avionics, engines and the fly-by-wire system. Indeed, more than 20 American and European contractors supply a large number of critical materials and technical systems and parts. Included among the foreign supplying companies are CFM International (France/USA), Eaton (USA), General Electric (USA), Honeywell (USA), Goodrich (USA), Hamilton Sundstrand (USA), Moog (USA), Parker Aerospace (USA), Rockwell Collins (USA), Liebherr Aerospace (Germany/France) and SAFRAN (France) (information received at a seminar at Asian Aerospace 2007 Congress, Hong Kong, 5 September 2007).

In fact, the ARJ21 has the same cabin cross-section, nose profile and tail as the US MD-80/90 aircraft (earlier licensed and manufactured in Shanghai) that ceased production in 1999 (Eriksson, 2013). It implies that the ARJ21 nose section uses the same tooling as for the manufacturing of the MD-80/90 nose section. Another technology input is that Ukraine's Antonov supplied the ARJ21 with a new super-critical wing as well as integral analysis of the construction strength. It also performed additional wind tunnel testing (Antonov News, 2007).

Initially, planned for delivery in 2007, it has been prone to a number of delays, due to a variety of flaws and problems, such as wings wiring, computer systems, re-design of the landing gear etc. During a stress test in mid-2010, the wings of the ARJ21 broke, or "cracked" (Reuters, 2012). Comac's Chairman Jin Zhuanglong blamed delays in the ARJ21 programme on China's inexperience in designing, building and certifying commercial jetliners (Bodeen, 2013). In late November 2015, the first ARJ 21 was delivered to Chengdu Airlines and is planned for service entry during 2016 (Reuters, 2015). It implies a service entry nine years later than scheduled and 14 years after the development began. A serious matter is the fact that China's first domestically designed passenger jet will be delivered without international certification, a potential dent to both the aircraft's international credibility and to joint safety efforts by Chinese and U.S. regulators (Govindasamy and Miller, 2015)

In 2006, the European aircraft consortium Airbus decided to build an aircraft assembly plant in Tianjin. The production site is a joint venture between Airbus and a Chinese consortium of the Tianjin Free Trade Zone and AVIC. It is the first Airbus final assembly plant outside Europe, and it was a strategic decision to strengthen Airbus's position in China relative to its main competitor Boeing (Eriksson, 2010). This project has so far been the most successful commercial aircraft industrial project in China. The facility was inaugurated in 2008 and the first aircraft was delivered to Sichuan Airlines in June 2009.

An Airbus press release (Airbus, 2014), dated December 3, 2014, stated that the 200th A320 Family aircraft had been assembled by the Airbus Tianjin Final Assembly Line (FALC). In March 2014, Airbus, TJFTZ and AVIC agreed to extend the successful Joint Venture for another 10 years, from 2016 to 2025. The extension, called "Phase II", will include the final assembly of the A320neo Family from 2017 onwards for delivery to the Asian region (*ibid.*).

The supply of aircraft parts and components used in Tianjin's production comes from Airbus Europe, but since 2010, the wings are supplied locally by the Xi'an Aircraft Company, which has built a facility very close to Airbus assembly line. The structures are assembled in Xi'an and then equipped in Tianjin. Airbus has also established a logistics centre in Tianjin to support all the parts coming in and out of China (information received during a visit to FALC in October 2012).

The most recent domestic project aiming at becoming a global player in the commercial aircraft industry and China's long-term goal to break Airbus and Boeing's duopoly in the medium-sized jet aircraft market, is the Comac C919 narrow-body jet-airliner. It is a planned family of aircraft, resembling the Airbus A320-series, accommodating 158-174 passengers. When the programme was launched in 2008, the first flight was scheduled for 2014 and delivery to customer in 2016. The rollout took place on November 2, 2015 (Perrett, 2015), and with several years of flight testing ahead the first service entry will probably not take place before 2020. Also this aircraft is hugely dependent on foreign subcontractors and suppliers of critical systems.

According to Comac, customers have ordered more than 400 C919s, but the contracts have little binding effect, according to people who have seen some of them (Perrett, 2014). All orders, except one, are Chinese, giving the impression that the orders are from national policy (*ibid.*). One problem with the aircraft is the lack of clear path to endorsement of its airworthiness by Federal Aviation Administration (FAA) or the European Aviation safety Agency (EASA) as originally intended, but the C919 is being developed to international standard, according to Comac (*ibid.*). If the aircraft does not receive the necessary international certification it will limit the aircraft to the Chinese market. The C919 project relies on a number of foreign suppliers, although the Chinese has the main responsibility of the system integration.

Conclusion and final comments

China's commercial aircraft development is facing major challenges in the coming years. As regards commercial jet aircraft produced so far, they have been foreign, or foreign-based, constructions assembled in China, although some with local parts production. As seen in table 1 the only aircraft produced in any significant numbers is the Airbus 320-series manufactured in Tianjin. In late 2014 it passed the 200 mark and an agreement has extended the joint venture until 2025.

The number of US and Brazilian aircraft assembled in China are rather limited and the Embraer Harbin Aircraft Industry is close to shutdown, currently only producing a few Embraer Legacy 650.

Table 23.1 Commercial jet aircraft produced in China

Aircraft	Origin of aircraft	Production period	Engines	Production Location	Max. Pass.	Number built
Y-10	China (reversed engineered Boeing 707?)	1970s-1983 (project cancelled)	4 wing-mounted turbofans	Shanghai	178	3 Never went into airline service
MDC MD-82	USA	1986-1994	2 rear-mounted turbofans	Shanghai	172	35
MDC MD-90	USA	1995?	2 rear-mounted turbofans	Shanghai	172	3 Originally 40 planned
Embraer ERJ-145	Brazil	2004-2011	2 rear-mounted turbofans	Harbin	50	41
Embraer Legacy 650 Business jet	Brazil	2013 – in production	2 rear-mounted turbofans	Harbin	14	A few
Airbus A320 family	Europe: Airbus	2008: start of production 2009: first delivery	2 wing-mounted turbofans	Tianjin	180 (A320)	200 by early December 2014
Comac ARJ21	China 'influenced' by MDC MD-82/90	2002: project start 2007: roll-out. In production	2 rear-mounted turbofans	Shanghai	105	1 delivered- yet not in service. 6-7 in flight-testing. Additional aircrafts have been produced, but not yet delivered
Comac C919	China	2008: project start.	2 win-mounted turbofans	Shanghai	174	1 rolled out: first flight in 2016?

Source: compilation by the author

Remark: production figures/information as of January 2016.

In spite of decades of ambitions in commercial jet airliner business, including the start of the ARJ-21 project in 2002, China has not yet delivered one single jet aircraft into service. This aircraft will be delivered without international certification, a potential dent to both the aircraft's international credibility and safety. There is a substantial risk that the ARJ21 will be obsolete to most airlines, once it is put into

service. The C919, the ‘second’ Chinese jet airliner is an even more demanding project and it is facing a similar problem, i.e. the lack of clear path to endorsement of its airworthiness by FAA or EASA. If they not receive the necessary international certification it will limit the aircraft to the Chinese market.

Originally the Chinese policy makers had hoped for capturing shares of the huge Chinese airliner market with their own designed aircraft, but the large aircraft market is shared by Airbus and Boeing, while Embraer is an important actor in the regional jet market and the Canadian Bombardier (CRJ-series of aircraft) less so. From industrial policy views it reminds of similar situations in a few other countries with ongoing or previous ambitions to become players in the commercial aircraft industry. It represents some kind of unawareness and ignorance among governments, policy-makers and companies about the difficulties involved in developing a viable aircraft industry (Eriksson, 2015). In some of these cases it is possible to sense a degree of prestige in the perennial efforts to move into aircraft manufacturing. Realistic market analysis and pure business dimensions often seem to be lacking and subordinated to other factors (*ibid*).

Another issue in China’s aerospace industry has been low productivity and an overstaffed production system (Brömmelhörster and Frankenstein, 1997). Many Western industry specialists have reported an excessive number of people working in Chinese managed aircraft factories, and with that little incentives to increase efficiency. One problem in the factories is that managers are still struggling with the Soviet model, in which the more employees you have, the more important you are (Perrett, 2013).

This very complex industry is not only a matter of the transfer of technology – there are a large number of other dimensions, practices and skills involved to be able to succeed. There is a need to develop and master management and marketing skills, working methods, compliance to international rules and regulations of airworthiness, safety and after-sales services. The pace of technology change and fierce competition poses great dilemmas for those who have ambitions to enter global market.

For some decades China has had the fastest growing passenger air market of any country in the world and over the next two decades, predicted growth in China’s domestic market will make it the largest domestic aviation market in the world. As the market continues to grow, airlines in China will need 4,630 new single-aisle airplanes, in the size of the ARJ-21 and C919, valued at \$490 billion between 2015-2034 (Boeing, 2015).

Will China’s domestic aircraft manufacturer be able to capture a share of this? The current domestic projects have still to prove its legitimacy and the development so far also raises a number of questions about the future competitiveness.

References

- Airbus (2014) <http://www.airbus.com/presscentre/pressreleases/press-release-detail/detail/airbus-celebrates-200th-aircraft-assembled-in-tianjin/>, accessed 4 December, 2014.
- Antonov News (2007), www.antonov.com/news/index.Xml?news5antk-main/news_20071224.xml, accessed 29 October, 2011.
- Aviation Daily (2001), 'Embraer Sells 40 Jets to China in \$1 Billion Order', 18 April.
- Bodeen, C. (2013) Delivery of the first China jetliner delayed again, <http://bigstory.ap.org/article/delivery-first-china-jetliner-delayed-again>, accessed 4 December, 2014.
- Boeing (2015) Current Market Outlook 2015-2034, www.boeing.com/cmo, accessed January 29, 2016.
- Brömmelhörster, J. and Frankenstein, J. (1997) *Mixed Motives, Uncertain Outcomes – Defense Conversion in China*, Boulder Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- Eriksson, S. (1995) *Global Shift in the Aircraft Industry: A study of airframe manufacturing with special reference to the Asian NIEs*, Gothenburg. Publications edited by the Departments of Geography, University of Gothenburg, Series B, no. 86.
- Eriksson, S. (2000) Technology spill-over from the aircraft industry: the case of Volvo Aero, *Technovation* 20: 653-664.
- Eriksson, S. (2003) Indonesia's aircraft industry: technology and management impediments, *International Journal of Technology Transfer and Commercialisation*, 2(2): 207-226.
- Eriksson, S. (2010) 'China's Aircraft Industry: Collaboration and Technology Transfer – The Case of Airbus', *International Journal of Technology Transfer and Commercialisation*, 9(4): 306-25.
- Eriksson, S. (2011) Globalisation and Changes of Aircraft Manufacturing Production/Supply-chains – The case of China, *International Journal of Logistics Economics and Globalisation*, 3(1): 70-83.
- Eriksson, S. (2013) Foreign knowledge transfer in the development of aircraft industry clusters – the case of Chengdu, China, Chapter 8 in Eriksson, S., *Clusters and Economic Growth in Asia*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, Edward Elgar Publishing Ltd.
- Eriksson, S. (2015) Newly Industrialising Economies and the aircraft industry – economic and industrial policy views in Asia, Chapter 8 in Eriksson, S. and Steenhuis, H-J, *The Global Commercial Aviation Industry*, Abingdon, UK and New York, Routledge studies in the modern world economy, Routledge.
- Francis, L. (2011) Harbin Embraer nears end of ERJ-145 assembly; Plans for E-190s uncertain, <http://aviationweek.com/awin/harbin-embraer-nears-end-erj-145-assembly-plans-e-190s-uncertain>, accessed 2 December, 2014.
- Freeman, C. (1988) 'Technology gaps, international trade and the problems of small-

- er and less developed economies', in C. Freeman and B.Å. Lundvall (Eds): *Small Countries Facing the Technological Revolution*, London, Pinter Publishers.
- Goldstein, A. (2006) 'The political economy of industrial policy in China: the case of aircraft manufacturing', *Journal of Chinese Economics and Business Studies*, 4(3): 259–273.
- Govindasamy, S. and Miller, M. (2015) Exclusive: China-made regional jet set for delivery, but no U.S. certification, ReutersBusiness, October 21, <http://in.reuters.com/article/china-comac-idINKBN0TI09H20151129>, accessed 30 January, 2016.
- Hashim, F. (2012) Embraer and China reach agreement on Legacy 650 line in Harbin, <http://www.flightglobal.com/news/articles/embraer-and-china-reach-agreement-on-legacy-650-line-in-373358/>, accessed 22 November, 2014.
- Lewis, P. (1996) China wants Airbus to join AE-100 programme, *Flight International*, 1-7 May, p. 5.
- Perrett, B. (2013) Many Hands, *Aviation Week & Space Technology*, September 9.
- Perrett, B. (2014) Into assembly, *Aviation Week & Space Technology*, November 3/10.
- Perrett, B. (2015) Comac Rollout C919, *Aviation Week & Space Technology*, November 2.
- Reuters (2012) Wing cracks, other flaws delay China jet manufacture <http://in.reuters.com/article/2012/06/08/uk-airlines-china-comac-idINLNE85700Z20120608>, accessed 28 November, 2014
- Reuters (2015) China's COMAC delivers first ARJ21 jet plane to domestic airline, <http://in.reuters.com/article/china-comac-idINKBN0TI09H20151129>, November 28, accessed January 27, 2016.
- Sciaudone, C. and Park, K. (2015) Embraer may end business jet production in China after sales slow, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-06-10/embraer-said-to-consider-closing-business-jet-factory-in-china-iaq2juy8>, accessed January 27, 2016.
- Steenhuis, H.J. and de Bruijn, E.J. (2001) 'Developing countries and the aircraft industry: match or mismatch', *Technology in Society*, 23(4): 551–562.
- Todd, D. and Simpson, J. (1986) *The World Aircraft Industry*, London & Sydney, Croom Helm,
- Toh, M. (2015) Embraer could cease production at Harbin, <https://www.flightglobal.com/news/articles/embraer-could-cease-production-at-harbin-416357/>, accessed 27 January, 2016.
- Vértesy, D. (2011) *Interrupted Innovation: Emerging economies in the structure of the global aerospace industry* (Doctoral Dissertation), University of Maastricht, Maastricht.

Kapitel 24

Japan's long term recession and Vertical IS curve

Naoyuki Yoshino, Farhad Taghizadeh-Hesary & Nour Tawk

The Japanese Economy suffered from long lasting recession after the burst of the bubble of 1989. Recently, the central bank of Japan introduced negative interest rate for excess reserves where commercial banks put their excess money to the central bank of Japan. This paper will review the Japanese economy after the burst of the bubble of 1989 to recent period.

Japanese Banking behavior discouraged corporate recovery

In 1980s, Japanese banks lent their loans based on collateral. Land price started to decline since 1991 and banks started to accumulate bad loan assets. Basel-I introduced in 1989 which imposed banks to keep 8% of capital whatever the economic conditions would be.

Japanese banks started to reduce their loans to avoid shortage of capital which created credit crunch in Japan. SMEs and startup businesses have difficulty to borrow money from banks. The following table is the results of Japan's bank lending behavior. Detail estimation can be seen in Revankar and Yoshino (2008). The table denotes (i)

Banks relied heavily on collateral which is shown positive effect of LP (land price), (ii) Japan's banks were watching how other banks made their loans (Q^*it), (iii) BIS capital requirement affected significantly for lending behavior, (iv) monetary policy shown by the call lending rate (CRT) has negative effect on bank lending, (v) market share of each bank did not affect significantly to bank lending (MSi), (vi) increase of bank deposits changed bank lending positively etc., during the period of 1982-1989 by use of pooled banking data of Japan.

Too much contraction on monetary policy after the burst of the bubble

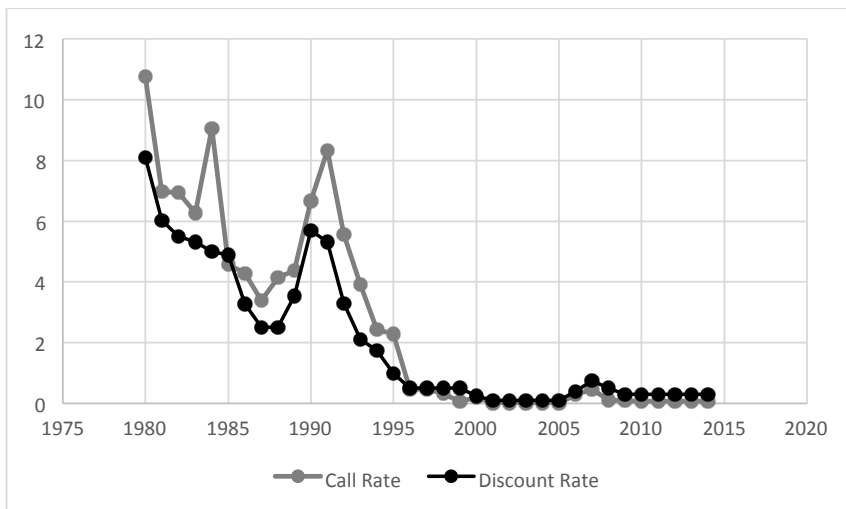
Too easy monetary policy in late 1980s caused Japan's bubble economy. Contrary to the period of the bubble of late 1980s, Japan's monetary policy was tightened too much after the collapse of the bubble in 1990 and 1991 as is shown in Figure 24.1. Japanese bank lending had been drastically reduced (Table 24.1).

