

Välfärdsrådets
rapport 2007

**Svensk välfärd och
globala marknader**

Karolina Ekholm

Torben M. Andersen

Arne Bigsten

Jonas Vlachos

SNS FÖRLAG

SNS Förlag
Box 5629
114 86 Stockholm
Telefon: 08-507 025 00
Telefax: 08-507 025 25
E-post: order@sns.se
www.sns.se

SNS – Studieförbundet Näringsliv och Samhälle – är ett fristående nätverk av opinionsbildare och beslutsfattare i privat och offentlig sektor. SNS vill genom forskning, bokutgivning och möten bidra till debatt och rationella beslut i samhällsfrågor.

Svensk välfärd och globala marknader
Välfärdsrådets rapport 2007
Karolina Ekholm, Torben M. Andersen, Arne Bigsten och Jonas Vlachos

Första upplagan
Första tryckningen

© 2007 Författarna och SNS Förlag
Omslag och grafisk form: Patrik Sundström
Tryck: Elanders Sverige, Mönlycke 2007

ISSN 1653-3909
ISBN 978-91-85695-25-6

INNEHÅLL

Förord	5
1. Inledning	7
2. Den svenska välfärdsstatens särdrag	11
3. Globalisering från svensk horisont	21
4. Globaliseringens drivkrafter och konsekvenser	34
5. Avvägningen mellan effektivitet och jämlikhet ..	41
6. Globalisering, lokalisering och inkomster	57
7. Globalisering och risk	69
8. Globalisering och institutioner	82
9. Migrationen och välfärdsstaten	92
10. Hur kan välfärdsstaten bättre möta globaliseringens utmaningar?	99
Noter	108
Referenser	111
Välfärdsrådet 2007	118
Referensgrupp	119

Under de senaste åren har begreppet globalisering hamnat i den politiska debattens fokus. Konkurrensen från snabbt växande låglöneländer i Asien och Östeuropa har skapat farhågor om att den svenska ekonomin står inför en genomgripande strukturanpassning. Ett tydligt uttryck för globaliseringens centrala roll i den politiska debatten är att regeringen förra året tillsatte ett Globaliseringsråd med uppgift att ta fram ekonomisk-politiska strategier för att Sverige ska hävda sig väl i en värld präglad av alltmer konkurrens och fortsatt globalisering.

Årets rapport från SNS Valfärdsråd handlar om hur globaliseringen påverkar förutsättningarna för den svenska välfärdsstaten. Finansieringen av en ambitiös välfärdsstat som den svenska med en stor offentlig sektor kräver ett högt skatteuttag. Beskattning försvåras dock av att kapital och arbetskraft blir mer rörliga internationellt. De fördelningspolitiska målen blir också svårare att uppfylla genom att globaliseringen bidrar till ökad inkomstspridning. Med utgångspunkt i aktuell forskning om globaliseringens effekter diskuterar rapporten två centrala frågor:

- Leder globaliseringen till att det blir svårare att upprätthålla generösa välfärdssystem och en jämn inkomstfördelning?
- Vilken typ av reformer av den svenska välfärdsmodellen krävs i så fall?

Årets råd utgörs av professor Torben M. Andersen, Århus universitet, professor Arne Bigsten, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, fil. dr. Jonas Vlachos, Stockholms universitet samt under-tecknad (ordförande).

En referensgrupp under ledning av Jan Nygren, fram till 2007 vice VD på SAAB, har varit knuten till arbetet med rapporten och har i olika skeden bidragit med kommentarer som gett komplet-

terande och värdefulla synpunkter. För finansieringen svarar referensgruppen samt Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse och Tore Browaldhs Stiftelse.

Stockholm i oktober 2007

KAROLINA EKHOLM

docent, Stockholms universitet, och forskningsledare, SNS.

Världsekonomin har under efterkrigstiden blivit alltmer integrerad genom internationell handel och utlandsinvesteringar. Utan tvivel har denna utveckling varit en viktig källa till ökad levnadsstandard i många länder, inte minst i ett litet land som Sverige. Den senaste tiden har integrationen nått en nivå som på vissa områden går långt utöver tidigare erfarenheter. Utvecklingen möjliggör ytterligare ökningsar av levnadsstandarden runt om i världen, men ger också upphov till en rad frågor om globaliseringens natur och konsekvenser.

Globaliseringen har i viss mån antagit nya former och ställer ekonomin inför nya utmaningar. Företagens verksamhet har blivit mer rörlig än tidigare. Bland annat sker en ökad utflyttning av produktion. Företagen kan i dag lättare dela upp produktionen i mindre delmoment, för att sedan förlägga de olika delarna till de länder där verksamheten kan bedrivas till lägsta kostnad. Allt fler företag blir också verkligt globala. Skogsföretaget Stora Enso, vilket skapades genom en fusion mellan det svenska Stora och det finska Enso, och vars aktier i dag noteras på börserna i Stockholm, Helsingfors och New York, är t.ex. inte ett svenskt företag. Det kan emellertid knappast sägas vara ett finskt företag heller. Personbilsföretagen Volvo och Saab ingår numera i de amerikanska koncernerna Ford och General Motors, men kan knappast betecknas som amerikanska företag. Multinationella koncerner med spritt ägande och dotterbolag runtom i världen med egna starka varumärken går helt enkelt inte längre att nationsbestämma.

En viktig fråga är om världsekonomin förmår att absorbera nya stora aktörer som Kina och Indien utan betydande omstruktureringar som hotar de industrialiserade ländernas etablerade position. För ett land som Sverige är det särskilt relevant att utreda

om globaliseringen försvårar eller omöjliggör den typ av välfärdsstat som vi har, en välfärdsstat med en offentlig sektor som tillhandahåller en mängd tjänster och ett omfattande socialt skydds nät. Denna rapport diskuterar frågan i vilken utsträckning och i vilken form globaliseringen hotar den svenska välfärdsstaten.

Globalisering är en vid term som betecknar en rad förändringsprocesser som påverkar samhället i dag. En gemensam nämnare är att processerna bottnar i ökad rörlighet över nationsgränserna för information, kapital, varor, vissa tjänster och människor. Denna ökade rörlighet drivs både av politiska beslut som syftar till att integrera marknader (t.ex. handelsliberalisering inom ramen för WTO eller EU) och av tekniska framsteg som minskar transportkostnader och kostnader för informationsöverföring. Den ökade rörligheten får naturligtvis vittomfattande konsekvenser på många områden, från kultur till rent ekonomiska förhållanden, t.ex. omfattningen av handel och utländska investeringar. Denna rapport fokuserar enbart på de ekonomiska aspekterna och hur dessa påverkar förutsättningarna för att behålla och vidareutveckla den svenska välfärdsmodellen.

En meningsfull diskussion om globaliseringens konsekvenser förutsätter insikter om den svenska välfärdsmodellens särdrag. En grundläggande målsättning för ekonomisk politik är att förbättra människors ekonomiska situation. I en välfärdsstat som den svenska handlar det inte bara om att förbättra situationen för det genomsnittliga hushållet, utan även att uppnå en någorlunda jämn fördelning av de ekonomiska resurserna. Viktiga uppgifter för den ekonomiska politiken i Sverige är att skapa jämlika förutsättningar och möjligheter för individer samt att korrigera för de risker som individen möter under livet i form av t.ex. sjukdom eller arbetslöshet.

De utmaningar som globaliseringen innebär för den svenska välfärdsmodellen bör ses tillsammans med de demografiska förändringar som samhället står inför och de ökade kraven på offentliga tjänster. Efterfrågan på skattefinansierade tjänster som sjuk- och äldreomsorg ökar samtidigt som de kohorter som kommer in på

arbetsmarknaden blir allt mindre. Detta skapar en spänning inom välfärdsstaten mellan förväntningar och förmåga som kan få genomgripande konsekvenser för välfärdspolitiken. Det kan bli allt svårare att tillhandahålla skattefinansierade tjänster som tillfredsställer behovet hos det stora flertalet. Människors uppfattning om vad som utgör en tillfredsställande nivå är inte något givet utan tenderar att förändras över tiden. Med stigande realinkomster följer typiskt sett en ökad efterfrågan på tjänster som hälso- och sjukvård och krav på att nya och förbättrade behandlingar blir tillgängliga. Samtidigt är många av de tjänster som tillhandahålls inom ramen för den offentliga sektorn arbetsintensiva och kan inte så lätt rationaliseras. Det innebär att dessa tjänster tenderar att i relativa termer bli dyrare och dyrare med tiden.

Svensk ekonomi påverkas alltså av ett antal strukturella faktorer där globaliseringen utgör en. Teknisk utveckling, förändrad befolkningsstruktur och ökad relativ efterfrågan på tjänster utgör andra viktiga faktorer. Denna studie fokuserar på globaliseringen, men det är viktigt att beakta samspillet med andra strukturella drivkrafter för den långsiktiga ekonomiska utvecklingen.

Vi ska börja med att karaktärisera den svenska välfärdmodellen. Liksom de andra skandinaviska länderna utmärker sig Sverige i ett internationellt perspektiv genom en stor offentlig sektor och omfattande transfereringar. Ett tema i denna rapport är frågan huruvida detta kommer att vara fallet också i framtiden eller om globaliseringen sätter särskilt hårt tryck på de länder som har en stor offentlig sektor. Sverige utmärker sig också genom den solidariska lönepolitiken och omfattande förhandlingslösningar på arbetsmarknaden. Liberaliseringen av tjänstehandeln och den ökade arbetskraftsrörligheten inom EU ställer denna modell inför nya utmaningar, som i det s.k. Vaxholmsfallet. Mot bakgrund av detta kan man fråga sig om den svenska arbetsmarknadsmodellen kan överleva i en fullt ut globaliserad värld.

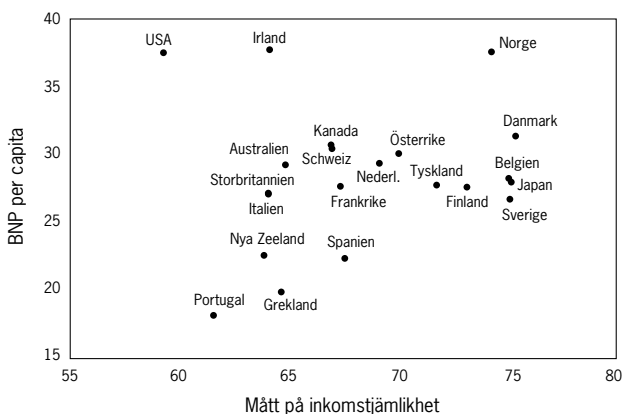
I rapporten ger vi också en bild av hur globaliseringen ser ut från svensk horisont. Internationell handel och utländska investeringar är knappast nya inslag i den svenska ekonomin, men glo-

baliseringen tar sig i viss mån nya uttryck och ställer därmed ekonomin inför nya utmaningar. Vårt resonemang kring frågan om hur globaliseringen påverkar förutsättningarna för den svenska välfärdsmodellen utgår ifrån att det finns en grundläggande avvägning mellan ekonomiskt välstånd och ekonomisk jämlikhet. Globaliseringen förbättrar av allt att döma den ekonomiska effektiviteten, dvs. den leder till att våra begränsade resurser utnyttjas bättre och skapar därmed högre välstånd, men frågan är om det sker till priset av ökad inkomstjämlighet. Medför globaliseringen att det blir svårare att driva en ambitiös fördelningspolitik och att finansiera en stor offentlig sektor? Hur ska i så fall välfärdspolitiken utformas?

Socialförsäkringar och offentliga tjänster

Olika länder har valt olika lösningar när det gäller välfärdssystemen. Dessa val tenderar att vara förhållandevis oförändrade över tiden. De huvudsakliga skillnaderna mellan de amerikanska och skandinaviska välfärdsmodellerna har t.ex. bestått trots ett kraftigt ökat handels- och informationsutbyte mellan USA och de skandinaviska länderna. De reformer som genomförts för att anpassa välfärdssystemen till förändrade förutsättningar har i regel utformats inom ramen för de mer grundläggande arrangemang som redan varit på plats. Samhällen är dock inte stationära och den svenska välfärdsmodellen är inte en gång för alla bestämd. Den har kontinuerligt anpassats till samhällsförändringarna även om en ledstjärna länge har varit en övergripande målsättning om att skapa jämlikhet med hjälp av en stor offentlig sektor. Det har funnits en insikt om behovet att anpassa systemen till nya förutsättningar, även om det i praktiken inte alltid varit så lätt att genomföra reformer. Så kommer det också att vara i framtiden. Globaliseringen är en av de faktorer som kan förändra förutsättningarna, varför globaliseringen kan leda till behov av reformer.

På ett principellt plan påverkar valet av välfärdsmodell dels den samhällsekonomiska effektiviteten, dvs. i vilken utsträckning resurserna utnyttjas på bästa möjliga sätt, dels inkomstjämligheten. Ett grovt mått på den samhällsekonomiska effektiviteten är den genomsnittliga inkomsten i samhället, vilket kan mätas som BNP per capita. Figur 2.1 visar BNP per capita och ett mått på graden av inkomstjämlighet för gruppen av industriländer. Som framgår av figuren finns det länder med i princip alla kombinationer av hög/låg inkomst och hög/låg jämlikhet. Man kan dock särskilja



Figur 2.1 Inkomst per capita och inkomstjämlighet för industriländerna.

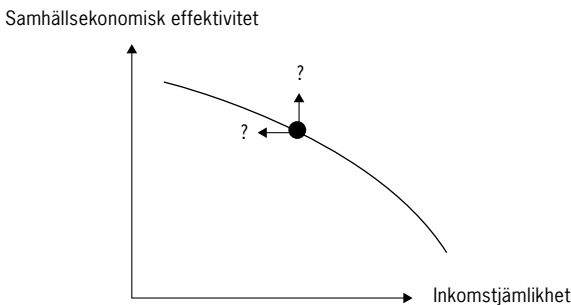
Not: Inkomstjämlighet mäts som 100 minus Ginikoefficienten för 2006.

Källa: Data från Human Development Database.

två grupper: en med relativt hög genomsnittlig inkomst och relativt ojämn inkomstfördelning (t.ex. USA och Irland) och en med lägre genomsnittlig inkomst men relativt jämn inkomstfördelning (t.ex. Sverige, Danmark, Belgien och Japan). Det är egentligen bara Norge, som har speciella förutsättningar i och med nordsjöoljan, som både har hög genomsnittlig inkomst och mycket jämn inkomstfördelning. Det ligger därför nära till hands att tolka figuren i termer av att den senare gruppen har accepterat en något lägre genomsnittlig inkomst för att åstadkomma en mer jämlik inkomstfördelning. En sådan tolkning innebär att dessa länder skulle kunna ha lika hög genomsnittlig inkomst som USA, om man var villig att acceptera större inkomstskillnader i samhället. Skälet till att det kan finnas ett negativt samband mellan inkomstjämlighet och samhällsekonomisk effektivitet är att en omfördelning av inkomsterna bl.a. sker via skattesystemet, och skatterna kan ha negativa effekter på t.ex. arbetsutbudet. Hur man bedömer kostnaden för en jämnare inkomstfördelning i termer av lägre genomsnittlig inkomst beror ytterst på vilka politiska värderingar man har.