Table 24.1 Japanese bank loan supply curve (pooled data)

Dependent Variable	Period I (1982–1989)	Period II (1990–1995)
q_{it} (bankloan)		
DEP_{it} (Bank deposit)		0.658 (19.69)
MS_i (Market Share)		0.426 (1.48)
$r_t - CR_t$ (Loan Rate – Call Rate)	16.298 (2.611)	21.351 (3.028)
CR_t (Call Rate)	8.564 (2.568)	6.755 (2.904)
BIS_{it} (BIS-ratio)		8.658 (2.353)
$Q_{it}^* = Q_{i(t-1)}$ (Rival Bank's Previous Period Loan)	0.066 (3.675)	0.038 (2.333)
LP_t (Land Price)	0.123 (2.546)	–1.760 (–1.449)
Constant		–36.302 (–0.874)
Adjusted- R^2 0.892, Hausman Statistic, CHI-SQUARE=0.923, P-Value=0.820		

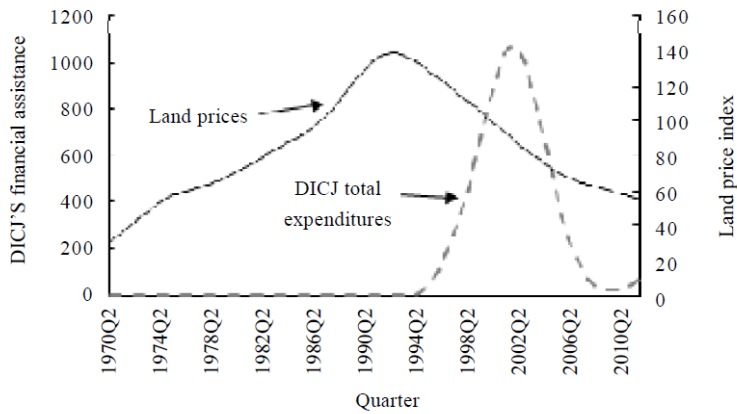
* Figures in parentheses are t-values.

Figure 24.1 Call rate and Discount rate of Japan



Land price started to fall in 1992. Japanese banks faced with lack of collateral value and could not recover the bad loans created by Japanese firms. The Deposit Insurance Corporation of Japan (DICJ) has to inject capital to rescue some of the banks. Number of bank failures increased drastically from 1998 to 2002.

Figure 24.2 Land Prices and the DICJ's Financial Assistance for Banking Failures



Source: Yoshino *et al.* (2013).

Note: DICJ, Deposit Insurance Corporation of Japan.

Effectiveness of Fiscal Policy diminished

Prime Minister Miyazawa implemented fiscal policy in 1990 when Japanese economy was in slow recovery. Prime Minister Miyazawa had in mind of high growth period of Japan in 1960s and in 1970s where public investment (=Keynesian policy) worked and helped to boost Japanese economy. However, major highways and bridges were already completed in Japan. New infrastructure investment and housing policies did not help to boost Japanese economy due to decline in productivity effect of infrastructure investment.

Table 24.2 Economic effect of infrastructure of Japan (1956-2010)

Period(FY)	1956-60	1961-65	1966-70	1971-75	1976-80	1981-85
Direct Effect	0.696	0.737	0.638	0.508	0.359	0.275
Indirect Effect(Private Capital)	0.453	0.553	0.488	0.418	0.304	0.226
Indirect Effect(Labor Input)	1.071	0.907	0.740	0.580	0.407	0.317
Private Capital	0.444	0.485	0.452	0.363	0.294	0.262

Period(FY)	1986-90	1991-95	1996-00	2001-05	2006-10
Direct Effect	0.215	0.181	0.135	0.114	0.108
Indirect Effect(Private Capital)	0.195	0.162	0.122	0.100	0.100
Indirect Effect(Labor Input)	0.192	0.155	0.105	0.090	0.085
Private Capital	0.272	0.242	0.219	0.202	0.194

Note: Table from Nakahigashi & Yoshino (2016)

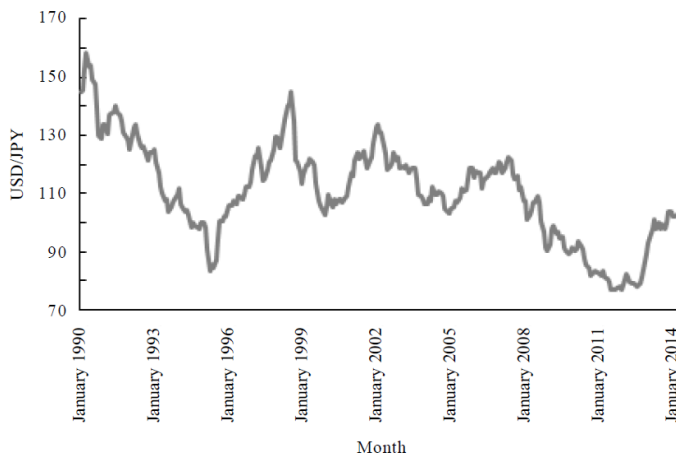
The direct effect of infrastructure was about 0.696 in late 1950s. However it came down to 0.108 in 2006-2010. Indirect effect of infrastructure investment where new

infrastructure brings private companies into the region (=indirect effect of private capital) and creates employment into the region (=indirect effect of labor input). It was very high in late 1950s; however it came down drastically in 2006-2010.

High appreciation of Japanese Yen of mid 1990s

Japanese yen had appreciated in mid 1990s. Japanese manufacturing companies started to move from Japan to other Asian countries. Increase of wage rate in Japan also pushed Japanese companies to go abroad. Domestic production started to diminish.

Figure 24.3 Exchange rate



Ageing population is one of the biggest causes of long term recession

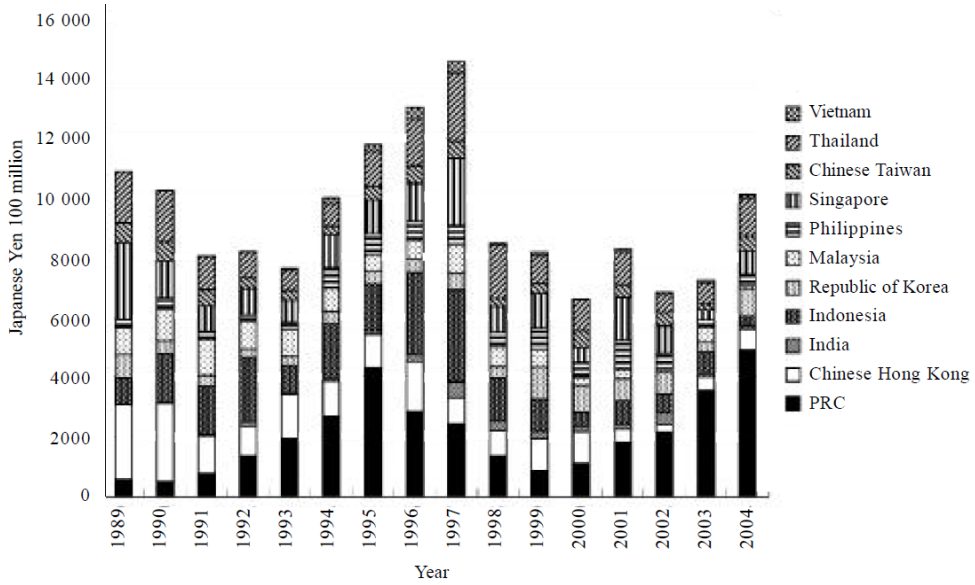
Japan achieved the highest longevity in the world. However, retirement age is set about 60 years of age. Seniority wage system made it difficult for a company to keep on hiring old people at the company. Aged people have to retire even though many of them want to keep on working. Social welfare started to increase and currently 1/3 of government spending allocated to social welfare spending. Government budget deficits are rising every year.

Transfer from the central government to local government

About 18% of total government spending is allocated to transfers from the central government to local government. Local government kept relying on the central government transfer without much effort to revitalize the regional economy. Rigid distribution system by agricultural cooperatives put farmers into weak position. Farmers could not make their own efforts to innovate their agricultural production.

Figure 24.4 Japanese Outward Foreign Direct Investment to Asia

Figure 8. Japanese Outward Foreign Direct Investment to Asia (¥100m)



Source: Alvstam *et al.* (2009).

Note: PRC, the People's Republic of China.

Figure 24.5 Japanese demographics

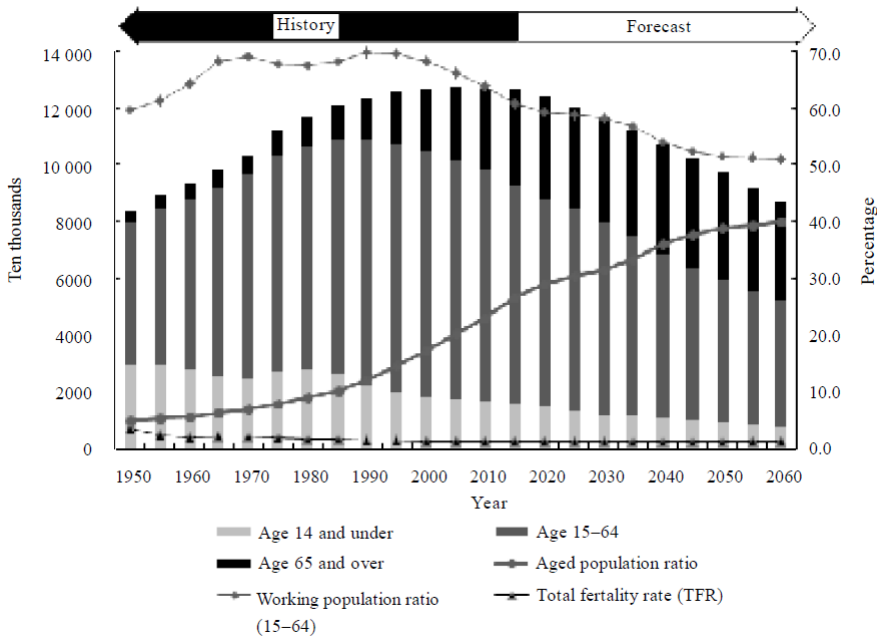
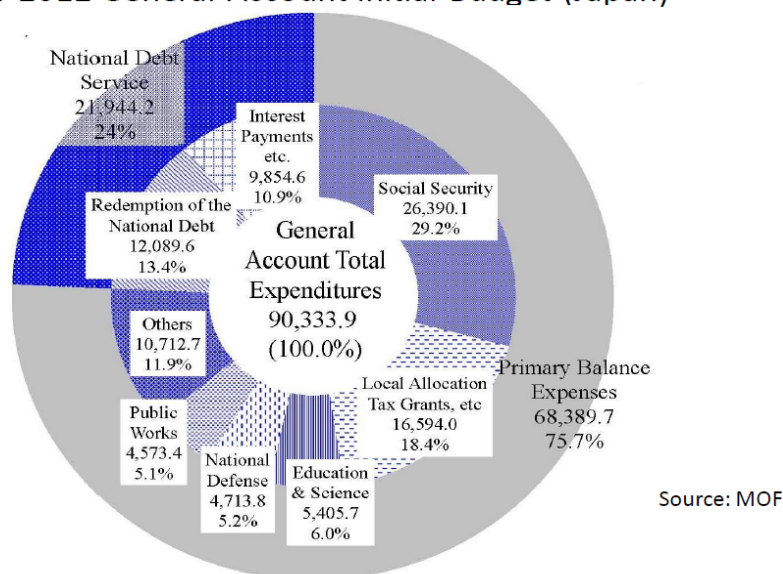


Figure 24.6 General Account Initial Budget

FY 2012 General Account Initial Budget (Japan)

**Banking crisis of 1998**

Japanese banks were faced with big turmoil in late 1990s. In total, 181 banks went into bankruptcy. Most of failed banks were credit cooperatives and small banks. There were four reasons of bank failure in Japan. (i) Too much concentration on their lending to one sector (such as construction and real estate sector). (ii) Regional recession struck regional banks where their lending were mainly in the stressed region, (iii) Miss -management and fraud lending, (iv) Failure in securities investment even though they did not have much knowledge.

Injection of capital to problem banks was regarded as moral hazard problem in 1990s. Many manufacturing companies are opposed against capital injection to banks. Because manufacturing industries were never be rescued by the government. Capital injection was implemented in 2000 when PM Koizumi was in power.

Problem of IS curve rather than LM curve

When Japan dipped into long-term recession, it is often explained that Japan is in a liquidity trap. Monetary policy received much more attention than structural issues. Vertical IS curve is the problem of Japanese Economy. Private investment did not grow despite very low interest rate. Expected future rate of return were low and not so much new technological progress were made in Japan. Depressed investment in Japan could not lead the recovery of Japanese economy even though the central bank's short term interest rate was set to zero.

Corporate restructuring to reduce their idle capacity and start new investment were not pursued. Too much criticism was headed to the monetary policy instead of accelerating corporate restructuring.

Table 24.3 Financial assistance in the resolution of failed institutions

Financial assistance in the resolution of failed financial institutions (as of the end of March 2015)

(i) Financial assistance on a fiscal year basis

(Unit: ¥ billion)

Fiscal year	Number of cases	Monetary grants		Purchase of assets	Lending	Debt assumption
		To assuming financial institutions	To failed financial institutions (equitable financial assistance)			
1992	2	20.0		—	8.0	—
1993	2	45.9		—	—	—
1994	2	42.5		—	—	—
1995	3	600.8		—	—	—
1996	6	1,315.8		90.0	—	—
1997	7	152.4		239.1	—	4.0
1998	30	2,674.1		2,681.5	—	—
1999	20	4,637.4		1,304.4	—	—
2000	20	5,153.0		850.1	—	—
2001	37	1,639.4	—	406.4	—	—
2002	51	2,332.6	—	794.9	—	—
2003	0	—	—	—	—	—
2004	0	—	—	—	—	—
2005	0	—	—	—	—	—
2006	0	—	—	—	—	—
2007	0	—	—	—	—	—
2008	1	256.3	—	1.7	—	—
2009	0	—	—	—	—	—
2010	0	—	—	—	—	—
2011	1	46.1	127.0	53.0	—	—
2012	0	—	—	0.1	—	—
2013	0	—	—	—	—	—
2014	0	—	—	—	—	—
Total	182	18,916.5	127.0	6,421.0	8.0	4.0
		19,043.5				

Figure 24.7 Monetary policy in Japan

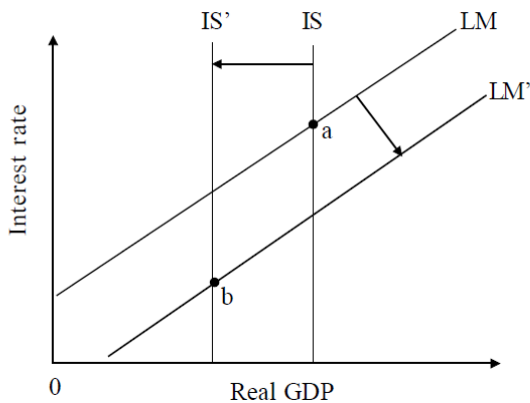


Table 24.4 Empirical results

(Sample: Q2 1990–Q4 2013)

$y_t = -0.16 - 0.0002(i - E\Delta p_{+1}) + 1.01y_{t-1}$ (-1.98)* (-0.53) (147.63)**	(IS equation-1)
R ² = 0.99 adjusted R ² = 0.99 Durbin-Watson Statistic = 1.70 Standard Error of regression = 0.01	
$y_t = -0.15 + 0.0002(i - E\Delta p_{+1}) + 1.01y_{t-1}$ (-2.36)* (1.17) (188.23)**	(IS equation-2)
R ² = 0.99 adjusted R ² = 0.99 Durbin-Watson Statistic = 1.62 Standard Error of regression = 0.01	
$(m-p)_t = 0.02 + 0.70y_t - 0.02\tilde{y}_t + 0.99(m-p)_{t-1}$ (0.11) (2.67)** (-2.72)** (171.06)**	(LM equation)
R ² = 0.99 adjusted R ² = 0.99 Durbin-Watson Statistic = 1.93 Standard Error of regression = 0.03	

Difference between Japan and Greece

Greece and Japan are both faced with huge government debt to GDP ratio. Japan's government debt is much higher than the level of Greece. The reason why Japan is still sustained is that more than 92% of government debts are held by domestic investors such as banks, postal savings, life insurances and pension funds. Government issues various kinds of government bonds based on the demand by various sectors in Japan. The government bond market had been quite stable in Japan. On the other hand, more than 70% of investors in the Greek bond market are foreign investors. Foreign investors are much faster to move out of Greece once the government bond market faces with some risk. On the other hand, Japanese investors are kept on holding government bonds since Basel capital requirement set government bonds as zero risk.