I figur 2.2 visas en schematisk bild över hur avvägningen mellan samhällsekonomisk effektivitet och inkomstjämlighet kan se ut. Bilden saknar en hel del av den variation som framgår av figur 2.1. Ett enskilt lands position med avseende på genomsnittlig inkomst och inkomstjämlighet beror förstås på en rad olika faktorer som diagrammet i figur 2.2 bortser ifrån. Den kan dock användas för att klargöra den centrala frågeställningen i denna rapport, nämligen hur globaliseringen påverkar ett lands position med avseende på samhällsekonomisk effektivitet och inkomstjämlighet. Är det så att globaliseringen helt enkelt bara ökar den samhällsekonomiska effektiviteten så att ett land som Sverige förflyttar sig uppåt i diagrammet? Eller är det så att den har negativa effekter på inkomstjämligheten, så att Sverige förflyttar sig till vänster? I det senare fallet kan kostnaden för att uppnå en viss grad av inkomstjämlighet i termer av lägre genomsnittliga inkomster bli högre.

Ett kännetecken för den grupp av länder som återfinns i den högra delen av diagrammet i figur 2.1 – dvs. de länder som har en relativt jämn fördelning av inkomsterna – är att de har en relativt stor offentlig sektor och därmed också en relativt hög skattekvot. Detta är inte så förvånande, eftersom den offentliga sektorn utgör

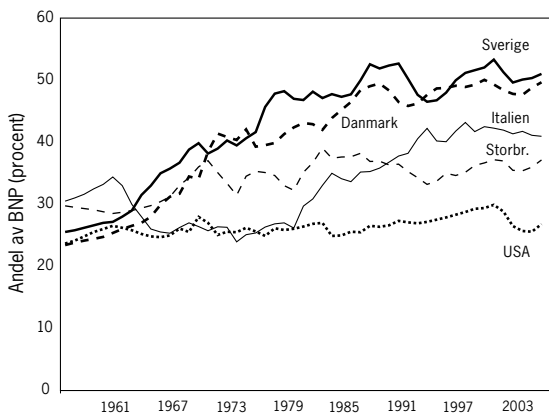


Figur 2.2 Schematisk bild över avvägningen mellan effektivitet och jämlikhet.

ett viktigt instrument för att utjämna individernas förutsättningar (t.ex. genom att tillhandahålla utbildning och sjukvård) och för att omfördela inkomster. Mer förvånande är kanske att de flesta av dessa länder är förhållandevis små och öppna ekonomier. Denna observation har fått vissa forskare att dra slutsatsen att mer öppna ekonomier tenderar att ha större offentliga sektorer, vilket skulle implicera att en ökad öppenhet i termer av handel och kapitalrörelser medför en expanderande offentlig sektor.¹ Utvecklingen de senaste 10–15 åren ger dock inget stöd för denna hypotes; öppenheten har successivt ökat men storleken på den offentliga sektorn har inte påverkats i någon systematisk riktning, vare sig uppåt eller nedåt (se figur 2.3).

Vad den historiska utvecklingen visar är att det i alla fall inte är oförenligt med en stor offentlig sektor och en öppen ekonomi.

Svensk politik har under lång tid präglats av ett bejakande av internationell konkurrens och det svenska välbefindandet har i stor ut-



Figur 2.3 Den offentliga sektorns storlek 1955–2005 för ett antal OECD-länder.

Not: Den offentliga sektorns storlek mäts som totala skatteintäkter som andel av BNP.

Källa: OECD Database.

sträckning byggt på svenska företags förmåga att konkurrera på utländska marknader. Den svenska välfärdsmodellen har inte skapats i en skyddad nationell miljö, utan tvärtom i en miljö som präglats av internationell konkurrens. De utmaningar som globaliseringen medför är alltså inte nya, men de kan öka i intensitet och anta nya former.

Det finns två element i välfärdsstatens ambition att skapa jämlika förutsättningar för individerna och för att skydda individen mot risker som exempelvis arbetslöshet och sjukdom: dels det sociala skydds nätet, dels tillhandahållandet av offentliga tjänster. Det svenska sociala skydds nätet är i ett internationellt perspektiv generöst. Det bygger på principen att det är tillgängligt för samtliga medborgare. Det sociala skydds nätet ska säkerställa att alla har en rimlig levnadsstandard även om de är oförmögna att försörja sig själva. När det gäller offentliga tjänster så handlar det om att erbjuda viktiga tjänster som t.ex. sjukvård närhelst de behövs, eller att erbjuda tjänster som förbättrar individernas möjligheter att generera inkomster genom exempelvis utbildning. En viktig premis är att offentliga tjänster ska hålla en nivå som tillfredsställer behoven hos den stora majoriteten. De ska inte ligga på en miniminivå och utgöra ett slags nödlösning som individen får acceptera när alla andra möjligheter är uttömda. Allt detta kräver en förhållandevis hög skattebörd eftersom den huvudsakliga finansieringskällan för välfärdsstaten är olika typer av skatter.

En viktig förutsättning för denna typ av välfärdsmodell är arbetslinjen eftersom modellen endast är hållbar om en tillräckligt stor andel av befolkningen är sysselsatta. En individ utan jobb har i regel någon form av bidrag, medan en sysselsatt individ betalar en del av sin lön i skatt. När en individ går från att vara utan jobb till sysselsättning uppstår därmed en dubbel effekt på de offentliga finanserna. Med höga krav på det sociala skydds nätet och de offentliga tjänsterna följer kravet på en hög sysselsättningsgrad. Historiskt sett har också sysselsättningsgraden varit hög – för både män och kvinnor – i de skandinaviska länderna.

Ett sätt att se den svenska välfärdsmodellen är som en implicit

försäkring. Valfärdssystemen finns där när individen behöver dem, t.ex. vid sjukdom. Bidraget till systemens finansiering via skattsedeln beror också på i vilken utsträckning individen förmår att generera inkomster. Det är viktigt att ha detta försäkringselement klart för sig när man diskuterar hur den svenska välfärdsmodellen kan påverkas av globaliseringen och behovet av eventuella reformer. Två grundläggande aspekter av denna implicita försäkring är dels *försäkringsgraden* i systemet, dels dess påverkan på individens *incitament* att själv vidta mått och steg för att minimera risken att verkligen behöva använda sig av det. Försäkringsgraden beror på omfattningen av vad välfärdsstaten tillhandahåller i termer av bidrag och offentliga tjänster. Ett incitamentsproblem uppstår när det faktum att individen är skyddad mot dåliga utfall minskar hans eller hennes drift att arbeta, utbilda sig, flytta, etc.

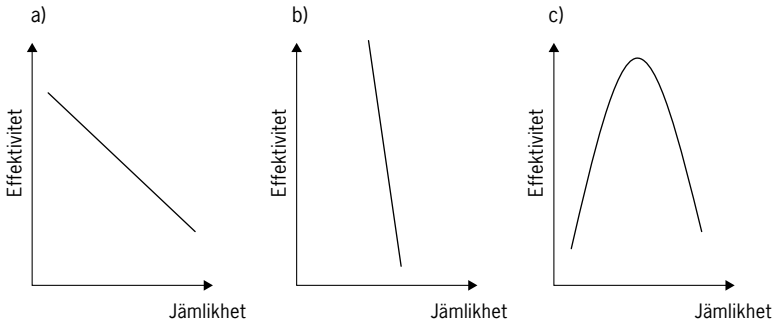
Det är svårt att hitta rätt balans mellan försäkringsgraden i systemet och dess negativa inverkan på incitamenten. En hög ersättningsgrad i arbetslöshetsförsäkringen medför t.ex. ett gott skydd mot inkomstbortfall vid arbetslöshet. Samtidigt kan den minska incitamenten att ta ett jobb eftersom de ekonomiska fördelarna av att jobba blir förhållandevis små.