Table 24.5 and 24.6 Japanese and Greek debt

Japanese dept, 92% held by Domestic Investors (2014)		Greece dept, 72% held by Overseas' Investors (2011)	
Holders	Percent	Holders	Percent
Banks and postal savings	27,8	Eurozone	15
Central Bank of Japan	21,2	ECB	15
Life and Non-life insurances	19,3	IMF	6
Overseas' investors	8,5	Greek banks & non-banks	23
Public Pension Funds	6,4	Other European Banks	10
Private Pension Funds	3,4	Non-European Banks	8
General Government	2,6	Non-Greek, non-Banks	23
Households	2		
Others	1,5		

Source: Japan: BOJ Flow of Funds, 2014. Greece: Financial Times, 2011.

Remedies

(i)

Ageing population and early retirement is one of the key issues for the slow economic activities in Japan. Wage rate should be based on productivity rather than seniority. Companies will have easier to keep on hiring elderly people if their wage rates are set to their productivity. Healthy old people can find places to work based on their experience.

(ii)

Restructuring in agricultural sector by introducing efficient use of land that has to promote sales not only to Japan but also to overseas market. Reform undertaken by PM Abe for agricultural cooperatives is one way to revitalize rural regions in Japan. At the same time, hometown investment trust funds and crowd funding will provide finance to rural SMEs and agricultural farmers.

(iii)

Create incentive mechanism for local government to reduce its transfer from the central government. Local governments were eager to receive transfer from the central government rather than raising private fund. Government should introduce an incentive mechanism to reduce traditional transfer from the central government. The central government provides only limited amount of transfer so as to raise most of the funding from the private sector. Public private partnership and hometown investment trust funds must be promoted.

Government spending between central and local government has to clearly be defined. Allocation of tax between the central government and local government must be determined together with the expenditures.

(iv)

Monetary policy has to set its goal such as inflation and economic growth. Rigid exchange rate system will increase foreign reserves at the central bank which will create big increase of monetary base. Gradual adjustment of the exchange rate from current basket to desired weight for the basket will be desirable. In 4 years to 4.5 years, optimal weight for the basket currency system would better be established.

Conclusion

In this paper, the reasons for Japan's long-term recession after the bursting of the bubble in the 1990s have been examined. The empirical analysis of this paper showed that stagnation of the Japanese economy is a result of its vertical IS curve. Monetary policy cannot boost Japanese economy. On the other hand, effectiveness of the monetary policy has decline drastically. The Japanese economy was faced with structural problems rather than a temporary downturn. Our empirical findings reject the idea that the Japanese economy is in a liquidity trap. Because of the aging population in Japan, the production function became flatter and flatter. This caused the marginal productivity of capital to decline, contributing to the IS curve becoming vertical.

In addition, because of the aging population, social security costs in Japan have increased significantly. Almost one-third of the government budget goes toward the aging population, so the budget deficit has increased considerably. Hence, the structural problems have stemmed from the aging population, the diminished effectiveness of fiscal policy, and the allocation of transfers from the central government to local governments, which constitutes approximately 18 percent of total government spending. In addition to these reasons, structural problems have also come from the Basel capital requirements, which made Japanese banks more reluctant to lend money to startup businesses and SMEs, discouraging innovation and technological progress. The large appreciation of the Japanese yen was another reason for the slowing economic growth. High appreciation of the Japanese yen in the mid-1990s caused Japanese manufacturing companies to move from Japan to other Asian countries. Increases in the country's wage rate also pushed Japanese companies to go abroad and, as a result, domestic production started to diminish. In the remedy side, this paper presents seven ways to stimulate Japanese economic growth. These ways include: (i) required reforms regarding the aging population; (ii) increasing female participation in the economy; (iii) revitalizing small and medium-sized enterprises; (iv) reducing transfers from the central to local governments; (v) reviewing monetary policy goals; (vi) using Home Town Investment Trust Funds to finance riskier businesses; and (vii) diversifying the energy basket. The long term recession of Japanese economy relies on the structural issues where text book type monetary and fiscal policy cannot solve.

References

- Alvstam, C., Ström, P. & Yoshino, N. (2009) On the economic interdependence between China and Japan— challenges and possibilities, *Asia Pacific Viewpoint*, 50(2):198-214.
- Yoshino, N. and F. Taghizadeh-Hesary. (2014a) Analytical framework on credit risks for financing SMEs in Asia, *Asia-Pacific Development Journal*, 21(2):1-21.
- Yoshino, N. and F. Taghizadeh-Hesary. (2014b) Hometown investment trust funds: An analysis of credit risk, *ADB Working Paper 505*, ADB, Tokyo.
- Yoshino, N. and F. Taghizadeh-Hesary. (2014c) Three arrows of Abenomics and the structural reform of Japan: Inflation targeting policy and the central bank, fiscal consolidation and growth strategy, *ADB Working Paper 492*, ADB, Tokyo
- Yoshino, N. and F. Taghizadeh-Hesary. (2014d) Monetary policy and oil price fluctuations following the subprime mortgage crisis, *International Journal of Monetary Economics and Finance*, 7(3):157-174
- Yoshino, N. and F. Taghizadeh-Hesary. (2015a) Analysis of credit ratings for small and medium-sized enterprises: Evidence from Asia, *Asian Development Review*, 32(2):18-37.
- Yoshino, N. and F. Taghizadeh-Hesary. (2015b) Effectiveness of the easing of mon-

etary policy in the Japanese economy, incorporating energy prices, *Journal of Comparative Asian Development*, 14(2):227-248

Yoshino, N. and F. Taghizadeh-Hesary. (2015c) An analysis of challenges faced by Japan's economy and Abenomics, *The Japanese Political Economy*, 40(3):1-26

Yoshino, N. and F. Taghizadeh-Hesary. (2016) What is behind the recent oil price drop?, in N.Yoshino and F. Taghizadeh-Hesary (eds), *Monetary Policy and the Oil Market*, Tokyo, Springer, pp. 1-5.

Kapitel 25

HRM Challenges during the Development of Local R&D Capability in Asia

Katarina Lagerström & Roger Schweizer

Multinational companies (MNCs) are rapidly expanding their foreign research and development (R&D) activities beyond their home countries' borders (Feinberg & Gupta, 2004; UNCTAD, 2005), a trend shared by firms from various countries and most industries (von Zedtwitz & Gassmann, 2002; Cantwell & Mudambi, 2005; Doz et al., 2006). Since the turn of the millennium, MNCs have increasingly built up R&D capabilities in emerging markets. India, specifically, receives a sizeable (and increasing) amount of Foreign Direct Investment (FDI) in R&D by MNCs (Basant & Mani, 2012). Since the liberalization of India's economy in 1991, not only have FDI inflows to India exploded from \$75 million USD to \$36,500 million USD twenty years later (www.oecd.org), but also, since 2004, there has been a remarkable trend of foreign companies offshoring R&D activities to their Indian subsidiaries and to other firms in India (Basant & Mani, 2012; Reddy, 2011). The R&D activities of foreign subsidiaries are not only to support adaptations to and further developments of products and services developed for the mature markets (Dossani & Kenney, 2007; Lewin et al., 2009), but also to develop products and services adapted to the local market to a lower cost to reach a larger segment of the market (Prahalad, 2004). Even so, MNCs face two major HRM challenges when trying to establish R&D capabilities in India—recruiting and retaining the right employees. Somewhat surprisingly, in India there is a lack of availability of highly talented and skilled engineers meeting the requirements of MNCs (Tymon et al., 2010) despite the 1.5 million engineers graduating from Indian colleges and universities every year. According to the McKinsey Global Institute's report (2005), only 25 percent of those engineers are employable, and consequently both foreign and local firms compete for the few highly qualified young professionals (Holtbrügge et al., 2010). Recruitment is especially challenging for foreign firms that are not well known, and they must therefore develop a strong and positive corporate image before being recognized as a potential employer (Holtbrügge et al., 2010).

Retention of employees beyond 2–3 years is also challenging for MNCs. For example, the Indian information technology and business process outsourcing sectors have experienced annual attrition rates of 30–45 percent (Bhatnagar, 2007). Important to note is that in India, a 25 percent difference in attrition rate translates into a million-dollar organizational expense for every 50 positions in a firm (Doh et al.,

2011). In sum, winning the talent war when trying to develop R&D capability in India is difficult, but is of great strategic importance for MNCs.

The importance of MNCs recruiting and retaining skilled employees to succeed in emerging markets as India is just beginning to be emphasized in the HRM and talent management literature (e.g., Sparrow & Budhwar, 1997; Bhatnagar, 2002, 2007; Budhwar et al., 2006; Joshi, 2007; Holtbrügge et al., 2010; Tymon et al., 2010). The prevailing studies with a focus on India emphasize Indian subsidiaries of MNCs when discussing HRM related challenges, without considering the fact that the subsidiary, per definition, is part of a global organization, a fact that, as we suggest in this paper, has an important impact on the challenges regarding the recruitment and retention of talented employees when building up R&D capability in India. Hence, the aim of this paper is to add to existing research by studying the challenges that MNCs' Indian R&D subsidiaries face when recruiting and trying to retain employees.

We continue this paper by giving an overview of relevant studies that heretofore have dealt with recruitment and retention challenges facing MNCs in India (cf. Ready et al., 2008). Thereafter, the second pillar of our theoretical framework regarding literature on the headquarters-subsidiary relationship in general and research on how subsidiaries gain attention from headquarters, in particular, is developed. The conceptual underpinnings are followed by a discussion offering insights into the methods applied in the study, including a description of the case studies. Then, the analytical section makes use of empirical evidence from the cases and the conceptual underpinnings in order to propose explanations as to why subsidiaries in various phases of their evolution face varying challenges related to recruiting and retention of talented employees. Finally, we conclude by discussing the contributions of the study, both to the HRM field and to the literature on subsidiaries, and considerations for future research.

Conceptual underpinnings

The conceptualization is built on two main pillars: the still-scarce research on recruitment and retention challenges of MNCs in emerging markets in general and India in particular, and literature on how subsidiaries evolve over time and how they can obtain headquarters' attention.

Employee Recruitment and Retention in Emerging Markets

There has been little research focusing on talent management in emerging markets, i.e., practices for attraction, development, appraisal, motivation, retention, and/or redeployment of professional employees (Tymon et al., 2010). The few studies that exist show that recruitment of employees with the required capabilities is difficult,

particularly in India, simply due to the lack of talented employees. Other studies indicate that what attracts employees is not necessarily the same in Western countries as in India. Tymon et al. (2010) show, for example, that social responsibility of a firm matters greatly, the argument for which is that many Indian employees have experienced poverty first hand. The possibility to make a career is, of course, an important reason for many Western employees, but studies show that many Indian professionals perhaps value the overall employment situation more (Doh et al., 2011). Other important reasons are intrinsic rewards associated with work engagement, access to a mentor (Bhatnagar, 2007) and supportive managers (Tymon et al., 2010). Studies also indicate that other factors, such as the number of years a Western firm has operated in India, increase the number of qualified applicants to a position (Budhwar, 2000). The difficulties of external recruitment further strengthen the necessity to find other innovative channels for recruitment (Som, 2007) and to work diligently with internal promotion (Budhwar & Boyne, 2004), even though such processes can be challenging for foreign firms because they often, due to their newness in India, have not yet formalized an internal recruitment system (Holtbrügge et al., 2010).

Along with recruitment, the other main challenge faced by foreign firms in India is personnel retention (Joshi, 2007; Holtbrügge et al., 2010). Both foreign and domestic firms struggle equally with high rates of attrition, at 15-20 percent (Holtbrügge et al., 2010). The main argument put forward for the high rates is, as mentioned above, the fierce competition for a small number of highly qualified employees (Raman et al., 2007; Holtbrügge et al., 2010). The motives among the employees are primarily financial motives, but also include the possibility to upgrade their capabilities and skills, thereby continually upgrading their employability (cf. Singh, 2005). Bhal and Gulati (2007) further show that a firm's reward system is important for retention, as many Indians today seem to prefer performance-oriented reward systems compared to the traditional seniority-based systems. Other reasons for employee attrition is stress due to long working hours and tough deadlines, limited career opportunities, and monotonous work (e.g., Budhwar et al., 2006). Counter factors include the existence of a systematic career development system at a current employer (Budhwar & Baruch, 2003; Lang, 2008; Mehta et al., 2006), and employee participation and empowerment (Bhatnagar, 2005).

Interestingly, commitment among Indian employees compared to foreign employers is particularly low, since Indian employees do not expect lifetime job security and therefore do not demonstrate lifelong loyalty either (Bhatnagar, 2007). Hence, not surprisingly, foreign firms in India that adapt their HRM practices to the Indian context perform better than firms with globally standardized HRM practices (Björkman & Budhwar, 2007; Björkman et al., 2008; Budhwar et al., 2009). This implies that it is reasonable to assume that as time passes by and subsidiaries' roles evolve, so do the HRM activities employed to overcome challenges in recruitment and retention. Hence, an overview of the literature on subsidiary evolution follows.

Subsidiary Evolution

Based on the literature on subsidiary evolution and subsidiary initiatives (Birkinshaw, 1997, 2000; Birkinshaw et al., 1998), we argue that the role of a subsidiary related to its R&D activities is not static, but can change and evolve over time through the accumulation of resources and development of capabilities (cf. Eckert & Rossmeissl, 2007). Resources are defined as the stock of available factors owned or controlled by the subsidiary and R&D capabilities as the subsidiary's capacity to deploy resources, usually in combination, using organizational processes to affect a desired end (Amit & Schoemaker, 1993; Birkinshaw & Hood, 1998). Therefore, since, as mentioned above, a subsidiary's R&D activities are not static, but change and evolve over time through the accumulation of resources and development of capabilities, HRM challenges related to recruitment and retention are argued to alter over time.

In line with the thoughts of Malnight (1995), subsidiaries' gradual development of R&D activities are the result of dynamic interaction of headquarter mandates, internal subsidiary decision making and strategy, and host country characteristics, and thus are the gradual development of R&D capabilities among employees. Hence, we propose that the process of developing local R&D capabilities at a subsidiary can be understood as an example of subsidiary evolution (cf. Birkinshaw & Hood, 1998). Recruitment and retention are, in turn, prerequisites for the development of local R&D capabilities (i.e., it makes sense to see the former as a consequence of the local unit's evolution).

Whereas local R&D capabilities can to some extent be accumulated and stored as organizational routines over time (cf. Nelson & Winter, 1982), most often the process is strongly influenced by subsidiary initiatives, i.e., by entrepreneurial proactive behavior in subsidiaries aiming to influence strategy making in the MNC (e.g., Ambos et al., 2010; Birkinshaw & Prashantham, 2012; Delany, 2000; Paterson & Brock, 2002). Directives from and investments made by the headquarters regarding the R&D mandate of the subsidiary might also influence the process of building local R&D capabilities (cf. Birkinshaw & Hood, 1998). Indeed, as implied by Von Zedtwitz and Gassmann (2002), the decision about where to establish new R&D units or where to develop new R&D capabilities is made by top management, often in consultation with global corporate R&D and strategy departments. This is not surprising, considering the fact that the internationalization of R&D is a central strategic question for many MNCs and a risky endeavor (cf. Von Zedtwitz & Gassman, 2002). Hence, the challenges faced by subsidiaries related to recruiting and retaining the required skilled employees are not only influenced by the subsidiary's own initiatives, but they are also influenced by the mandate given by the headquarters, at least at the beginning of the capability building process.