Det kan tyckas som om det alltid måste råda en konflikt mellan ett högt försäkringskydd och starka incitament för att bidra till systemets finansiering. Men det är inte nödvändigtvis fallet. En försäkring har ett värde för individerna om de ogillar risk och kan leda till ökat risktagande. Arbetslöshetsförsäkringen minskar den ekonomiska risken förknippad med att utbilda sig till yrken för vilka det råder osäkerhet om tillgången på jobb. Försäkringen medför att denna risk delas med andra istället för att bäras av den enskilda individen. Detta kan vara positivt för samhället i stort genom att det stärker incitamenten för utbildning. Samtidigt kan skatter som finansierar försäkringen minska incitamenten både för att investera i utbildning och för att jobba, vilket minskar samhällets avkastning på de utbildningar som ges. Skattefinansierad utbildning har en ytterligare effekt. De ekonomiska hindren för att genomgå utbildning sänks så att alla med förmågan och motivationen att ge-

nomgå en utbildning också kan få en utbildning. Detta är positivt för samhällsekonomin, eftersom det innebär att befolkningens potential utnyttjas bättre än om utbildningsvalet bestämdes av t.ex. föräldrarnas privatekonomi. Offentligt finansierad utbildning kan därför leda till såväl ökad ekonomisk effektivitet som en mer jämlik inkomstfördelning genom mer likartade möjligheter att erhålla en utbildning.

Huvudpoängen är att effekterna av välfärdspolitik på ekonomisk effektivitet och ekonomisk jämlikhet – se figur 2.2 – kan skilja sig avsevärt beroende på vad det är för typ av politik. Utfallet beror på hur skatteintäkterna används och hur balansen mellan försäkringsgrad och incitamenten att bidra till systemens finansiering påverkas. Ovillkorade påståenden som att skattefinansierade aktiviteter alltid försämrar den ekonomiska effektiviteten är därför felaktiga. Detsamma gäller påståendet att skattefinansierade aktiviteter alltid bidrar till en mer jämn inkomstfördelning. I termer av figur 2.2 så är kurvan brant för vissa typer av åtgärder, medan den är flack för andra typer av åtgärder (se figur 2.4a och 2.4b). Det kan till och med vara så att vissa åtgärder medför både ökad effektivitet och ökad jämlikhet så att kurvan lutar uppåt istället för nedåt, som t.ex. i fallet med offentligt finansierad utbildning (se figur 2.4c).² Sådana åtgärder är det naturligtvis lätt att förespråka; det är svårt att motivera att inte genomföra reformer som både ökar den genomsnittliga inkomsten och leder till en jämnare inkomstfördelning.

Tyvärr är emellertid avvägningen oftast den som visas i figur 2.2. Högre skatter för höginkomsttagare riskerar att minska incitamenten för investeringar i utbildning. Ökad beskattning av kapital riskerar att minska incitamenten för investeringar i kapital. Höjd ersättningsnivå i a-kassan riskerar att minska incitamenten för snabb återgång till arbete. I alla dessa fall kan en jämnare inkomstfördelning endast uppnås till priset av en minskad samhälls-ekonomisk effektivitet.



Figur 2.4 Avvägningen mellan effektivitet och jämlikhet för olika typer av åtgärder.

Arbetsmarknad

Svensk arbetsmarknad uppvisar ett antal särdrag. Jämfört med många andra europeiska länder regleras flera förhållanden på arbetsmarknaden genom avtal mellan arbetsmarknadens parter, dvs. arbetsgivarna och fackföreningarna. Den fackliga organisationsgraden hos befolkningen är hög (om än fallande). Ett annat särdrag är den solidariska lönepolitiken – principen om lika lön för lika arbete – som präglar lönebildningen under flera decennier och som är en viktig faktor bakom den relativt sammanpressade lönestrukturen. Vidare utmärker sig Sverige genom sin aktiva arbetsmarknadspolitik, med arbetsmarknadsutbildningar och olika former av sysselsättningsstöd, som syftar till att underlätta för arbetslösa att återgå i sysselsättning.

I vissa avseenden kan den svenska arbetsmarknaden betraktas som oflexibel och rigid: anställningstryggheten är stor och det är svårt att säga upp personal på andra grunder än arbetsbrist. Dessutom måste arbetsgivarna följa turordningsreglerna, om inte facket går med på avsteg från denna princip. Samtidigt är det billigt att i Sverige säga upp personal när arbetsbrist råder och om turordningsreglerna följs. I andra länder är uppsägningar ofta kostsammare även under dessa förhållanden. Det kan uppstå situationer

då multinationella företag hellre säger upp personal i Sverige än exempelvis i Tyskland på grund av att uppsägningskostnaderna är högre i Tyskland. Vad som är svårt och dyrt i Sverige är således att anpassa personalstyrkan helt efter arbetsgivarens eget huvud.

En viktig fråga är om den svenska arbetsmarknadsmodellen faktiskt befrämjar både samhällsekonomisk effektivitet och jämlikhet (dvs. fångas av en kurva som den i figur 2.4c). Kombinationen av solidarisk lönepolitik och aktiv arbetsmarknadspolitik utgör en av grundstenarna i den s.k. Rehn-Meidnermodellen, uppkallad efter LO-ekonomerna Gösta Rehn och Rudolf Meidner, vilken har influerat svensk politik på detta område. I Rehn-Meidnermodellen bidrar den solidariska lönepolitiken till samhällsekonomisk effektivitet genom att omöjliggöra för lågproduktiva företag att överleva på marknaden genom att betala lägre löner än högproduktiva företag. De lågproduktiva företagen slås ut genom att deras lönekostnader blir för höga.³ Den aktiva arbetsmarknadspolitiken ska sedan hjälpa till att kanalisera den arbetskraft som blir friställd från lågproduktiva företag till de högproduktiva företagen, som då får bättre möjligheter att expandera. På detta sätt skulle strukturuomvandlingen kunna påskyndas och underlättas, med hög tillväxt som följd, samtidigt som den solidariska lönepolitiken skulle kunna minska löneskillnaderna.

En strikt tillämpning av Rehn-Meidnermodellen har nog aldrig förekommit, även om den har utgjort en viktig idémässig grund för den svenska modellen på arbetsmarknaden. Ett avsteg från Rehns och Meidners idéer när det gäller hur svensk arbetsmarknad faktiskt kommit att fungera gäller tillämpningen är den solidariska lönepolitiken. I realiteten har lönerna kommit att utjämnas inte bara mellan individer som utför samma jobb utan också mellan olika yrkeskategorier. En konsekvens av detta är att avkastningen på utbildning har kommit att bli förhållandevis låg jämfört med många andra länder. För valet att investera i en utbildning spelar den förväntade avkastningen roll, och den utgörs av skillnaden i livstidsinkomst med respektive utan en viss utbildning. Med en sammanpressad lönestruktur blir skillnaden liten och hämmar därför in-

citamenten för investeringar i humankapital. Här finns alltså ett element i tillämpningen av den solidariska lönepolitiken som medför att samhällsekonomisk effektivitet och inkomstjämlighet står emot varandra och skapar den typ av avvägning som figur 2.2 visar.

Lönespridningen har dock ökat i Sverige liksom i de flesta andra i-länder under senare tid. I Sverige har detta skett sedan mitten av 1980-talet och förknippas med ett allt större inslag av individuell lönesättning. Nästan hela den ökade lönespridningen från 1985 till 2000 kan förklaras med en ökad spridning av löner mellan företag.⁴ Ökningen har dessutom nästan uteslutande ägt rum bland tjänstemännen, medan lönespridningen bland arbetare varit förhållandevis konstant.⁵ Det verkar alltså som att ambitionerna att utjämna lönerna inom yrkesgrupper i Sverige har sänkts. Att förändringen främst gäller tjänstemän tyder dock på att den solidariska lönepolitikens grundläggande tankar fortfarande påverkar stora delar av den svenska arbetsmarknaden.