Finally, the process of building local R&D capabilities and related HRM activities is proposed to be influenced by environmental factors of the local context that in turn influence decisions made and actions taken by headquarters and subsidiary managers related to local R&D activities (cf. Birkinshaw & Hood, 1998). Indeed, as

mentioned by Feinberg and Gupta (2004), in explaining why an MNC would choose a particular subsidiary as a preferred location for R&D activities, research has explained this choice by local factors, such as the host country's technological sophistication (e.g., Kumar, 1996; Kummerle, 1999; Pearce & Singh, 1992; Zejan, 1990), the size and sophistication of the host-country's market (e.g., Feinberg & Gupta, 2004; Von Zedtwitz & Gassmann, 2002), proximity to manufacturing units (e.g., Kenney & Florida, 1994), availability of a large pool of engineers and scientists at relatively low cost (e.g., Thursby & Thursby, 2006), the potential knowledge spillovers from other MNCs (e.g., Feinberg & Gupta, 2004; Florida, 1997), and strong intellectual property right regimes (e.g., Branstetter et al., 2006).

Research design

The process resulting in this paper started with ongoing longitudinal case studies that are part of a larger research project studying how Swedish MNCs adapt their global organizational structure and global strategy to be able to leverage opportunities in emerging markets. Through the interviews, it became evident that in order to make use of the full potential of the subsidiaries in different markets, the MNC had to adapt to local market conditions and customer preferences, which in turn triggered the development of R&D capabilities.

The above insights started a more concentrated and narrow phase. One issue brought to our attention was the HRM processes involvement over time to support the development of R&D capabilities through the recruitment and retention of professional and skilled employees in a fiercely competitive employee market. For this purpose, data has been collected on three local sites in order to capture how the building of local R&D capability emerged and is emerging over time. In sum, our still-preliminary empirical evidence collected during the last four years through repeated interviews with managers responsible for the evolution processes serves as an empirical illustration of means taken by local subsidiaries to build R&D capabilities through efforts on employee recruitment and retention.

A case study design was chosen because such an approach allowed us to investigate complex processes in relation to R&D capability development in-depth (Yin, 2003) and to study a contemporary phenomenon embedded in complex contexts (Merriam, 1998). The three cases chosen represent subsidiaries in three different MNCs with a mandate to build up R&D capabilities. Interviews were held with key individuals involved in building skills and talents to secure the initiative required to establish subsidiaries with R&D capabilities relevant to not only the Indian market, but also globally within the MNCs.

Empirical groundings

In this paper, we argue that the successful development of R&D capabilities in MNCs' subsidiaries in India is very much dependent on the subsidiaries' ability to recruit and retain skilled and talented employees. Moreover, we argue that the difficulties the subsidiaries meet alter during the subsidiaries' evolution, during which the subsidiaries will perform varying activities to recruit and retain employees that will eventually contribute to the R&D activities of the MNC as a whole. A common pattern was identified for all three cases, even if minor differences in their strategies of building up R&D capabilities at their Indian subsidiaries exist. The common pattern found across the cases is sketched in two steps below.

Identification of the Indian Opportunity

The first step for all three MNCs in the study was the realization that developing R&D capabilities at a subsidiary in India is an opportunity that may create value for the subsidiary and the MNC. The subsidiaries saw it as a possibility to develop their role, and thereby also increase their credibility in the MNC. At headquarters, it was expressed that to be able to develop a new market and use the local unit as a knowledge-creating hub in the MNCs global R&D networks was an opportunity that could not be discounted in the new business climate. During this process, several challenges were encountered by the subsidiary when it came to finding and recruiting employable engineers. Two main strategies were developed by the studied subsidiaries. The first strategy was to recruit the employees already working at the manufacturing units of the MNCs all located in close proximity to the R&D units. Recruiting employees internally was seen as particularly advantageous, as they already had knowledge of the company culture, products, and processes. From the individuals' perspective, it was accentuated as an opportunity in itself as it was seen as an important step in their careers and proof that the company catered for their own, as expressed by two interviewees: *"The company looks after us, that is why I have stayed on,"* or *"I have stayed on for all these years since I have been given new development opportunities all along."* The major drawback with recruiting from other units is, naturally, the risk of conflicts and competition across the units for the employable personnel.

However, for all three subsidiaries to solely trust in internal recruitment was not enough, as there were too many new positions to be filled, regardless of if the development process started as an initiative taken by headquarters or as one initiated by the subsidiary itself receiving support from headquarters. All three subsidiaries had to recruit externally and all of them stated that their first choice was to recruit employees from their main competitors, the market leaders. One of the subsidiary managers stated, *"Our clear and logic plan was to hire from the market leaders to get the skilled employees on board."* However, all of the firms also emphasized that

they did not really realize how much time was needed to develop such employees once they were hired. There was a need to make them understand and adhere to their new corporate culture and to deepen their knowledge of the tasks that they were to perform. This was deemed necessary in order to receive support and resources from headquarters, but also, in the end, to be able to obtain the necessary credibility from other subsidiaries in the MNC, thereby making them utilize the R&D subsidiaries' competence. Interestingly, only one of the subsidiaries had an expatriate in the subsidiary manager position, while the other two were Indians with extensive experience – more than ten years – working in the MNC.

Gathering support and building capabilities

The next step for the subsidiaries was to convince the headquarters of the importance to continue engaging in the R&D subsidiaries' further development and thereby commencing the development of local R&D capability. For the subsidiaries in this study, the importance of having the recruited employees learn about the corporate culture and developing a shared understanding of processes, routines, and values was one investment that needed to be supported by headquarters. Perhaps the most important, but also the most costly, initiative taken to achieve a shared understanding of the corporate culture was having key employees sent to subsidiaries and headquarters in Sweden for shorter reoccurring visits or, in some instances, stays that lasted for up to three months. During these stays, the employees also learned more work-related skills, but the development of work-related skills was still the main challenge for the subsidiaries, according to the subsidiary managers in all three cases. One of them expresses it as, *"... even if they were considered as employable with considerable knowledge they lacked the necessary skills to perform the work."* Another manager said, *"They do have the technical knowledge, but not the practical one. They are not questioning the results they get; they don't see that it might be something wrong with the data they start with. They are not critical to what they do."*

Interestingly, for all three subsidiaries, regardless of the fact that the initial initiative to establish a local R&D unit came from headquarters or from the local market, the same strategy was laid out to deal with the challenge, specifically the assignment of limited, uncomplicated work packages were sent to the units to be solved. Headquarters in all three MNCs set a target for the amount of work that the other units should refer and send to the Indian subsidiaries. The tasks were initially of a rather simple nature, but the idea was that the degree of difficulty and complexity should increase over time, allowing them in the future to compete on equal ground as the rest of the R&D subsidiaries in the MNC. Basically, the employees were to develop the necessary skills, and as time passed by to prove that they could perform just as well as the employees at the Western subsidiaries. Once they could prove their capability, the managers were convinced that their subsidiary would be able to fight the corporate immune system and be chosen based on their skills and not by prede-

terminated targets from headquarters. However, for all three subsidiaries reaching the point where they would receive work tasks based on their capability, the goal turned out to be more complicated to reach than expected. One of the R&D managers stated, *"We thought it would be enough if we just could prove that we were as good as the others R&D units, but it has not been enough. We have to be better and not make any mistakes."* One of the other subsidiaries had a similar experience, and their R&D manager described it as, *"It is not enough that we do as good a job as the other R&D units, headquarters and the manufacturing subsidiaries have used the other R&D units for many years so you don't change them that easily. Besides, they are also closer. We on the other hand are in India and they do not know us."* Several of the managers also implied that another reason for them not getting the work they were ready for was the Western subsidiaries' fear of job loss.

The lack of trust in the Indian R&D subsidiaries among the other units in the MNCs implied that the Indian subsidiaries did not get the demanding work tasks they needed to continue to develop their capabilities, resulting in not getting enough work on their own merits, instead having to continue to rely on the MNC headquarters to be given work packages. An unexpected consequence experienced by all three subsidiaries from not receiving more advanced work was not only that the employees stagnated in their development, but also that several of the most skilled employees searched for new work opportunities in other firms where their new skills were appreciated and utilized. According to the informants, the risk of employees leaving the company is always present in India, but they saw that the risk increased even more when the employees did not receive challenging and developing tasks. This in turn could further result in a situation where more difficult and challenging tasks eventually were assigned to the subsidiaries, but the most talented employees who would have been able to perform these tasks might have already left the organization. As a consequence, performance would be low and the necessary quality standards or deadlines would not be reached, which in turn might (again) causes the headquarters to not send more sophisticated tasks. Hence, the overhanging risk of a vicious, catch-22 circle. Another issue mentioned by both subsidiary management and head of R&D at the three subsidiaries, was that even if they managed to keep some of the key talents, it was extremely hard to recruit new talents for the ones who left. Contrary to the general notion spread, there are rather few employable candidates and the competition for them among both Indian firms and Western MNCs is very high. If managers are going to be able to attract the eligible candidates, they have to be able to offer challenging tasks that not only make full use of their potential, but that also stretches their abilities to make it possible for them to learn new things. An R&D manager expressed his frustration: *"We need the difficult and complex tasks now. I think that we have proven that we can do the more easy and straightforward tasks. The employees want to show that they are capable and can master it."*

Concluding remarks

In this chapter, we aimed at contributing to an increased understanding of how R&D capabilities are being developed at MNC subsidiaries in India with focus on the HRM challenges. In particular, the recruitment and retention challenges have been highlighted, as they are of immense importance for the MNCs with the aim to build a foundation of being able to perform R&D activities to support their businesses. The study builds on three ongoing case studies of R&D subsidiaries in India that we have followed over four years.

The main finding of the study is the identification of a catch-22 situation. The R&D subsidiaries need to receive support and resources from headquarters to allow them to offer challenging and stimulating work in order to recruit and retain skilled and talented employees, while the subsidiaries need skilled and talented employees in order to receive such support from headquarters and other subsidiaries. Efforts are made to recruit both internally and externally, which means that the subsidiaries get two different pools of employees that need to be trained and educated, but which demand resources and support from headquarters, thereby implying that headquarters' support is crucial for the subsidiaries' development. However, the study also shows that the support from other units in the MNC also is crucial for their development, as the subsidiaries in India are dependent on them to receive challenging and developing assignments. This support is even more complicated as the other units in the MNC perceive themselves to be in competition with the Indian units. Another important aspect emerging from the study is that the Indian subsidiaries have difficulty in retaining their employees after the demanding learning period is over, as the employees experience a lack of utilization for their knowledge and skills. This lack of utilization results in the subsidiaries being at risk of not having the necessary capabilities once the more complex and demanding work assignments are given to them. This, therefore, leads to loss of credibility in the MNC. The subsidiaries are basically caught fighting a two-front war to solve the catch-22 situation in which they have been placed.

References

- Ambos, T.C., Andersson, U. & Birkinshaw, J.M. (2010). What are the consequences of initiative-taking in multinational subsidiaries? *Journal of International Business Studies*, 41, pp. 1099-1118.
- Amit, R. & Schoemaker, P. (1993). Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal*, 14, pp. 33-46.
- Basant, R. & S. Mani (2012) Foreign R&D centers in India: An analysis of their size, structure and implications. Working Paper, Indian Institute of Management Ahmedabad, available at <http://www.econbiz.de/Record/foreign-r-d-centres-in-india-an-analysis-of-their-size-structure-and-implications-basant->

- rakesh/10009501719 (accessed November 10 2013).
- Bhatnagar, J. (2007). Talent management strategy of employee engagement in Indian ITES employees: Key to retention. *Employee Relations*, 29, pp. 640–663.
- Bhal, K. T. & Gulati, N. (2007). Pay satisfaction of software professionals in India. *Vikalpa*, 32(3), pp. 9–21.
- Birkinshaw, J. (1997). Entrepreneurship in multinational corporations: The characteristics of subsidiary initiatives. *Strategic Management Journal*, 18 (3), pp. 207–229.
- Birkinshaw, J.M. (2000). *Entrepreneurship in the global firm*. London: Sage.
- Birkinshaw, J. & N. Hood (1998). Multinational subsidiary evolution: Capability and charter change in foreign-owned subsidiary companies. *Academy of Management Review*, 23 (4), pp. 773–795.
- Birkinshaw, J.M., Hood, N. & Jonsson, S. (1998). Building firm-specific advantages in multinational corporations: the role of subsidiary initiative. *Strategic Management Journal*, 19, pp. 221–241.
- Birkinshaw, J.M. & Prashantham, S. (2012). Initiative in multinational subsidiaries.. In Verbeke, A. & Merchant, H. (eds.), *Handbook of research on international strategic management*. Cheltham, Edgar Elgar, pp.: 155–168.
- Björkman, I., & Budhwar, P. (2007). When in Rome ...? Human resource management and the performance of foreign firms operating in India. *Employee Relations*, 29(6), pp. 595–610.
- Björkman, I., Budhwar, P., Smale, A. & Sumelius, J. (2008) Human resource management in foreign owned subsidiaries: China versus India. *International Journal of Human Resource Management*, 19(5), pp. 964–978.
- Branstetter, L. (2006). Is foreign direct investment a channel of knowledge spillovers? Evidence from Japan's FDI in the United States.. *Journal of International Economics*, 68, pp. 325–344.
- Budhwar, P. S. (2000). Determinants of HRM policies and practices in India: An empirical study. *Global Business Review*, 1(2), pp. 229–247.
- Budhwar, P. S. & Baruch, Y. (2003). Career management practices in India: An empirical study. *International Journal of Manpower*, 24(6), pp. 699–719.
- Budhwar, P. S., Björkman, I. & Singh, V. (2009). Emerging HRM systems of foreign firms operating in India. In P. S. Budhwar & J. Bhatnagar (Eds.), *The changing face of people management in India*, London: Routledge, pp. 115–134.
- Budhwar, P. S. & Boyne, G. (2004). HRM in the Indian public and private sectors: An empirical comparison. *International Journal of Human Resource Management*, 15(2), pp. 346–370.
- Budhwar, P. S., Luthar, H. K. & Bhatnagar, J. (2006). The dynamics of HRM systems in Indian BPO firms. *Journal of Labor Research*, 27(3), pp. 339–360.
- Cantwell, J. & Mudambi, R. (2005). Competence-creating subsidiary mandates. *Strategic Management Journal*, 26 (12), pp. 1109–1128.
- Delany, E. (2000). Strategic development of the multinational subsidiary through subsidiary initiative-taking. *Long Range Planning*, 33, pp. 220–244.

- Dossani, T. & M. Kenney (2007). The next wave of globalization: Relocating service provision to India. *World Development*, 35 (5), pp. 772–791.
- Doz, Y., Wilson, K., Veldhoen, S., Goldbrunner, T. & Altman, G. (2006). *Innovation: Is global the way forward?* INSEAD: Fontainebleau.
- Eckert, S. & Rossmeissl, F. (2007). Local Heroes, Regional Champions or Global Mandates? Empirical Evidence on the Dynamics of German MNC Subsidiary Roles in Central Europe. *Journal of East-West Business*, 13 (2/3), pp. 191–218.
- Feinberg, S.E. & Gupta, A.K. (2004). Knowledge spillovers and the assignment of R&D responsibilities to foreign subsidiaries. *Strategic Management Journal*, 25, pp. 823–845.
- Florida, R. (1997). The globalization of R&D: results of a survey of foreign-affiliated R&D laboratories in the USA. *Research Policy*, 26(1), pp. 85–103.
- Holtbrügge, D., Friedmann, C.B. & Puck, J.F. (2010). Recruitment and Retention in foreign firms in India: A resource-based view. *Human Resource Management*, 49 (3), pp. 439–455.
- Joshi, W. (2007). Corporate Presentation SAP. Bangalore, India.
- Kenney, M. & Florida, R. (1994). Japanese maquiladoras: Production organization and global commodity chains. *World Development*, 22(1), pp. 27–44.
- Kumar, N. (1996). Intellectual property protection, market orientation and location of overseas R&D activities by multinational enterprises. *World Development*, 24, pp. 673–688.
- Kumar, N. & Puranam, P. (2011). *India Inside: The Emerging Innovation Challenge to the West*. Boston, USA: Harvard Business Review Press.
- Lang, J. M. (2008). Human resources in India: Retaining and motivating staff in a Lufthansa subsidiary. *Compensation & Benefits Review*, 40(2), pp. 56–62.
- Lewin, A. Y., S. Massini & C. Peeters (2009). Why are companies offshoring innovation? The emerging global race for talent. *Journal of International Business Studies*, 40 (6), pp. 901–925.
- Malnight, T. (1995). Globalization of an ethnocentric firm: An evolutionary perspective. *Strategic Management Journal*, 16, pp. 119–141.
- McKinsey Global Institute (2005). *The Emerging Global Labor Market: Part II—The Supply of Offshore Talent in Services*. McKinsey and Company.
- Mehta, A., Armenakis, A., Mehta, N. & Irani, F. (2006). Challenges and opportunities of business process outsourcing in India. *Journal of Labor Research*, 27(3), pp. 323–338.
- Merriam, S. B. (1998). *Qualitative Research and Case Study Applications in Education*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Nelson, R. and Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- OECD, available at <http://www.oecd.org/> (accessed 10 November 2013).
- Paterson, S.L. and Brock, D.M. (2002). The development of subsidiary-management research: review and theoretical analysis. *International Business Review*, 11: 139–163.