Det finns även andra kostnader med Rehn-Meidnermodellen. Strukturuomvandling genererar kostnader genom att den leder till att människor förlorar humankapital och eventuellt måste flytta för att få nytt jobb. En snabbare strukturuomvandling behöver därför inte vara välfärdshöjande även om den leder till ökad produktivitet. Exempelvis kan den regionala utarmningen öka om utflyttningsregioner inte tillåts konkurrera med lägre löner. Liksom investeringar för strukturuomvandling med sig kostnader i dag som kan vara lönsamma på sikt genom snabbare tillväxt. På samma sätt som investeringar inte alltid är lönsamma är det emellertid inte självklart att all strukturuomvandling är samhällsekonomiskt lönsam.

Den här rapporten diskuterar hur globaliseringen kan påverka avvägningen mellan effektivitet och jämlighet och vilka implikationer det får för den svenska välfärdsmodellen i dag och i framtiden. Vi diskuterar också hur globaliseringen påverkar den svenska modellen på arbetsmarknaden med utjämnade löner och kollektivavtal. Men först kommer en beskrivning av globaliseringens effekter på ekonomin i stort och hur den har tagit sig uttryck i den svenska ekonomin.

Handel med varor och tjänster

Efterkrigstiden har varit en period av alltmer integrerade varumarknader. Integrationen har drivits på av sänkta transportkostnader, informationsteknologins utveckling och minskade handelshinder. Allt detta har bidragit till ökad handel och till att priserna på olika varumarknader konvergerat. Tabell 3.1 visar att Sveriges liksom de andra höginkomstländernas export som andel av BNP mer än fördubblats sedan 1960 och att andelen för länderna i Östasien har ökat ännu snabbare. Tabellen visar också att Sverige, som en liten, öppen ekonomi, har en relativt hög exportandel i ett internationellt perspektiv.

Huvuddelen av ökningen i svensk handel utgörs av handel med andra höginkomstländer, både när det gäller export och import. Men en ökande del sker med vad som hittills varit låglöneländer. Man skulle kunna tro att globaliseringen borde innebära att en ökande andel av handeln sker med fjärran länder, men det har inte skett någon större förändring i den riktningen. En omfattande internationell litteratur har skattat den internationella handelns s.k. distanselasticitet, som visar hur mycket handelsvolymen avtar med det geografiska avståndet mellan handelspartner. De flesta studier, inklusive studier av Sverige, finner att denna elasticitet varit tämligen konstant över tiden. Johansson och Nilsson (2007) visar att den dämpande effekten av avstånd till marknaden knappast har ändrats alls sedan 1970-talet. Resultatet utgör något av en gåta – den uteblivna globaliseringens gåta – eftersom fallande kostnader för att bedriva handel borde minska avståndets betydelse.

Tabell 3.2 visar att Kinas och Indiens relativa betydelse för svensk handel har ökat sedan 1990, men den största ökningen har

Tabell 3.1 Export/BNP i Sverige och för genomsnittet i olika regioner 1960–2005.

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Sverige	22	21	24	28	29	35	30	39	46	49
Höginkomst-länder	12	12	14	17	19	19	19	20	21	24*
Östra Asien & Stilla havsområdet	„	„	8	10	17	15	24	29	36	46
Europa & Centralasien**	„	„	„	„	„	„	24	31	41	41
Latinamerika & Karibien	11	10	10	11	13	16	17	19	21	26
Mellanöstern & Nordafrika	„	21	24	34	30	20	24	27	28	37
Sydasien	6	5	5	7	8	7	9	13	15	20
Afrika söder om Sahara	26	24	22	25	32	28	27	29	32	33

* 2004

** Östeuropa och f.d. Sovjetunionen

Källa: World Development Indicators, 2007.

Tabell 3.2 Svensk export och import med de nya EU-länderna, Indien och Kina 1990 och 2005. Procent av total varuexport och varuimport.

	1990		2005	
	Export	Import	Export	Import
Nya EU-länder	1,1	1,3	4,3	6,5
Kina	0,5	0,8	2,0	2,8
Indien	0,5	0,2	0,7	0,4

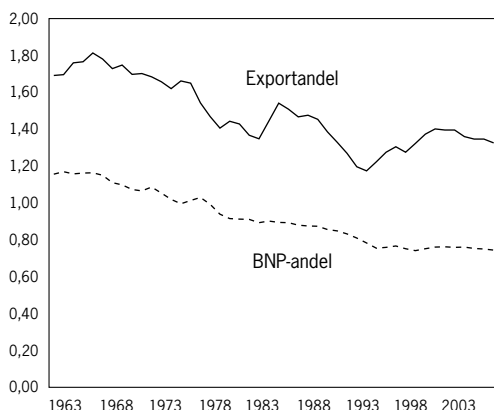
Källa: Hansson m.fl. (2007), s. 173.

skett i handeln med nya EU-länder, dvs. länder i Central- och Östeuropa. Handeln med Kina och Indien utgör fortfarande en mindre del av Sveriges samlade handel. Fattigare länder har ännu varken köpkraft nog att köpa stora kvantiteter av svensk export eller förmåga att leverera en stor del av importen.

Samtidigt som världsekonomin har blivit alltmer sammanvävd har det ekonomiska avståndet mellan många av världens fattiga länder och i-länderna minskat. Det innebär att, trots att exporten som andel av BNP har mer än fördubblats och svensk BNP har ökat med mer än 200 procent sedan 1960, så har den svenska andelen av världens samlade export minskat (se figur 3.1). Sverige står dock fortfarande för 1,3 procent av världens samlade export av varor och tjänster, trots att svensk BNP enbart utgör 0,8 procent av världens BNP och Sverige endast har 0,2 procent av världens befolkning (WDI, 2007).¹

Ett rimligt framtidsscenario är att Sveriges andel av världsexporten fortsätter att minska, trots att svensk ekonomi blir alltmer integrerad med världsmarknaden. Det innebär inte att landet inte tjänar på att handla med andra länder eller att ekonomin inte presterar tillräcklig tillväxt. Utvecklingen är snarare ett naturligt uttryck för att västvärldens dominans i världsekonomin minskar. Dominansen var som störst kring 1950, när mer än 57 procent av världens samlade produktion producerades i de »gamla« industriländerna.² Att denna dominans har minskat är en utveckling som det finns all anledning att välkomna, eftersom det knappast kan vara en målsättning för länderna i den rika delen av världen att den fattiga delen ska förbli fattig. Den minskade dominansen innebär dock inte att världens inkomster eller tillgångar är speciellt jämt fördelade. År 2000 ägde 10 procent av världens befolkning över 85 procent av de samlade tillgångarna.³

Internationell handel drivs bl.a. av länders komparativa fördelar som vi närmare skall diskutera i kapitel 4. Sverige har komparativa fördelar inom branscher som bygger på förädling av skogsråvaror och som använder relativt mycket realkapital per sysselsatt och relativt mycket högutbildad arbetskraft. Sverige har förhållan-



Figur 3.1 Sveriges andel av världens export och BNP 1960–2005 (Konstanta 2000 US dollar).

Källa: World Development Indicators, 2007.

devis teknologiintensiv produktion och är det land i världen som har högst FoU-intensitet inom industrin.⁴ Det svenska specialiseringsmönstret har inte ändrats mycket sedan mitten av 1990-talet. Landets komparativa fördelar finns fortfarande inom samma områden som för några decennier sedan. Den anpassning av produktionen som skett under senare tid har inte inneburit att landet specialiserat sig i en helt annan riktning, utan de företag som är konkurrenskraftiga finns fortfarande inom samma breda områden som tidigare.