- Pearce, R.D. & Singh, S. (1992). Internationalization of research and development among the world's leading enterprises in *Technology Management and International Business*. In Granstrand, O. Håkansson, L. & Sjölander, S. (eds.), *Technology Management and International Business*. Wiley, New York, pp. 137-162.
- Prahalad, C. K. (2004). *The fortune at the bottom of the pyramid: Eradicating poverty through profit*. Upper Saddle River, NJ: Wharton School Publishing.
- Raman, S. R., Budhwar, P. & Balasubramanian, G. (2007). People management issues in Indian KPOs. *Employee Relations*, 29(6), pp. 696-710.
- Ready, D.A., Hill, L.A. & Conger, J.A. (2008). Winning the race for talent in emerging markets. *Harvard Business Review*, 86 (11), pp. 62-72.
- Reddy, P. (2011). *Global innovation in emerging economies*. New York: Routledge.
- Singh, M. (2005). Career drivers of new-age employees: Implications for organizational reward and employee development systems. Working Paper, 2005-04-04, Indian Institute of Management Ahmedabad.
- Som, A. (2007). What drives adoption of innovative SHRM practices in Indian organizations? *International Journal of Human Resource Management*, 18(5), pp. 808-828.
- Sparrow, P.R. & Budhwar, P.S. (1997). Competition and change: mapping the Indian HRM recipe against world-wide patterns. *Journal of World Business*, 32 (3), pp. 224-42.
- Thursby, J. & Thursby, M. (2006). *Here or There? A survey on the factors in multinational R&D location*. Washington, DC: National Academies Press.
- Tymon, W.G Jr., Stumpf, S.A. & Doh, J.P. (2010). Exploring talent management in India: The neglected role of intrinsic rewards. *Journal of World Business*, 45, pp.109-121.
- UNCTAD (2005). *World investment report: Transnational corporations and the internationalization of R&D*. New York and Geneva: United Nations.
- Yin, R. (2003). *Case study research. Design and methods*, Thousand Oaks: Sage Publications
- von Zedwith, M. & Gassmann, O. (2002). Market versus technology drive in R&D internationalization: four different patterns of managing research and development. *Research Policy*, 31, pp. 569-588.
- Zejan, M.C. (1990). R&D activities in affiliates of Swedish multinational enterprises. *Scandinavian Journal of Economics*, 93, pp. 487-500.

Kapitel 26

Malaysiska kvinnors erfarenheter av exportindustrins villkor

Anja K. Franck

Frågor som rör internationell handel och investeringar har länge intresserat forskare i ekonomisk geografi. Många studier, bland annat ifrån institutionen i Göteborg, har riktat uppmärksamhet mot hur transnationella företag och deras många underleverantörer kommit att spela en allt viktigare roll i den globala ekonomin samt hur detta i sin tur påverkat produktionsmönster och global arbetsdelning (Dicken, 2011; Ivarsson och Alvstam, 2005; Wood and Roberts, 2011).

I den asiatiska kontexten har utlokaliseringen av transnationella företags verksamheter och utländska direktinvesteringar spelat en avgörande roll för den ekonomiska utvecklingen. I sitt första skede vilade den exportorienterade utvecklingsmodellen i många Öst- och Sydöstasiatiska länder på arbetsintensiv låglöneproduktion (Caraway, 2007) – ofta koncentrerad till speciella ekonomiska/industriella zoner i syfte att underlätta export. Även om huvudfåran inom ekonomisk geografisk forskning inte intresserat sig särskilt mycket för genusaspekterna av denna utveckling (men se exempelvis: Lie och Lund, 2005; McDowell, 2000; McDowell och Massey, 1994) så har studier inom en rad andra ämnen sedan tidigt 1980-tal uppmärksammat kopplingen mellan företags utlokalisering av låglöneproduktion till länder i Asien och den höga andelen kvinnor i produktionsleden (se exempelvis: Elson and Pearson, 1981; Kabeer, 2000; Lim, 1990). Vad studier av denna så kallade ”feminisering av arbetskraften” (Standing, 1989; 1999) visat är dock att det inte var kvinnor i allmänhet som anställdes i exportindustrierna. Istället var arbetsgivare i exportsektorn särskilt intresserade av att anställa *unga* och *ogifta* kvinnor – inte bara av skälet att denna grupp var ”billigast” att anställa utan också för att de uppfattades som mer ”lydiga”, ”noggranna” och mindre villiga att organisera sig fackligt (Blomqvist, 2004; Elson and Pearson, 1981; Ong, 2010). Strategin att anställa unga och ogifta kvinnor var också gynnsam eftersom det i många av de samhällen där företagen etablerade sig sågs som mer acceptabelt att kvinnor förvärvsarbetade utanför hemmet före äktenskapet (Kabeer, 2000). På detta sätt, menar geograferna Mona Domosh and Joni Seager (2001:47f), lyckades exportindustrin på ett mycket effektivt sätt utnyttja kombinationen av patriarkala ideal (”kvinnor bör stanna hemma och utgöra stödsystemet för sina förvärvsarbetande makar”) med kapitalismens krav (”vi behöver arbetare som kan utföra monotont arbete utan att klaga och till vilka vi kan betala de lägsta lönerna”) [min översättning].”

Effekterna av kvinnors tillgång till arbete i exportorienterade industrier är omdiskuterat inom den feministiska forskningen. Samtidigt som en del lyft fram positiva effekter för kvinnors oberoende (Kabeer, 2000; Lim, 1990) har andra varit mer skeptiska (Benería, 2003; Dominguez et al, 2010) eller funnit motstridiga effekter när det gäller både enskilda kvinnors oberoende samt för jämställdheten på arbetsmarknaden eller i samhället i stort (Ong, 2010; Wolf, 1992). I det avhandlingsprojekt jag genomförde (Franck, 2012), som Claes Göran Alvstam handledde och som kommer att presenteras i följande stycke, intresserade jag mig för en specifik aspekt av denna debatt: nämligen hur arbete inom exportorienterade industrier påverkat kvinnors förvärvsfrekvens över tid, det vill säga kvinnors långsiktiga deltagande på arbetsmarknaden över livscykeln, med geografiskt fokus på Malaysia.

Exportorientering och kvinnors förvärvsfrekvens i Malaysia: Ett ”forskningspussel”

Malaysia är ett intressant fall för en studie som kopplar samman exportorientering och kvinnors förvärvsfrekvens av flera skäl. Det första, och kanske det mest uppenbara, är att den ekonomiska utvecklingen i Malaysia, sedan självständigheten från Storbritannien 1957, varit mycket tätt sammankopplad med en exportorienterad utvecklingsmodell – vilken i sin tur tydligt byggt på tillgången till ”billig” kvinnlig arbetskraft. På 1970-talet utgjorde kvinnor ca 75 procent av arbetskraften i den för exportsektorn så viktiga elektronikindustrin (Ahmad, 1998) och hela vägen in på 1990-talet utgjorde kvinnor en majoritet av arbetarna i landets exportfrizoner (Sivalingam, 1994) – dit en stor del av industriproduktionen var förlagd. Som en följd av detta steg också kvinnors förvärvsfrekvens dramatiskt – från ca 28 till strax under 50 procent mellan åren 1970 och 1990 (Malaysia, 1990:415). Samtidigt innebar Malaysias snabba ekonomiska utveckling också en del intressanta demografiska och sociala förändringar som kan förväntas påverka kvinnors förvärvsfrekvens positivt. Noterbart är t ex att den genomsnittliga åldern för att ingå äktenskap tydligt senarelagts, fertilitetstalen stadigt sjunkit och att kvinnors utbildningsnivå stigit (Razak, 2011).

Vad som gör det malaysiska fallet speciellt intressant – och detta är det andra men kanske främsta skälet till att jag genomförde min studie – är att ovanstående förändringar inte lett till en långsiktig ökning av kvinnors förvärvsfrekvens. Istället har dessa siffror legat i stort sett oförändrade sedan 1990-talet på under 50 procent – vilket alltså innebär att över hälften av kvinnorna i Malaysia fortfarande befinner sig ”utanför” arbetsmarknaden (Malaysia, 2012). Faktum är att Malaysia, trots alla arbeten som skapats för kvinnor i den exportorienterade industrin och sin jämförelsevis snabba BNP utveckling, har den lägsta förvärvsfrekvensen bland kvinnor i hela den Sydöstasiatiska regionen.¹ I utvecklandet av denna forskningsstudie var det just denna paradox som intresserade mig: *Hur kunde det komma sig att Malaysia, trots sin ekonomiska och sociala utveckling, uppvisade så låga siffror när det gällde kvinnors förvärvsfrekvens?*

Delar av svaret på ovanstående fråga står att finna i den malaysiska arbetsmarknadsstatistiken. Den visar exempelvis att kvinnor tenderar att *permanent* lämna arbetsmarknaden vid en relativt ung ålder. Detta mönster – på engelska refererat till som ett "one-peaked labor force participation pattern" (Horton, 1996) – är särskilt starkt för kategorin "anställda" (*employees*) och för kvinnor med låg utbildningsgrad inom industri- och tjänstesektorn (Malaysia, 2012). Industrisektorn utgör fortfarande den viktigaste arbetsgivaren för kvinnor i Malaysia (ibid) och det faktum att det främst varit unga och ogifta kvinnor som erbjudits arbete i denna sektor på kortare kontrakt (Ng, Mohamad och Beng Hui, 2006) framstår därför som en av förklaringarna till att kvinnor efter giftermål och barnafödande "försvinner" ut ur arbetsmarknadsstatistiken. Det faktum att högt utbildade kvinnor i mer kvalificerade yrkesgrupper inte uppvisar samma tendens kan troligtvis förklaras av att dessa kvinnor i bättre utsträckning klarar att balansera arbete och familj – eftersom det är denna grupp som har råd att anställa privata barnskötare i brist på utbyggd barnomsorg (Abdullah, Noor och Wok, 2008; Pillai, 2011).

Men trots att statistiken talade sitt tydliga språk höll jag det för otroligt att en majoritet av de malaysiska kvinnorna – särskilt de med låg inkomst – vid en så ung ålder skulle sluta arbeta. Efter mina tidigare besök i Malaysia hade jag dessutom med egna ögon sett hur kvinnor de facto arbetade överallt och mest hela tiden. I varje by och stad jag besökt var kvinnorna upptagna med att sälja mat, varor, kläder och tjänster på marknader, i gathörn och på gårdsplaner framför sina hus. Den "hypotes" jag därför utvecklade var att det var troligare att lågt utbildade kvinnor efter att de lämnat förvärvsarbete i den formella ekonomin sökte sitt uppehåll i den informella ekonomin. Det fanns ett visst stöd för denna hypotes i officiella rapporter från den malaysiska staten. Där stod till exempel att läsa att man förväntade sig att kvinnor, på grund av deras ansvar för det reproduktiva arbetet, "i ökande utsträckning arbetar i den informella sektorn med mer flexibla arbetsvillkor" [min översättning] (Malaysia, 2006:290). Arbetsmarknadsstatistiken visade dessutom att kvinnor som arbetade som "egenföretagare" (*own account workers*) och som "obetald arbetskraft i familjeföretag" (*unpaid family workers*) (två yrkeskategorier som ofta används för att göra beräkningar kring den informella ekonomins storlek (ILO, 2007)) uppvisade det motsatta mönstret gentemot kvinnor i kategorin "anställda". De gjorde till exempel entré på arbetsmarknaden betydligt senare i livet – och stannade kvar till över pensionsåldern (Malaysia, 2012). Via tidigare forskning vet vi dock att informella arbetare, och i synnerhet kvinnor, är kraftigt underrepresenterade i den officiella arbetsmarknadsstatistiken. Den låga förvärvsfrekvensen bland kvinnor i Malaysia behövde därför inte nödvändigtvis tolkas som att inte arbetade – utan snarare på att deras informella arbete helt enkelt inte fångades upp i den officiella statistiken (Loh-Ludher, 2007; för mer om just detta se: Franck och Olsson, 2014).

Att kvinnor i utvecklings- och medelinkomstländer rör sig mellan den formella och den informella ekonomin under sitt arbetsliv (eller att deras informella arbete är underrepresenterat i den officiella statistiken) är egentligen inga nyheter inom

forskningen (Chen, 2007). Vad som däremot är mindre undersökt är *varför* detta sker – bortom förklaringar som rör åldersdiskriminering på arbetsmarknaden. I mitt avhandlingsprojekt valde jag därför att fokusera på *vilka faktorer som kunde förklara att kvinnor i så unga år lämnade den formella ekonomin till förmån för den informella, samt hur denna trend hängde ihop med arbetsvillkoren i exportindustrierna* där en så stor andel av Malaysias (lågutbildade) kvinnor arbetade.

Empiriskt byggde denna undersökning på intervjuer med 80 kvinnor i delstaten Penang i norra Malaysia. Dessa kvinnor arbetade i den informella ekonomin som försäljare och mikroentreprenörer på och runt fyra matmarknader. I intervjuerna intresserade jag mig i huvudsak för deras erfarenheter av och beslut på arbetsmarknaden – och särskilt vilka faktorer som bidragit till att de inte (längre) arbetade i den formella ekonomin utan istället söka sitt uppehålla i den informella ekonomin.

Innan vi går in på resultaten av denna studie kan det vara värt att säga några ord om den kontext delstaten Penang utgör. Med sitt geografiska läge i Malackasundet har ön Penang under lång tid varit ett centrum för internationell handel. I början av 1970-talet då Malaysias nya ekonomiska politik sjösattes, med stora satsningar på exportorienterad industriproduktion, var det just på ön Penang som den första exportfrizonen, Bayan Lepas, byggdes (Ghazali, 2002). Industrisektorn utgör fortfarande delstatens allra största arbetsgivare för kvinnor – speciellt för dem utan högre utbildning. De senaste årtiondena har också turismnäringen på ön haft en kraftig tillväxt – och för kvinnor utgör även denna exportorienterade bransch en viktig källa till arbeten (Malaysia, 2012).

Från fabriker och hotell till gatuförsäljning

Bland de kvinnor som ingick i min intervjustudie hade en majoritet tidigare arbetat i exportorienterade industrier. För kvinnor över 50 år, och särskilt för de som tillhörde den etniska majoritetsbefolkningen (*malajerna*), handlade detta i huvudsak om tidigare arbete i fabriker och för de yngre om lågkvalificerat arbete inom turistindustrin – framförallt hotell och restauranger.

I intervjumaterialet framträdde fyra huvudsakliga förklaringar till varför kvinnorna lämnat sina tidigare anställningar i den formella ekonomin. Den första, och vanligaste handlade om svårigheterna med att kombinera arbete och familj. Flera av kvinnorna utropade helt enkelt: *"Varför? För att jag gifte mig!"* Vid lite närmare frågor visade sig detta dock för det mesta betyda: *Jag gifte mig och fick sedan barn*. Den andra förklaringen handlade om att kvinnorna blivit uppsagda av sina arbetsgivare (på grund av fabriken stängde eller att de ansågs för gamla), den tredje om att de inte längre ville arbeta under de arbetsvillkor som rådde och den fjärde om ett intresse för att skapa sin egen småskaliga affärsverksamhet. De två senare måste dock förstås i samklang med den första: nämligen svårigheterna för kvinnor i de lägre inkomstgrupperna att klara av sitt reproduktiva ansvar (för hem, barn och äldre) samtidigt som de upprätthåller en anställning i ett sammanhang utan en offentligt

finansierad välfärdssektor. En del kvinnor nämnde också explicit att det inte gick att arbeta i fabriker och på hotell och samtidigt ha barn eftersom lönen var för låg för att ha råd att betala för privat barnomsorg.

Svårigheterna med att kombinera förvärvsarbete med reproduktivt ansvar står de flesta kvinnor i Malaysia inför – speciellt de med lägre inkomster. Men det finns ett par aspekter av anställningar just i exportorienterade industrier som gör detta än mer påtagligt. T ex innefattar anställningar i både fabriker och på hotell ofta långa arbetsdagar, skiftarbete och inte sällan obligatorisk övertid. För många kvinnor var detta helt enkelt inte kompatibelt med föräldraskap – eller med ansvaret för åldrande föräldrar och svärföräldrar. Det fanns dock inte alltid en koppling mellan arbetsvillkoren och föräldraskap. För en del av kvinnorna var det helt enkelt arbetsvillkoren i sig som gjorde att de inte ville/kunde fortsätta. En kvinna utbrast t ex: *”Det är förfärligt att jobba i en fabrik! Du måste arbeta 12 timmar om dagen och då måste du stå upp i 12 timmar!”*

En annan aspekt som tydligt framkom, och som vi ska återkomma till i senare stycken, var också det geografiska avståndet från hemmet till arbetsplatsen. Arbete i exportindustrier (vilket ofta är det alternativ som stod till buds för denna grupp kvinnor) är ofta förlagt till speciella zoner. För fabriksarbete handlar detta i huvudsak om exportfrizonen Bayan Lepas på öns södra del eller någon av de industriella zonerna på fastlandet. När det gäller turism är verksamheten koncentrerad till de norra stränderna (och framför allt byn Batu Ferringhi) eller till Penangs urbana centrum George Town. I båda fallen krävs tillgång till transportmedel för att kunna ta sig till arbetet – vilket utgör både en rent fysisk och kulturell utmaning för många kvinnor (se nedan).

Ovanstående faktorer var också helt centrala för att för att förstå varför kvinnorna efter giftermål och barnafödande inte kunde eller ville återvända till den formella arbetsmarknaden. I den informella ekonomin – och speciellt i den typ av småskaligt entreprenörskap som dessa kvinnor ägnade sig åt – fanns det en större flexibilitet för att kombinera arbete och familj. Flera av kvinnorna förklarade att de genom att arbeta på marknaden nära hemmet kunde vara hemma i tid för att möta barnen från skolan – och samtidigt hålla ett öga på äldre de var ansvariga för. Flera kvinnor pratade också om frihet i termer av att slippa ha en chef som tjtade om högre tempo på bandet. En av de äldre kvinnorna menade att hon inte längre skulle stå ut med att unga chefer skrek på eller tillrättavisade henne.

Men bland de kvinnor jag intervjuade fanns det också de som skulle ha velat återuppta arbete i den formella ekonomin när barnen blivit lite äldre. Ett hinder för detta var dock att de betraktades som för gamla. De förklarade att om du fyllt 40 år är du helt enkelt för gammal, menade de, både för att anställas i fabriker och i turismnäringen. När det gäller det senare förklarade en kvinna vidare att hon efter barnafödande inte längre betraktades som *”tillräckligt vacker”* för att få anställning i receptionen på det hotell där hon tidigare arbetat. För fabriksproduktion handlade det dock snarare om att arbetsgivare inte trodde att de skulle klara av arbetet – samt

i vissa fall också om att kvinnor med barn och familj var ”krångligare” eftersom de ibland behövde vara hemma med sjuka barn.

Geografin spelar roll – fast kanske tvärtom?

Inom ekonomisk-geografisk forskning har mycket uppmärksamhet ägnats åt hur exportorienteringen i Asien hängt samman med företagens geografiska lokalisering i zoner – med stordriftsfördelar för produktion och fördelaktiga villkor för tillgången till insatsvaror och för export till andra marknader (Dicken, 2011; Wood och Roberts, 2011). Avsevärt mindre uppmärksamhet har dock ägnats åt att diskutera hur denna geografiska koncentration påverkar arbetarna i zonerna – och speciellt kvinnors möjligheter att över tid behålla sina arbeten.

I min intervjustudie var det dock mycket tydligt att just koncentrationen av verksamhet till speciella industriella zoner var en avgörande faktor för kvinnors villighet och möjlighet att behålla sina arbeten efter giftermål och barnafödande. Detta kan t ex illustreras med att flera kvinnor, som svar på frågan, ’skulle du vilja ha ett formellt arbete (igen)’ svarade: ”*Nej, jag vill inte åka så långt.*” För dem var helt enkelt formellt arbete associerat med pendling – vilket inte bara illustrerar det begränsade val av arbete de såg sig ha på den formella arbetsmarknaden men också dess koncentration till speciella zoner (i detta fall oftast Bayan Lepas eller Batu Ferringhi). Men det finns fler skäl att i en kontext som denna fundera över vad ”närhet” och ”avstånd” betyder för kvinnors tillgång till arbete. Tillgången till transportmedel är t ex ett hinder för många kvinnor – då få kvinnor i de lägre inkomstgrupperna har råd eller möjlighet att ha en egen bil. En del fabriker tillhandahåller bussar för arbetarna – vilka man snabbt lär sig känna igen i Penangs trafik på sin karaktäristiska blå färg med texten *pekerja* (arbetare) tryckt på sidan. För att komma med en sådan måste man dock ta sig till en uppsamlingsplats eller hållplats, vilket inte alltid är okomplicerat eller betraktat som ”säkert” för kvinnor. Det senare illustrerar också en annan viktig aspekt, nämligen de normer som råder kring kvinnors rörlighet. Även om det för ogifta och unga kvinnor är accepterat att pendla långa avstånd till arbetet – är det inte säkert att samma normer gäller när du gift dig eller skaffat barn. Flera av kvinnorna i denna studie kommenterade till exempel att familjen inte ansåg det ”lämpligt” eller ”säkert” för dem att resa ensam långa avstånd. Det som för företagen är betraktat som en fördel med den geografiska koncentrationen och lokaliseringen av produktionen visar sig här med andra ord vara ett hinder för att kvinnors tillgång till arbete över livscykel. En slutsats man kan hoppas att den ekonomisk-geografiska forskningen tar som en uppmaning till att studera exportorientering också ur ett socialt hållbarhets- och jämställdhetsperspektiv.

Några avslutande ord

Att Malaysias exportorienterade utveckling skapat många arbetstillfällen för kvinnor är sedan länge klarlagt. Vad som däremot är problematiskt är att detta inte verkar ha haft särskilt positiva effekter för kvinnors förvärvsfrekvens. Viktiga förklaringar till detta är att arbetena som skapats i exportorienterade industrier inte varit hållbara över tid. Detta kapitel har lyft fram en del faktorer som kan förklara varför. Det handlar dels om åldersdiskriminering från arbetsgivare som inte vill anställa ”äldre” kvinnor – men också om att arbetsvillkoren i dessa industrier inte är kompatibla med kvinnors ansvar för hemmet, barn och äldre. I en kontext som den malaysiska, ett land utan utbyggd barn- eller äldreomsorg, väljer eller tvingas därför många kvinnor att försörja sig ekonomiskt genom småskaligt entreprenörskap eller arbete i den informella ekonomin – där flexibiliteten och friheten är större och bereder en möjlighet att arbeta närmare hemmet (se också Franck, 2011).

Kvinnors låga förvärvsfrekvens har på senare år identifierats som en stor utmaning för den malaysiska ekonomin. Man har tillsatt utredningar och satt upp mål för att förvärvsfrekvensen generellt ska öka – samt för att göra kvinnors anställningar mer hållbara över tid (se t ex 10th Malaysia Plan). Förhoppningsvis kan resultaten av denna studie vara ett bidrag till denna diskussion.

Avslutningsvis vill jag gärna rikta ytterligare ett tack till min handledare, Claes Alvstam, vars betydelse för genomförandet av detta avhandlingsprojekt inte nog kan understrykas. Dock är det nog först nu, när jag själv handleder studenter och doktorander, som jag förstått hur mycket jag lärt mig om handledning under min egen doktorandtid. Claes, din förmåga att handleda medelst den å ena sidan högst närvarande men å andra sidan ”osynliga handen” (ja, förutom när det gäller felaktig kommater-ing) har lärt mig den viktiga skillnaden mellan att vägleda och styra någon annans arbete. Den har också lärt mig en handledares viktiga roll i att skapa förutsättningar för arbetsro – både rent praktiskt men också genom att visa tilltro till studenter och doktoranders intellektuella kapacitet.

Referenser

- Abdullah, K., Noor, N. M., och Wok, S. (2008) ”The Perception of Women’s Roles and Progress: A Study of Malay Women”, *Social Indicators Research*, 89(3): 439-455.
- Ahmad, A. (1998) *Women In Malaysia, Country Briefing Paper*, ADB.
- Benería, L. (2003) *Gender, Development, and Globalization: Economics as if All People Mattered*, New York: Routledge.
- Blomqvist, G. (2004) *Gender discourses at work: export industry workers and construction workers Chennai, Tamil Nadu, India*, PhD Dissertation, Department of Peace

- and Development Research, Gothenburg: Gothenburg University.
- Caraway, T. L. (2007) *Assembling women: The Feminization of Global Manufacturing*, New York: Cornell University Press.
- Chen, M. A. (2007) *Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment*, DESA Working Paper No. 46, ST/ESA/2007/DWP/46.
- Dicken, P. (2011) *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy* (Sixth Edition), London: Sage.
- Dominguez, E, Icaza, R, Quintero, C, Lopez, S. and Stenman, Å. (2010) "Women Workers in the Maquiladoras and the Debate on Global Labour Standards", *Feminist Economics*, 16(4): 185-209.
- Domosh, M. och Seager, J. (2001) *Putting Women in Place: Feminist Geographers Make Sense of the World*, New York and London: Guilford Press.
- Elson, D. och Pearson, R. (1981) "Nimble Fingers Make Cheap Workers", *Feminist Review*, 7 (Spring): 87-107.
- Franck, A. K. (2011) "Factors motivating women's informal micro-entrepreneurship: Experiences from Penang, Malaysia", *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, Vol. 4, No. 1: 65-78.
- Franck, A. K. (2012) *From formal employment to street vending: Women's room to maneuver and labor market decisions under conditions of export-orientation – the case of Penang, Malaysia*, PhD Dissertation, Dept. of Human and Economic Geography, University of Gothenburg, Series B, No. 121.
- Franck, A. K. och Olsson, J. (2014) "Missing women? The under-recording and under-reporting of women's work in Malaysia", *International Labour Review*, 153(2): 209-221.
- Ghazali, S. (2002) "I am hungry, mum": A new division of labour in Penang Malay households, Paper presented at the Penang Story – International Conference 2002, Penang.
- Horton, S. (1999) "Marginalization Revisited: Women's Market Work and Pay, and Economic Development", *World Development*, 27(3): 571-582.
- ILO (2007) *Labour and Social Trends in ASEAN 2007: Integration, Challenges and Opportunities*, Bangkok: ILO Regional Office for Asia and the Pacific.
- Ivarsson, I. och Alvstam, C. G. (2011) "The Effect of Spatial Proximity on Technology Transfer from TNCs to Local Suppliers in Developing Countries: The Case of AB Volvo in Asia and Latin America," *Economic Geography* 81(1): 83-111.
- Kabeer, N. (2000) *The power to choose: Bangladeshi Women and Labour Market Decisions in London and Dhaka*, London and New York: Verso.
- Lie, M. och Lund, R. (2005) "From NIDL to Globalization: Studying Women Workers in an Increasingly Globalized Economy", *Gender, Technology and Development*, 9(1): 7-30.
- Lim, L. Y. C. (1990) "Women's Work in Export Factories: The Politics of a Cause", in: Tinker (Ed) *Persistent Inequalities: Women and World Development*, New York and Oxford: Oxford University Press: 101-119.

- Loh-Ludher, L. L. (2007) *Homeworkers Online: Utilization of ITC for home-based work in Malaysia*, *The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 32(5): 1-14.
- Malaysia (1990) Sixth Malaysia Plan 1990-1995
- Malaysia (2006), Ninth Malaysia Plan 2006-2010
- Malaysia (2012) Labour Force Survey Report Malaysia, 2011, Putrajaya: Department of Statistics Malaysia
- McDowell, L. (2000) "Feminists Rethink the Economic: The Economics of Gender/The Gender of Economics", in: Clark, Feldman and Gertler (Eds) *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford: Oxford University Press, pp. 497-517.
- McDowell och Massey (1994) A woman's place, in: Massey *Space, Place and Gender*, Minneapolis, University of Minnesota, pp. 191-211.
- Ng C., Mohamad M., och beng hui, t. (2006) *Feminism and the Women's Movement in Malaysia: An Unsung (R)evolution*. Oxon and New York: Routledge.
- Ong, A. (2010) *Spirits of resistance and Capitalist Discipline: Factory Women in Malaysia* (Second Edition), Albany: State University Press of New York. First published in 1987.
- Pillai, V. G. A. (2011) "The Changing Family Dynamics in Malaysia and Its Effects on Children", in: Baginda, A. M. (Ed.) *Social Development in Malaysia*, Kuala Lumpur: Malaysian Strategic Resource Centre, pp. 25-47.
- Razak, R. A. (2011) "Malaysia Demographics: Overview And Prospects", in: Baginda, A. M. (Ed.) *Social Development in Malaysia*, Kuala Lumpur: Malaysian Strategic Resource Centre, pp. 1-23.
- Sivalingam, G. (1994) *The economic and social impact of export processing zones: The case of Malaysia*, Multinational Enterprises Programme Working Paper No. 66. Geneva: ILO.
- Standing, G. (1989) "Global feminization through flexible labor", *World Development*, 17(7): 1077-1095.
- Standing, G. (1999) "Global feminization through flexible labor: a theme revisited", *World Development*, 27(3): 583-602.
- Wolf, D. L. (1992) *Factory Daughters: Gender, Household Dynamics, and Rural Industrialization in Java*, Berkeley: University of California Press.
- Wood, A. och Roberts, S. (2011) *Economic Geography: Places, networks and flows*, Oxon: Routledge.

1 Information hämtad från: data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.FE.ZS/countries, 2015-05-02.

Kapitel 27

An Innovation Driven Economic Diversification Strategy for Kuwait¹

Bjørn T. Asheim

Kuwait is a small, affluent, oil-producing Middle-East country with a population of 4.1 million of which among one third, 1.2 million, is Kuwaiti. It was the first of the Arab countries in the Middle-East to start exploiting its large oil resources in 1938. It is recognized as a high income country by the World Bank with a per capita income of 71,000 US dollars using a PPP measurement (ranked No. 5) or of 43,000 US dollars if a nominal measurement is used (43rd ranking). The Kuwaiti dinar is the highest-valued currency unit in the world. It is a constitutional monarchy (emirate) with a parliamentary system as the only one among the Arab states of the Arabian Gulf. It is what could be called an 'Arab welfare state' with life-long, guaranteed employment in the public sector with a good salary and with no tax to pay. However, Kuwait is a highly oil dependent economy. Petroleum accounts for almost 50% of GDP, 95% of export revenues, and more than 90% of government incomes. The crude oil reserves are estimated at more than 100 billion barrels, which constitutes approximately around 9% of world's reserve. Kuwait experienced a 20% increase in government budget revenues as a result of the rise in global oil prices in 2010. As far as expenditures are concerned, current expenditures dominate and reached around three times that of capital expenditures. This is basically due to a rise in the share of public sector wages, salaries and internal transfers as the government employs more than 85% of the country's indigenous workforce.

This picture does not represent a sustainable future, even with a very high accumulated national wealth, which can sustain the current use of capital for another 20-40 years. This is further accentuated in the current situation with oil prices only a bit higher than 50% of what they were in the period 2010-2013. Kuwait today needs an oil price of around 50 US dollars per barrel to balance the 2015 budget (the fiscal break-even price), Abu Dhabi is on the same level, while Saudi Arabia needs a price of more than 100 US dollars to do the same. In contrast Norway only needs a price of 40 US dollars to fiscally break-even (Financial Times, May 2015). Even if the price now (July 2015) is around 60 US dollars per barrel, the future prospects of the price being back on the previous level looking bleak in a short and medium time perspective, combined with scenarios of rapidly increasing public sector expenditures due to increased demand from a growing number of young (education) and old (health care) people of the population, underline the lack of sustainability in the current situation.

As introducing general taxes seem not to be a realistic alternative, and the same goes for restricting the future offer of public welfare services, the remaining alternative is to boost the value creation capacity of the economy beyond the oil and gas economy, i.e. to diversify the economy into a more knowledge based and global competitive economy, in which entrepreneurship and innovation represent the key mechanism for a successful transformation. This is, thus, a challenge that Kuwait shares with many developed and emerging, especially resource based economies (such as Norway), but not only as the majority of developed OECD economies now experience a trajectory of a much lower and slower economic growth than previously.

Along with other GCC states, Kuwait has embarked on an ambitious policy of diversifying its economy away from oil exports, and has seen a rise in entrepreneurship and small business start-ups, e.g. in ICT using a social media business model. Even if this rise looks promising relatively speaking, in absolute terms the growth is far from large enough to modify partly the oil dependency and partly the dominant role of the public sector. Thus, new, ambitious and comprehensive initiatives are needed to boost entrepreneurship and innovation mobilising domestic resources based on public-private partnerships as well as international ones in joint ventures, in which Kuwait's traditional position as a relatively investor friendly and open economy will be beneficial. However, to succeed in such an innovation driven diversification strategy there still remains substantial challenges to be solved, also in comparison with other GCC countries.