Handel och produktivitet hänger ihop på ett sätt som inte är uppenbart. Det finns en stark korrelation mellan företags export och deras produktivitet, men denna förklaras huvudsakligen av att det är de mest produktiva företagen som väljer att exportera. Det finns inget entydigt empiriskt stöd för att export i sig påverkar produktiviteten positivt. Hansson och Lundin (2004) finner dock att svenska exportörer som börjar exportera har en snabbare pro-

duktivitetsutveckling än producenter som inte exporterar. Det kan bero på att de kan utnyttja skalfördelar i produktionen bättre eller att man lär sig nya och bättre metoder genom att sälja på utländska marknader. De flesta studier av i-länder har dock svårt att urskilja någon renodlad effekt av själva exporterfarenheten, troligtvis på grund av att företagen redan är verksamma på väl integrerade marknader och att de befinner sig nära den internationella fronten när det gäller teknik.

Strukturförändringar och omallokeringar av produktionsfaktorer som kapital och arbetskraft är en del av globaliseringsprocessen, och huvudkällan till globaliseringens välfärdsvinster. Mindre produktiva verksamheter/sektorer blir utkonkurrerade och mer produktiva växer. För Sverige gäller också att en omallokering av resurserna inom branscher har bidragit till att höja den genomsnittliga produktiviteten inom svensk industri.⁵ De branscher där importkonkurrensen har ökat mest har dessutom haft den snabbaste produktivitetens utvecklingen. Det beror till en del på att lågproduktiva företag slås ut, men också på att företagen tvingats hitta nya vägar att öka sin produktivitet, som t.ex. genom att lägga ut viss produktion utomlands eller att köpa billigare insatsvaror utomlands.

Tidigare dominerades handeln av råvaror, som i början av 1900-talet utgjorde två tredjedelar av den totala handeln. I dag har andelen fallit till ca en fjärdedel och den internationella handeln har därmed ändrat karaktär. En orsak är den kraftiga ökningen av s.k. inombranschhandel, dvs. samtidig export och import inom snävt definierade produktgrupper. Två tredjedelar av Sveriges industrivaruhandel utgörs i dag av inombranschhandel. Den sker i huvudsak med länder på en likartad inkomstnivå. I Sveriges handel med exempelvis Tyskland ingår både export och import av bilar. Även denna typ av handel höjer svensk välfärd genom att ge oss variation i konsumtionsutbudet och lägre priser tack vare att företagen kan utnyttja skalfördelar i produktionen. Ökad inombranschhandel ger dock inte upphov till strukturomvandling av traditionellt slag i form av en förändrad branschstruktur där vis-

sa branscher krymper (som teko) och andra expanderar (som telekom). Ökad inombranschhandel leder till en omstrukturering inom branscher. Vissa företag expanderar genom att de kan sälja till en större världsmarknad. Andra företag pressas av konkurrensen från utländska företag och lägger eventuellt ned verksamheten eller blir uppköpta.

Svensk export domineras av investerings- och insatsvaror. Konsumtionsvaror utgör endast 17 procent av den samlade exporten (tabell 3.3). På importsidan är konsumtionsvarorna något mera betydelsefulla (21 procent). I kategorin övriga varor dominerar energivaror. Stigande oljepriser förklarar de övriga varornas ökande andel av importen.

Medan tjänstehandel tidigare var mycket begränsad har det under senare år skett en kraftig ökning. År 2006 utgjorde tjänstexporten en fjärdedel av svensk export eller 12 procent av BNP. Ett i detta sammanhang expansivt inslag är s.k. *merchancing*. Periodvis har dess efterfrågebidrag till tillväxten i BNP varit stort, i storleksordningen 0,5 procentenheter.⁶ Merchancing består av svenska företags köp och försäljning av produkter som tillverkats och sålts utomlands utan att någonsin ha importerats till Sverige. Exempel på detta är när svenska handelsföretag köper och säljer produkter på världsmarknaden utan att importera dem till Sverige. Skillna-

Tabell 3.3 Svensk varuhandel fördelad på varugrupper 1997 och 2005 (procent).

	Export		Import	
	1997	2005	1997	2005
Insatsvaror	37,8	34,9	33,0	29,7
Investeringsvaror	42,8	40,7	34,6	33,0
Konsumtionsvaror	16,0	17,4	21,4	21,4
Övriga varor	3,4	6,9	10,9	16,0

Källa: Hansson m.fl. (2007), s. 34.

den mellan försäljnings- och inköpsvärdet, vilket utgör verksamhetens förädlingsvärde, registreras som svensk produktion och export. Det kan också handla om ett svenskt företag som lägger ut produktion på ett företag (eventuellt ett dotterföretag) i utlandet och sedan säljer den producerade varan till ett pris som överstiger vad företaget betalar den utländska producenten. Produktionen är i sådana fall ofta baserad på svenska innovationer. Skillnaden mellan försäljnings- och inköpsvärde representerar då svensk produktion och export. Dessa inkomster bidrar till att höja uppmätt arbetsproduktivitet i svensk ekonomi eftersom de inte är förknippade med något arbete (förutom längre tillbaks i tiden). Svenska innovationer kan alltså skapa inkomster under flera år efter att de är gjorda. Sådan kunskapsproduktion genererar en ökande andel av våra exportinkomster, men behöver alltså inte leda till tillverkning i Sverige. Utvecklingen kan ses som en del i omvandlingen av ekonomin i riktning mot mera tjänsteproduktion.

Internationella kapitalrörelser och direktinvesteringar

Internationella kapitalrörelser – både finansiella och reala – spelar en mycket stor roll i världsekonomin i dag. På det finansiella området kan man tala om globala marknader, eftersom de flesta länderna har etablerat fri kapitalrörlighet och kostnaderna för att handla med finansiella tillgångar numera är mycket små. Enligt IMF var det globala värdet av finansiella tillgångar som obligationer och aktier 370 procent av världens samlade BNP år 2004. Detta har att göra med att världens finansiella marknader blivit mycket väl integrerade och att placerare har olika behov av riskspridning och riskhantering (och ibland intresse av att spekulera i växelkursförändringar). Globaliseringen av de finansiella marknaderna framgår tydligt genom den snabbhet med vilka förändringar i aktiekurser fortplantas över världen.

För diskussionen i denna rapport är dock de reala investering-

arna av större betydelse, dvs. var förläggs verksamheter? Detta kan vi studera genom att följa de så kallade direktinvesteringarna, dvs. investeringar i verksamhet som investeraren avser att utöva kontroll över. Den kraftiga ökning av dessa investeringar som skett under de senaste decennierna hänger samman med att möjligheterna och intresset för att lokalisera verksamhet i utlandet har ökat. En stor del av dessa investeringar är nära relaterade till de multinationella företagens expansion utomlands.

Vi är här särskilt intresserade av att se på var de svenska företagen förlägger sin verksamhet. Av tabell 3.4 framgår att sysselsättningen i de svenska multinationella företagen i hög grad har kom-

Tabell 3.4 Antal sysselsatta i svenska företag med dotterföretag utomlands, 1990 och 2004 (tusental).

	De 80 största företagen i tillverkningsindustri		De 40 största tjänsteföretagen		Alla företag	
	1990	2004	1990	2004	1990	2004
Europa (ej Sverige)	318	260	38	222	381	588
Amerika	147	135	3	117	155	271
Asien	36	56	1	5	38	64
Afrika	3	8	0	0	5	10
Oceanien	10	13	0	0	10	14
Andra/ ospecificerade			1	3		
Totalt utomlands	514	472	41	348	590	947
Sverige	390	168	81	150	713	493
Totalt	904	642	122	498	1 302	1 439

Källa: Data från SCB och ITPS sammanställda av Hagberg och Johansson (2006).