Understanding innovation – the ‘high road strategy’ of competition

Innovation means creating something new (products or services) or making things better and more efficient (new production equipment and improved organization). The innovation capacity of countries and companies determine their competitiveness in a long term perspective in a globalising knowledge economy. There are basically two ways of competing, either through having lower costs than your competitors, or by being more innovative. The first strategy is described as ‘the low road strategy’, while the second represents the ‘high road strategy’. The latter is the only long term sustainable strategy for advanced economies with a high cost and wage level. While it is in principle no limits to how innovative one can be, such limits exist with respect to how cheap things can be made. This implies that advanced, high-cost countries cannot in the long run compete with low cost countries in Asia, Latin America and Africa on a ‘low road strategy’. However, also in emerging economies in these regions, such as China and other BRIC countries, one can observe that innovation is strongly promoted not only to compensate for an increasing cost and wage level but primarily to boost a more rapid economic growth though upgrading the economy to producing more knowledge based products with higher value-added potentials. A high innovation capacity results in an economy with higher productivity as well as more value creation.

For a long time a high road strategy was thought of as being identical with promoting high-tech, R&D intensive industries in accordance with the linear view of innovation. More and more the recognition has evolved that a broader and more comprehensive view on innovation has to be applied to retain and develop competitiveness in the heterogeneity of countries and regions, i.e. that all drivers of innovation (both supply and demand side (user, market, demand (social innovation)) as well as employee driven innovation) have to be integrated into an overall approach to innovation policy. This requires a differentiated knowledge base approach, distinguishing between analytical, synthetic and symbolic knowledge, to be fully accommodated (Asheim and Gertler, 2005; Asheim, 2007). Such a broad based innovation policy is in line with the innovation system approach of defining innovation as interactive learning combining a R&D (Science, Technology, Innovation or STI) and an experience based (Doing, Using, Interacting or DUI) mode of innovation (Lorenz and Lundvall, 2006).

Innovation capacity, thus, constitutes the most important strategic element of the competitiveness of companies and countries, and represents a dynamic view on competition. A dynamic view on competition implies that the innovation capacity of a country, and consequently its competitiveness, can be promoted by national research and innovation policies prioritizing increased investments in education, research, new technology and an improved collaboration between key stakeholders in the society (public sector, industry, universities and civil society) as well as by strategic decisions of companies to base their competitiveness on innovation.

A traditional distinction can be drawn between cost saving and value creating innovations. The most important type of cost saving innovations is of course process innovations, which have represented the backbone of the impressive productivity growth in the Western world in the last two centuries. However, also organizational innovations can be cost saving, often in combination with new technology. Also the introduction of new materials can have a cost saving effect, e.g. making it faster to produce a good (i.e. the transition from natural to artificial fibers). Most important value creating or increasing innovations are product innovations, and the more radical they are, the greater is the potential. However, also market related innovations are becoming gradually more important as vehicles for increased value creation. Often value creating and cost saving innovations are interconnected, as new process innovations are based on new product equipment, which are product innovations for the companies producing the technology. Productivity gains as a result of process innovations of course also results in value creation, however, in a longer time perspective value creation through product innovations is needed to avoid ending up in price competition, and, thus, in a 'low road strategy' position. New process innovations produce innovation based competitive advantage but not in the form of unique products and services as a result of product differentiation, which the achievement of sustainable competitive advantage in a knowledge-based, global economy must build on. Process innovations represent only temporary improved competitive ad-

vantages as they run the risk of being quickly copied and imitated by competitors, and thereby only postpone price competition. Unique product and services through a strategy of product differentiation have the capacity of producing a larger amount of value creation for a longer period of time for firms and societies, and by this represent a more sustainable 'high road strategy' for an economy. New product and market related innovations are, therefore, to be considered as 'fundamentals' for a sustainable 'high road strategy' in a long time perspective. This is a great challenge for resource based economies such as Kuwait to be able to create sustainable, innovation based competitive advantage, as process innovations traditionally have been the key mechanism in securing an efficient exploitation of the oil resources.

New path development for economic diversification

When designing and implementing an innovation driven strategy for industrial and economic diversification, it is necessary not only to consider how to secure 'path extension', which has been the main goal in much of traditional innovation policy, especially in countries with a resource based economy due to the importance of process innovations to secure high productivity in the exploitation of natural resources such as oil and gas. Path extension mainly results in incremental product and process innovations in existing industries and technological trajectories. While this can secure competitiveness and growth in a short and medium term perspective, in a longer time perspective these industries run the risk of path exhaustion, referring to situations where the capacity for renewal is lacking. Path renewal takes place when existing local firms branch into different but related activities and sectors. Countries' industrial specialisation and firms' knowledge bases shape the types of renewal that occur in the form of regional and sectoral branching (Boschma and Frenken, 2011). New path creation represents the most wide-ranging changes in a regional economy. It includes the establishment of new firms in new sectors, or firms that introduce new products, processes and/or business models in the regional economy. Path creation is most often R&D driven and can either be the result of knowledge based entrepreneurial discovery (university spin-offs through commercialization of research results) or proactive national innovation policy aiming at constructing regional advantage as is the goal of VINNOVA's (Swedish Governmental Agency for Innovation Systems) Center of Expertise programmes (Asheim et al. 2013; Asheim et al., 2011).

However, it is also important for policy makers to have an eye on the temporal aspects of diversification if it is based on new path creation, as capability building promoting short cycle technology-based sectors (synthetic/engineering knowledge base) securing technology based specialisation for most countries is a far better, more efficient and cheaper strategy than long cycle technology based sectors, such as biotech and life-sciences, based on analytical knowledge. This is far costlier, has a much higher failure rate and longer perspectives for a positive outcome in the form

of tangible economic results such as new firm formation, job growth and economic development (i.e. has a long time perspective from exploration to exploitation).

The main problem of traditional industries with respect to promoting new path development (path renewal) and making them more innovative and competitive is a low educational and competence level and a lack of investment in R&D. This implies that these firms and industries have a low absorptive capacity, which limit their capacity of accessing and acquiring new and often external knowledge, make use of new production equipment and penetrating new markets, especially international ones. It also handicaps them in approaching universities to make their knowledge more research based and/or informed, which would extend their mode of innovation to the STI type. What is needed is to build absorptive capacity of DUI based firms by increasing their research based competence (Isaksen and Nilsson, 2013). This is an important strategy for the upgrading of traditional industries, as research has demonstrated that combining DUI and STI makes firms perform better by utilising both analytical and synthetic knowledge bases (Lorenz and Lundvall, 2006).

Another strategy of upgrading of traditional industries is to move into high value-added niches. This is a strategy that most efficiently can be realised by mobilising the symbolic knowledge base, often in combination with synthetic knowledge, and to apply a platform approach, i.e. transcending traditional sectors, in the concrete design and implementation. This would normally imply that the firms continue to rely on the DUI mode of innovation, but are able to climb the value-added ladder by introducing new products that has a high element of symbolic knowledge to achieve product differentiation and, thus, represent a unique product at the high-end of the global market.

One example of the power of exploiting the symbolic knowledge base to create a unique product as a distinct luxury good in the high quality market of smoked salmon, is the Swiss Balik salmon. This achieves 2-3 times higher prices and similar value-added than similar Norwegian smoked salmon, even if the basic raw material is the same, farmed Norwegian salmon. The difference is the marketing of the product, partly that Balik salmon is sold at Caviar House outlets at airports to achieve exclusivity and partly the story accompanying it, that it is made by a recipe from a Russian tsar and washed in water from a Swiss mountain river. This is, thus, an example of a market related innovation informed by the symbolic knowledge base and demonstrates the value creating potentials of such innovations.

A third strategy of upgrading is through unrelated knowledge base combinations leading to new related industries. We shall maintain that this has been overlooked and represents unexplored potentials for new path development. Empirical illustrations of unrelated knowledge base combinations resulting in new path development would be traditional textile industry moving into technical textile by adding nanotechnology (analytical knowledge base) to the synthetic knowledge base, the food industry, also based on synthetic knowledge, introducing science-based, analytical knowledge from biotechnology to produce high-value added functional foods with

particular health benefits, or the development of new media industry by combining unrelated symbolic knowledge with the analytical/synthetic knowledge bases of existing ICT industry.

All these strategies for economic diversification are valid for Kuwait. Path extension or positive lock-in will always be the most important perspective for upstream exploitation activities, i.e. securing optimal efficiency and productivity of the oil production. Downstream have more potentials for path renewal through an increased emphasis on petrochemicals and other higher value products. In this context it is important to try to identify niche markets, where the scale of production is not the critical factor, in order to be able to base the production on a product differentiation strategy to avoid a cost based competition. Here an emphasis on increasing the R&D or STI content of the production utilizing both analytical and synthetic knowledge bases will be of strategic importance. There might also be potential of achieving diversification by linking more unrelated knowledge in the form of generic technologies such as bio- and nanotechnology to petrochemicals to produce totally new products.

Another way of diversifying downstream in related activities is to manufacture production equipment for the oil and gas industry. This is one of the success stories of the Norwegian oil and gas industry, exploiting the offshore exploitation experience to become the world leading producer of deep sea drilling and exploitation equipment for oil and gas production. Kuwait could in a similar way exploit its specific physical geographical conditions to secure a global leading position for production equipment for the industry. This might need joint venture cooperation with foreign MNCs to tap into knowledge and resources that are not available domestically. This will need a strengthening of both basic (analytical knowledge) and applied (synthetic knowledge) research.

Outside the oil and gas sector there is huge potential for economic diversification in renewable energy, particularly solar energy, both with respect to energy production and supply locally and regionally but also regarding manufacturing of production equipment, e.g. storing capacity. The geographical location is optimal and there is a large regional market for such production. The same is the case for water resource technology both for desalination and for water use efficiency. In addition to the large regional market, there is also a growing global market, e.g. manifested in the large draught problems in California.

With respect to diversification based on more basic research oriented activities such as life science (or health and medicine), these should be demand driven producing drugs for diseases which are growing in Kuwait and in the larger Arab and North African region. Examples of such diseases are diabetes and obesity, which are rapidly developing into serious chronic diseases in the region. It would probably represent a smart use of money to stay as close to the exploitation phase (i.e. after testing and examination) as possible, where a combination of analytical (basic research) and synthetic (applied research) is instrumental, and where proximity to the

end users could be a strategic advantage. By doing this one could avoid the costly and risky first stages of drug development, which require huge human capital and financial resources. Even if Kuwait has very large financial resources, the building up of sufficient R&D capacity to carry out basic life-science research is so resource demanding that often only US and the largest pharmaceutical companies have the capability of doing this.

Another sector with potentials for economic diversification is the bank and financial sector, which next to the oil and gas industry has been the most international successful and also one of the innovative sectors in Kuwait, e.g. the asset management industry (at least until the financial crisis in 2008). This position of (previous) relative strength should be redeveloped and further exploited in tandem with the growth and success of the Kuwait economy as a result of the diversification process. And finally Kuwait also has creative sectors which could be upgraded drawing on the symbolic knowledge base. Kuwait is one of the countries in the Gulf with a theatrical tradition, their soap operas are among the most watched in the Arab world, and it has also the oldest modern art movement in the GCC. Here lies great opportunities for an expanding market commercialisation, which especially would be achievable for entrepreneurs and small firms, as the threshold with respect to capital and competence probably is lower in these sectors. In addition, in these sectors it is also easier to exploit ICT and social media to come up with and market new products and services, not only for the Kuwait market but also for the whole Arab speaking world. It is, thus, interesting to see that the newly established Kuwait national fund for SME development as one of its prioritised areas has pointed at creative industries mentioning media (as referred to above) and also design. In this context it is, moreover, important to note the strategic role the symbolic knowledge base plays in media and creative industries in establishing innovation based competitive advantage. It is precisely symbolic knowledge – aesthetics, culture, narratives, both historical and contemporary – that have the potentials of creating unique products and, thus, achieve product differentiation as the basis for competitive advantage.

Concerning the role of SMEs and new firm formation in an innovation driven economic diversification strategy it is important to recognise that what is needed is knowledge intensive firms with products and services at the end of the value chain that can offer unique products and services with high value added potentials to the market. Such products and services can obtain the necessary product differentiation for a sustainable, innovation based competitive advantage. This represents what is often called ‘entrepreneurship by opportunity’ in contrast to ‘entrepreneurship by necessity’, which is mostly found in less developed economies representing an alternative for unemployed, unskilled people, and which has neither any innovative nor value-added potentials. This is also observed and recognised in a report from Markaz Research (2014) that maintains that ‘for Kuwait the needs to push for SMEs that are focused on the technological sector is of paramount importance, in terms of strengthening the nation’s innovation capabilities’ (p. 1). However, as is emphasised above,

in addition to basing SMEs on analytical and synthetic knowledge bases, it is also important to exploit the potentials that the symbolic knowledge base offer especially for SMEs in media and creative industries

Conclusion

In concluding I shall quote from the ending of a book by Al Sabah from 2013 (p. 158). Having underlined the strategic role of innovation in securing an efficient exploitation of Kuwait's natural resources as well as providing a platform for economic diversification, he maintains: 'Since management of the revenues of the oil industry are critical to the success of these efforts, a more robust and multi-disciplinary approach to innovation is recommended. Any such move requires collaboration among industry, government, and research/educational institutions, and the promotion of a culture of innovation and creativity. Consequently, communication among all sectors becomes crucial. Innovation will enable all sectors to exploit their potential.' This article, by presenting an analytical framework, has tried to suggest some ideas and strategies for how these challenges can be approached to promote a successful, innovation driven diversification of the Kuwait economy.

References

- Al Sabah, M. Jaber Al Ahmad (2013) *Resource Curse Reduction through Innovation – A Blessing for All*. Cambridge Scholars Publishing, Cambridge.
- Asheim, B. T. (2015) *An innovation driven economic diversification strategy for Kuwait*. Research report commissioned by Marmore, Kuwait Financial Centre, 'Markaz', Kuwait.
- Asheim, B. T. (2007) Differentiated Knowledge Bases and Varieties of Regional Innovation Systems. *Innovation – The European Journal of Social Science Research*, 20(3): 223-241.
- Asheim, B. T. and M. Gertler (2005) The Geography of Innovation: Regional Innovation Systems. In Fagerberg, J., Mowery, D., and Nelson, R. (eds.), *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press, Oxford, 2005, 291-317.
- Asheim, B. T., R. Boschma and P. Cooke (2011) Constructing Regional Advantage: Platform Policies based on Related Variety and Differentiated Knowledge Bases. *Regional Studies*, 45 (7): 893-904.
- Asheim, B. T., M. Bugge, L. Coenen and S. Herstad (2013) What does Evolutionary Economic Geography bring to the Policy Table. *Papers in Innovation Studies*, No. 2013/5, CIRCLE, Lund.
- Boschma, R. and Frenken, K. 2011 Technological relatedness and regional branching. In *Beyond Territory. Dynamic geographies of knowledge creation, diffusion, and innovation*, ed. H. Bathelt; M. P. Feldman and D. F. Kogler, 64-81. London and New York: Routledge.

- Isaksen, A. and M. Nilsson (2013) Combining Innovation Policy: Linking Scientific and Practical Knowledge in Innovation Systems. *European Planning Studies*, 21(12): 1919-1936.
- Lorenz, E. and B.-Å. Lundvall (Eds) (2006) *How Europe's Economies Learn: Coordinating Competing Models*. Oxford University Press, Oxford.
- Markaz (2014) *Kuwait SMEs – Accelerating Economic Diversification*. Markaz, Kuwait.

1 This is a substantially shortened version of a research report commissioned by Marmore, Kuwait Financial Centre, 'Markaz', Kuwait, July 2015.

Författarpresentation

Anders Ahnlid, Ambassadör, Sveriges ständige representant till EU, Sveriges ständiga representation till den Europeiska Unionen, Bryssel.

Mats Andrén, Professor i idé- och lärdomshistoria, Göteborgs universitet; ledamot i CERGU:s styrgrupp.

Bjørn T. Asheim, Professor vid Institutionen för kulturgeografi och ekonomisk geografi, Lunds universitet.

Linda Berg, Fil.dr, Universitetslektor i statsvetenskap, Göteborgs universitet; föreståndare för CERGU.

Arne Bigsten, Seniorprofessor i nationalekonomi, Göteborgs universitet.

Gregg Bucken-Knapp, Docent i statsvetenskap vid Förvaltningshögskolan, Göteborgs universitet; ledamot i CERGU:s styrgrupp.

Cheryl Cordeiro, Fil.dr, Forskare vid CIBS, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet, och RJ:s flexit-forskare vid ABB Corporate Research.

Per Cramér, Professor i internationell rätt, Juridiska institutionen; Dekan för Handelshögskolan, Göteborgs universitet; ledamot i CERGU:s styrgrupp

Chun Ding, Professor of Economics, Director of the Centre for European Studies, Fudan University; member of the CERGU International Advisory Board.

Sören Eriksson, Professor i ekonomisk geografi, Jönköping University.

Anja Frank, Fil.dr. i ekonomisk geografi, Universitetslektor på Institutionen för globala studier, Göteborgs universitet.

Martin Henning, Docent i ekonomisk geografi, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Ann Ighe, Fil.dr., Universitetslektor i ekonomisk historia, Institutionen för Ekonomi och samhälle, Göteborgs universitet; ledamot i CERGU:s styrgrupp

Inge Ivarsson, Professor i ekonomisk geografi, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Peter Ørberg Jensen, Docent, Department of Strategic Management and Globalization, Copenhagen Business School.

Erja Kettunen, Docent, Research Manager, Center for Markets in Transition, Aalto University, Helsingfors.

Katarina Lagerström, Docent, Företagsekonomiska institutionen, Uppsala universitet

Bengt Larsson, Professor i sociologi, Göteborgs universitet; Ordförande för CERGU:s styrgrupp.

Rutger Lindahl, Seniorprofessor i statsvetenskap, Göteborgs universitet; Hedersordförande för CERGU:s styrgrupp.

Lena Lindberg, Ek.dr., Förste ambassadsekreterare, Sveriges ständiga representation till den Europeiska Unionen, Bryssel.

Sten Lorentzon, Professor emeritus i kulturgeografi, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Richard Nakamura, Ek.dr., Universitetslektor, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Daniel Naurin, Professor i statsvetenskap, Universitetet i Oslo och Göteborgs universitet.

Curt Nestor, Ek.dr., Universitetslektor, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Bent Petersen, Professor, Department of Strategic Management and Globalization, Copenhagen Business School & School of Business, Economics and Law, University of Gothenburg.

Roger Schweizer, Docent, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Fredrik Söderbaum, Professor, Institutionen för globala studier, Göteborgs universitet.

Ingmar Söhrman, Professor i romanska språk, Institutionen för Språk och litteraturer, Göteborgs universitet.

Patrik Ström, Docent i ekonomisk geografi, Prefekt vid Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Farhad Taghizadeh-Hesary, Assistant Professor of Economics, Keio University and Visiting Professor of Graduate School of Economics at the University of Tokyo.

Nour Tawk, PhD candidate of Economics, Keio University, Japan,

Jan-Erik Vahlne, Professor emeritus, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Robert Wentrup, Doktorand i ekonomisk geografi, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Xu Xiangxuan (Emily), CERGU-doktorand i ekonomisk geografi, Företagsekonomiska institutionen/CIBS, Göteborgs universitet.

Naoyuki Yoshino, Dean of the Asian Development Bank Institute (ADBI) and Professor Emeritus, Keio University, Tokyo, Japan.

Joachim Åhman, Jur.dr., Universitetslektor i internationell rätt, Juridiska institutionen, Göteborgs universitet.

Vetenskapliga publikationer Claes Göran Alvstam

Böcker och bokkapitel

- Alvstam, Claes Göran (1976) *‘Vägledning i svensk och internationell näringsstatistik’*. Lund: Studentlitteratur
- Alvstam, Claes Göran och Lundin, Olof (1978), *‘Världshandelns geografi’*. Göteborg: Sveriges redareförening
- Alvstam, Claes (1979) ‘Utrikeshandel och rumslig dynamik: en studie av den västeuropeiska interna utrikeshandelns ländersammansättning 1955—1975’. *Meddelanden från Göteborgs universitets geografiska institutioner. Ser. B, 63* (Doktorsavhandling)
- Alvstam, Claes Göran, Berman, Z., and Dawson, A. H. (1985) ‘The Transport Sector in Polish Economic Planning and Polish-Soviet Traffic Capacity Problems’. In: Ambler, J., Shaw, J.B. and Symons, L. (Eds.) *Soviet and East European Transport Problems*. London: Croom Helm, pp 221-253
- Alvstam, Claes-Göran och Törnqvist, Gunnar, (red.) (1986) *‘Svenskt näringsliv i geografiskt perspektiv’*. Liber: Stockholm
- Ellegård, K., and Alvstam, C (1987) ‘People—Production—International Division of Labour’. In: F.E. Ian Hamilton, Ed., *Industrial change in advanced economies*, New Hampshire: Croom Helm
- Alvstam, Claes Göran, Temaredaktör, (1990) *‘Sveriges nationalatlas. Industri och service’*. Höganäs: Bra Böcker
- Alvstam, Claes and Ellegård, Kajsa (1990) ‘Volvo: the organization of work: a determinant of the future location of manufacturing enterprises’. In: Marc de Smith and Egbert Wever (Eds.) *The Corporate Firm in a Changing World Economy*, pp 183-206, Routledge: London and New York
- Alvstam, Claes G., and Ellegård, Kajsa (1991) ‘Host Governments and Transnationals: Experiences of Volvo do Brasil’. In: Rich, D.C; Linge, G.J.R. (Eds.), *The State and the Spatial Management of Industrial Change*. London: Routledge, pp 88-107
- Alvstam, G.G (1993) ‘The impact of foreign direct investment on the geographical pattern of foreign trade flows in Pacific Asia with special reference to Taiwan’. In: Chris Dixon and David W Smith, (Eds.) *Economic and social development in Pacific Asia*, pp 63-85, Routledge: London
- Alvstam, Claes (1995) ‘Integration through trade and investment: Asian Pacific patterns’. In: R. Le heron and SO Park, (Eds,) *The Asian Pacific Rim and Globalization*, pp 107-128. Avebury
- Alvstam, C-G. and Ivarsson, I. (1996) ‘Japanese Nordic Trade and Japanese Manufacturing in the Nordic Countries’. In: Darby, J. (Ed.) *Japan and the Periphery*. London: Macmillan Press.
- Alvstam, C.G. and A. Larsson, 2000, ‘Sub-Contractors, Supplier Parks and Supply-Chain Management: The Case of Volvo’s Arendal Supplier Park. In: E.Vatne

- M.Taylor (Eds.), *The Networked Firm in a Global World: Small Firms in New Environments*. Aldershot: Ashgate.
- Alvstam, C.G., 2001, 'East Asia: Regionalization, Still Awaiting to Happen?' In: Schultz, M. et al (Eds.) *Regionalization in a Globalizing World - A Comparative Perspective on Forms, Actors and Processes*. London: Zed Books.
- Alvstam, C.G. and A. Jönsson 2001, 'Hyper-footloose business services: The case of Swedish distance workers in the Mediterranean Sun Belt'. In: Felsenstein, D. and Taylor, M. (eds), *Promoting Local Growth - Process, practise and policy*. Aldershot: Ashgate.
- Alvstam, C.G., 2002, 'The internalization of knowledge in manufacturing value added: The geography of Ericsson's mobile systems, and the China connection'. In: Hayter, R. and Le Heron, R. (Eds.), *Knowledge, Industry and Environment. Institutions and Innovation in Territorial Perspective*. Aldershot: Ashgate.
- Alvstam, C.G., 2002, 'Economic Interdependence Across the South China Sea: Bilateral Trade and Investment Relations Between Greater China and Southeast Asia.' In Korhonen, K. (Ed.), *Current Reflections on the Pacific Rim*. Helsingin Kauppakorkeakoulun Julkaisuja, B-38.
- Alvstam, C-G., 2005, 'Economic-Geographic Amalgamation and the Eastward Enlargement of the European Union'. In: R. Lindahl (Ed.), *Transition and EU-Enlargement: Economic, Legal, Political and Social Change in Eastern Europe*. Gothenburg: Centre for European Research at Goteborg University, pp. 93-119.
- Alvstam, C-G. and Brodin, A., 2005, 'Russian Transport Across the Baltic Sea.' In: In: R. Lindahl (Ed.), *Transition and EU-Enlargement: Economic, Legal, Political and Social Change in Eastern Europe*. Gothenburg: Centre for European Research at Goteborg University, pp. 121-146.
- Alvstam, C-G. and Schamp, E.W., 2005, 'Linking Industries Across the World' New Challenges to the Global Economy'. Introduction to Alvstam & Schamp (Eds.), *Linking Industries Across the World: Processes of Global Networking*, Aldershot: Ashgate.
- Ivarsson, I and Alvstam, C. G., 2008, Global production and trade systems: the Volvo case. In: P. Pellenbarg, and Wever, E., (Eds.) *International Business Geography: Case studies of corporate firms. Routledge Studies in International Business and the World Economy*, pp. 61-82. Routledge; London and New York.
- Alvstam, C.G., 2008, 'APEC: espremidia entre o multilateralismo e o regionalismo'. In: M.Wiesebron and R.T. Griffiths (Organizadores). *Processos de integração regional e cooperação intercontinental desde 1989*, pp. 229-247. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Serie Relações Internacionais e Integração. Porto Alegre: Editora da UFRGS.
- Lindberg, L. and Alvstam, C-G., 2008, 'EU-ASEAN Trade Facing Free Trade Negotiations'. In: R.Lindahl and P. Cramer (Eds.), *Forskning om Europafrågor*. Centre for European Research at the University of Gothenburg, No. 21, pp. 1-19.

- Ahnlid, A. – Alvstam, C.G. – Lindberg, L. (2011), 'A World Without Verona Walls: New Challenges for the External Trade Policy of the EU in a Resilient Global Economy – With A Special Focus on Asia' In: *I Europamissionens Tjänst*, Ed. by Alvstam, C.G.-Jännebring, B. and Naurin, D., Forskning om Europafrågor, No. 25, Centre for European Research at the University of Gothenburg, pp. 413- 429.
- Lindberg, L. – Alvstam, C.G. (2012), 'Interregional Trade Facing Repolarisation: The EU Trade Negotiations With ASEAN Countries.' In: Oxelheim, L. (Ed.), *EU-Asia in the Age of Repolarisation of the Global Economy*. Singapore: World Scientific Press, pp. 55-94.
- Alvstam, C-G – Dolles, H. – Ström, P. (Eds.) (2014) *Asian Inward and Outward FDI: New Challenges in the Global Economy*. Basingstoke: PalgraveMacmillan.
- Alvstam, C-G – Dolles, H. – Ström, P. (2014), *Asian Inward and Outward FDI: New Challenges in the Global Economy: An Introduction*. In: *Asian Inward and Outward Investment*, Basingstoke: PalgraveMacmillan, pp. 1-16.
- Alvstam, C-G – Ivarsson, I. (2014) 'The 'Hybrid' Emerging Market Multinational Enterprise: The ownership transfer of Volvo Cars to China.' In: Alvstam, C-G – Dolles, H. – Ström, P. (Eds.), *Asian Inward and Outward FDI: New Challenges in the Global Economy*. Basingstoke: PalgraveMacmillan, pp. 217-42.
- Park, S-C – Alvstam, C-G – Dolles, H. – Ström, P. (2014) 'Samsung Electronics: From 'National Champion' to 'Global Leader'.' In: Alvstam, C-G – Dolles, H. – Ström, P. (Eds.), *Asian Inward and Outward FDI: New Challenges in the Global Economy*. Basingstoke: PalgraveMacmillan. pp. 179-200.
- Alvstam, C-G – Dolles, H. – Ström, P. (2014), *Concluding remarks on Asian Inward and Outward FDI: New Challenges in the Global Economy*. In: *Asian Inward and Outward Investment*, Basingstoke: PalgraveMacmillan, pp. 243-48.
- Alvstam, C.G. (2014) 'Kjellén som geograf' In: Rudolf Kjellén: *Geopolitiken och konservatismen*. Ed. by Bert Edström, Ragnar Björk and Thomas Lundén. Stockholm: Hjalmarson & Högberg Bokförlag, pp. 55-81.
- Alvstam, C.G. (2014) 'Sveriges utrikeshandel med den Europeiska Unionen – före och efter medlemskapet'. In: Berg, L. and Lindahl, R. (Eds.) *Förhoppningar och farhågor – Sveriges första 20 år i EU*. Göteborg: Centum för Europaforskning vid Göteborgs universitet, pp. 197-216.
- Alvstam, C.G., Ström, P. and Wentrup, R. (2016), Heterogenous economic space in a global archipelago: An economic geography perspective of emerging markets. In: Merchant H. (Ed.), *Handbook of Contemporary Research on Emerging Markets*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishers, pp. 38-61.
- Alvstam, C.G. and Ivarsson, I. (2016 forthcoming), The "hybrid" multinational enterprise – The greyzone between "national champion" and "global player": The acquisition of Volvo Car by Zhejiang Geely. Accepted for publication in '*Organization and Culture in Cross-border Acquisitions*' (working title). Edited by M. Fuchs, S. Henn, M. Franz and R. Mudambi. Routledge.

Tidskriftsartiklar

- Ivarsson, I and Alvstam, C-G., 2004a, "International Technology Transfer to Local Suppliers by Volvo Trucks in India" *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, Vol 95, No 1, pp 27-43.
- Ivarsson, I and Alvstam, C-G, 2004b, "International Technology Transfer Through Local Business Linkages: The Case of Volvo Trucks and Their Domestic Suppliers in India", *Oxford Development Studies*, Vol 32, 2, pp 241-260.
- Ivarsson, I and Alvstam, C-G., 2005a, "The Effect of Spatial Proximity on Technology Transfer from TNCs to Local Suppliers in Developing Countries: The Case of AB Volvo's Truck and Bus Plants in Brazil, China, India and Mexico". *Economic Geography*, Vol 81, No.1, pp 83-111.
- Ivarsson, I and Alvstam, C-G., 2005b, "New TNC-strategies and International Technology Transfer to Developing Countries: The Case of Volvo Global Trucks and Their Component Suppliers in India 2001". *World Development*, Vol. 33, No. 8, pp. 1325-1344.
- Lindberg, L. and Alvstam, C. G., 2007, 'The National Element in Regional Trade Agreements. The Role of Southeast Asian Countries in ASEAN-EU Trade', *ASEAN Economic Bulletin*. Vol. 24, No. 2, August. Singapore: ISEAS, pp. 267-275.
- Alvstam, C-G – Ström, P. – Yoshino, N, (2009) 'On the economic interdependence Between China and Japan – challenges and possibilities'. *Asia Pacific Viewpoint*. Vol. 50, No. 2, pp. 198-214.
- Ivarsson, I. – Alvstam, C-G. (2009a), 'Learning from TNCs: A study of technology upgrading by local suppliers to AB Volvo in Asia and Latin America', *International Journal of Technology Management (IJTM)*, Vol. 48, No 1, pp. 56-76.
- Ivarsson, I. – Alvstam, C-G. (2009b), 'Local Technology Linkages and Supplier Upgrading in Global Value Chains: The Case of Swedish Engineering TNCs in Emerging Markets' *Competition and Change*, Vol. 13, No 4, pp. 368-88.
- Ivarsson, I - Alvstam, C-G. (2010a), "Supplier Upgrading in the Home-Furnishing Value-Chain: An Empirical Study of IKEA's Sourcing in China and South East Asia". *World Development*, Vol. 38, No. 11, pp. 1575-1587.
- Ivarsson, I - Alvstam, C-G. (2010b), "Upstream Control and Downstream Liberty of Action? Interdependence patterns in global value chains, with examples from producer-driven and buyer- driven industries" *The Review of Market Integration*, Vol. 2, No. 1, pp 43-60.
- Ivarsson, I - Alvstam, C-G. (2011), "Upgrading in Global Value-Chains: A Case Study of Technology-Learning among IKEA-Suppliers in China and South East Asia". *Journal of Economic Geography*, Vol. 11. No 4, pp. 731-52.
- Lindberg, L. – Alvstam, C-G. (2012), 'The ambiguous role of the WTO in times of stalled multilateral negotiations for and proliferating free trade agreements in Asia'. *The International Negotiations Journal*, Vol. 17, No. 1, pp. 165-89.
- Ivarsson, I – Alvstam, C-G. (2013), 'Embedded Internationalization: How small-

and medium-sized Swedish companies use business-network relations with Western customers to establish own manufacturing in China'. *Asian Business & Management*, Vol. 12, No. 5, pp. 565-89.

Alvstam, C.G. (2015) 'Global shifts in the geography of intercontinental seaborne transport – new challenges for multilateralism?' In: *Svenska Sjörettsföreningens Skrifter*, 83. Swedish Maritime Law Association, pp. 27-43.

Alvstam, C.G., Johansson, B. and Jonsson, A. (2015) 'Neglect – Awakening – Fashion – Normality – and next? One hundred years of Swedish economic and business studies of East Asia'. *Orientaliska Studier*, No 142, pp. 40-57.

Ivarsson, I., Alvstam, C.G., and Vahlne, J.E. (2016) 'Global technology development by colocating R&D and manufacturing: The Case of Swedish manufacturing MNEs'. *Industrial and Corporate Change*, forthcoming