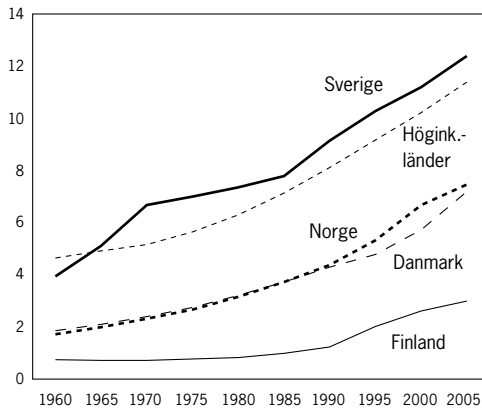
mit att koncentreras utomlands. Speciellt när det gäller tillverkningsindustrin har det skett ett tydligt skift i sysselsättningen i riktning mot utlandet. Det är avsevärt färre sysselsatta i Sverige i dessa företag 2004 än 1990. Även när det gäller tjänsteföretagen ser vi en ökning av sysselsättningen utomlands, men det har kombinerats med en ökad sysselsättning även på hemmaplan.

Andelen av de sysselsatta i svenska multinationella företag som är anställda utomlands är mycket hög internationellt sett. Samtidigt har det under senare tid skett ett ökande utländskt ägande av företag i Sverige. Sverige är ett av de länder inom OECD som har minst hinder för utländskt ägande. Mer än 60 procent av de industrisysselsatta i Sverige arbetar i multinationella företag – 32 procent i utländska företag och 28 procent i svenska multinationella företag.⁷ Vi kan alltså konstatera att allt mer av sysselsättningen i svenska multinationella företag sker utomlands medan en allt större andel av den svenska arbetskraften är sysselsatt i utlandsägda multinationella företag i Sverige. Detta är ytterligare en indikation på den internationella ekonomiska integrationens genomslag i Sverige.

Internationell migration

Den internationella migrationen är i dag omfattande. I Europa var den mycket betydelsefull också under 1800-talet, då det skedde en stor utvandring till Nordamerika och även andra delar av världen. I dag kan arbetskraft i princip flytta fritt inom EU, men annars finns det betydande restriktioner för flytt mellan länder. Möjligheterna för människor i fattiga länder att legalt flytta till Sverige för att söka arbete är begränsade, och en stor del av flödena till Sverige från resten av världen sker i dag som flyktinginvandring.

Figur 3.2 visar att de utlandsföddas andel av befolkningen har ökat relativt snabbt i Sverige, från 3,9 procent 1960 till 12,4 procent 2005, en ökning med 8,5 procentenheter. Ökningstakten i Sverige ligger något över snittet för höginkomstländerna, där ökningen



Figur 3.2 Utlandsfödda som andel av befolkningen (procent).

Källa: World Development Indicators, 2007.

under samma period var 6,8 procentenheter (från 4,6 till 11,4 procent).⁸ Andelen utlandsfödda i Sverige ligger klart högre än motsvarande andelar för Danmark, Norge och Finland. Det finns inget som tyder på att ökningstakten i den internationella migrationen skulle avta.

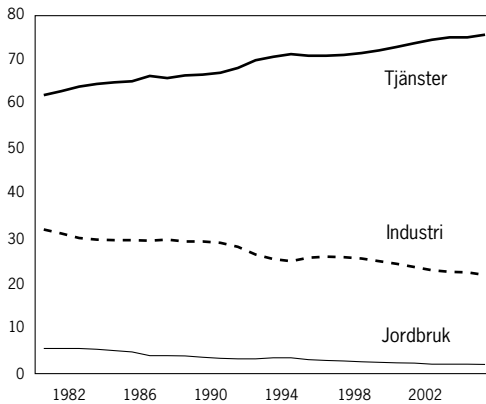
Trots allt så har den internationella rörligheten för varor, tjänster och kapital gått mycket längre än den internationella rörligheten för arbetskraft. Det finns visserligen grupper som kämpar mot frihandel och fria kapitalrörelser på olika sätt, men dessa grupper utgör ändå en minoritet i så gott som alla i-länder. Fri rörlighet för arbetskraft, däremot, är något som endast en minoritet är för. Vi ska diskutera längre fram på vilket sätt migration påverkar förutsättningarna för välfärdsstaten och huruvida begränsningar för arbetskraftsrörlighet kan motiveras på ekonomiska grunder.

Den svenska ekonomins struktur

Globaliseringen leder till strukturförändringar, men det är viktigt att se dessa mot bakgrund av att Sverige, liksom de andra rika industriländerna, sedan länge befinner sig i en långsiktig strukturuomvandling mot ett tjänstesamhälle. Som framgår av figur 3.3 har tjänstesektorns andel av sysselsättningen ökat trendmässigt under decennier. Processen drivs dels av efterfrågeförändringar i riktning mot mer tjänster, dels av en relativt långsammare produktivitet utveckling i tjänsteproduktionen.

Avindustrialiseringen kan dock påskyndas av att industrijobb flyttar till andra länder med lägre löner, medan mycket av den tjänsteproduktion som förknippas med tillverkningen blir kvar i Sverige. Den ökade uppdelningen av produktionen som skett under de senaste decennierna kan alltså ha bidragit till att snabba på strukturuomvandlingen.

Tjänster utgör 70 procent av vår samlade produktion. En hel del av de tjänster som produceras är dock direkt relaterade till va-



Figur 3.3 Sysselsättningsfördelningen mellan sektorer (procent) i Sverige 1980–2005.

Källa: World Development Indicators, 2007.

ruproduktionen. Tidigare utgjorde de en del av industrisektorns produktion, men i och med att vissa av industrins tjänster lagts ut på tjänsteföretag i stället så verkar det som om varuproduktionen minskat mer i betydelse än vad som verkligen är fallet. Jansson (2007, s. 17) delar upp de 70 procenten tjänsteproduktion inom Sverige i producenttjänster (19 procentenheter), varudistribution (11 procentenheter), samt konsumenttjänster (40 procentenheter). De sistnämnda har ökat i betydelse och utvecklingen av denna del av tjänsteproduktionen påverkas mindre av globaliseringen eftersom det handlar om tjänster som huvudsakligen är skyddade för internationell konkurrens. Producenttjänsterna och mycket av varudistributionen är dock konkurrensutsatta och deras utveckling påverkas av deras internationella konkurrenskraft. Den ökande betydelsen av merchanting och tjänsteexportens snabba tillväxt tyder på att Sverige har komparativa fördelar på detta område. Det skulle kunna betyda att globaliseringen kan snabba på tjänstesektorns expansion och industrisektorns relativa tillbakagång i Sverige.

Vad är nytt?

Vad är då egentligen nytt i dagens globalisering? Handeln som andel av BNP har ökat trendmässigt under lång tid. Detsamma gäller utlandsinvesteringarna och de multinationella företagens betydelse. Före Kinas och Indiens uppsving utmanades västerländska företag av konkurrens från andra länder i Asien: Japan, som en gång i tiden var ett låglöneland jämfört med USA och Västeuropa, och de asiatiska tigerekonomierna Hong Kong, Singapore, Sydkorea och Taiwan. Dessa länder var visserligen mindre i termer av befolkningsstorlek och löneskillnaden gentemot de rika industriländerna var mindre. Men Kinas och Indiens intåg på världsmarknaden är inte i sig något nytt när det gäller internationell konkurrens för ett land som Sverige, även om storleken på effekterna är potentiellt sett annorlunda.

Det finns dock inslag i dagens globalisering som leder till nya utmaningar. Det gäller den ökade betydelsen av inombranschhandel och tjänstehandel och möjligheterna att dela upp produktionen och förlägga olika delar i olika länder. Den uppdelning av produktionen som kommer till uttryck i handel med insatsvaror är kanske inte helt ny, men IT-revolutionen har möjliggjort en allt högre grad av uppdelning. IT-revolutionen har också bidragit till att göra vissa tjänster som tidigare endast producerades lokalt möjliga att handla internationellt. Exempelvis kan numera en forskare i Sverige låta ett företag i Indien knappa in stora datamängder. Röntgenbilder kan analyseras av experter oavsett hur långt ifrån patienten de befinner sig och den som bemannar ett företags kundtjänst kan sitta i Lettland. Denna utveckling innebär att nya verksamheter blir konkurrensutsatta i ekonomin. I kombination med att länder som Kina och Indien öppnat sig för utländska investeringar så kan konkurrensen öka dramatiskt i vissa sektorer. Grupper på arbetsmarknaden som tidigare var sysselsatta i sektorer skyddade för internationell konkurrens blir utsatta för konkurrens från arbetskraft som har en bråkdel av deras lön.

Vilka blir konsekvenserna av denna utveckling? Hur påverkar den förutsättningarna för den svenska välfärdsstaten? Dessa frågor diskuteras i de följande kapitlen.

Handel

Trots allt tal om globaliseringshotet så är det ett väletablerat faktum att internationellt utbyte av varor och tjänster medför betydande potentiella vinster för samhällsekonomin. Genom att handla med varandra kan länder utnyttja skillnader i förutsättningar, t.ex. när det gäller tillgången till naturresurser, så att det gynnar dem alla. Länder med mycket skog och lite olja tjänar på att handla med länder med lite skog och mycket olja. På samma sätt vinner länder som har särskild expertis när det gäller att producera i vissa sektorer på att koncentrera sina resurser till dessa sektorer och överlåta åt omvärlden att producera andra varor och tjänster. Handel skapar också möjligheter att producera på en större skala och kan därmed skapa vinster från bättre utnyttjade stordriftsfördelar.

Svenska konsumenter upplever dagligen den mest uppenbara vinsten från internationell handel, nämligen tillgången till varor som antingen varit omöjliga att producera i Sverige (som olja) eller som varit betydligt dyrare om de hade producerats i Sverige (som kläder och skor). För konsumenter medför alltså handel en tydlig vinst.

Ett av handelsteorins grundläggande postulat är att det som har betydelse för ett lands möjligheter att exportera till världsmarknaden är dess *komparativa* och inte *absoluta* fördelar i produktionen. Landet kan i absolut mening ha sämre förutsättningar att producera samtliga varor och tjänster än omvärlden; det lönar sig ändå med ett handelsutbyte där landet exporterar de varor och tjänster som det har relativt bäst förutsättningar att producera eftersom det leder till att fördelarna med arbetsdelning utnyttjas. Däremot spelar de absoluta fördelarna roll för inkomstnivån i ekonomin. Ju

högre produktivitet, desto högre reallöner och avkastning på kapital och desto högre realinkomster.

Det är alltså inte relevant att diskutera globaliseringens effekter på ett lands konkurrenskraft i termer av huruvida landet kommer att konkurreras ut eller inte. Ett land kan inte konkurreras ut. Det kan ha låg produktivitet och därmed låga realinkomster, men det är inte en konsekvens av internationell konkurrens. Den centrala frågeställningen är vilken typ av strukturella förändringar globaliseringen leder till och vilka konsekvenser detta i sin tur får för löner, sysselsättning och långsiktig tillväxt.

I handelsteorin finns det tre huvudförklaringar till att internationell handel uppstår. Den första härrör från Ricardo, som förklarade handeln med skillnader i teknologi mellan länder. Om ländernas produktivitet inom olika sektorer skiljer sig åt så kommer ett land att ha komparativa fördelar i produktion av den eller de varor där man relativt sett är mest produktiv. Genom att specialisera sig på att producera dessa varor och importera övriga varor uppnås vinster i form av högre realinkomster.

Den andra grundas på Heckscher-Ohlinmodellen, där komparativa fördelar uppstår som en följd av skillnader i relativa faktortillgångar mellan länder. Enligt denna teori har ett land komparativa fördelar i produktion av den eller de varor vars produktion kräver mycket av den eller de produktionsfaktorer som man har relativt mycket av. Internationell specialisering utifrån komparativa fördelar ökar den relativa efterfrågan på de produktionsfaktorer som det finns relativt gott om. I en relativt kapitalrik ekonomi bidrar alltså handel till att öka den relativa efterfrågan på kapital och minska den relativa efterfrågan på arbetskraft. Senare tids forskning kring handelns drivkrafter betonar också att komparativa fördelar kan uppkomma genom att det är skillnader mellan länder i t.ex. finansiella institutioner, arbetsmarknadsinstitutioner och rättssystem.

Den tredje huvudförklaringen är den senaste i raden och bygger på antagandet att ekonomin karakteriseras av skalfördelar och produktdifferentiering. Olika länder kan specialisera sig på oli-

ka varianter av samma typ av varor (t.ex. bilar) och sedan handla dessa olika varianter med varandra. Teorin kan förklara fenomenet med samtidig export och import inom produktgrupper, s.k. inombranschhandel. Strukturomvandlingen sker inom branscher genom att antalet företag förändras och genom att företagens storlek förändras.

Ett relaterat fenomen är handel som sker inom ett och samma företag. Sådan handel uppstår när multinationella koncerner delar upp produktionen och lägger olika delar av förädlingskedjan i olika länder. Det är oklart vad det är för kitt som håller samman olika aktiviteter, men det finns naturligtvis koordineringskostnader förknippade med att sprida aktiviteter till flera länder. Företagen gör en avvägning mellan exempelvis lägre lönekostnader vid utlokalisering av arbetsintensiva moment i tillverkningsprocessen och högre koordineringskostnader. IT-revolutionen har dock sänkt kostnaderna för att koordinera verksamheter som är utspridda geografiskt, vilket har lett till en ökad uppdelning av produktionen och ökad inomföretagshandel.

Ingen av dessa tre teoritraditioner förklarar all handel, men varje teori förklarar någon del av handeln. Det är därför viktigt att ta med dem alla i en diskussion om globaliseringens effekter.

Effekten av handel på löner och andra faktorersättningar brukar inom handelsteorin diskuteras utifrån det s.k. faktorprisutjämnningsteoremet. Teoremet säger att faktorersättningarna under vissa förutsättningar kommer att utjämnas mellan länder som har frihandel sinsemellan. För att det ska hålla krävs dock att ett antal restriktiva antaganden är uppfyllda, nämligen att länderna har tillgång till samma teknologi, producerar samma varor och att det inte finns några transportkostnader. Om länder har mycket olika relativa tillgångar på produktionsfaktorer som arbete och kapital blir inte faktorprisutjämnningen fullständig ens om dessa villkor är uppfyllda, men handeln skulle ändå leda till en tendens mot utjämnning.

I den här teorin bidrar globaliseringen till att öka löneskillnaderna mellan hög- och lågutbildade i ett land som Sverige. Sve-

rige har relativt sett gott om högutbildad arbetskraft och relativt sett ont om lågutbildad arbetskraft. Handel gör därför att Sverige specialiserar sig på verksamhet som kräver relativt mycket högutbildad arbetskraft och relativt lite lågutbildad arbetskraft. Konsekvensen är att den relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft ökar, vilket tenderar att driva upp löneskillnaderna mellan hög- och lågutbildade.

Handel leder emellertid till effekter som kan påverka löneskillnaderna i en annan riktning. Bland annat bidrar handel till ökad konkurrens. Effekten av ökad konkurrens på inkomstspridningen kan gå i motsatt riktning mot den teorin som komparativa fördelar implicerar. Ökad konkurrens leder till att priser och vinster pressas. Minskade vinster leder till att det finns ett mindre överskott för arbetsgivare och arbetstagare att förhandla om, vilket innebär att lönerna hamnar närmare de som betalas i andra företag och att lönespridningen därför tenderar att minska.¹ En del företag lämnar marknaden eller blir uppköpta eller fusionerade med andra företag. Det innebär en omstrukturering mot färre och större företag. I den processen krymper sådana aktiviteter som hör till huvudkontorsverksamheterna: företagsledning, marknadsföring, affärsjuridisk rådgivning, etc. Sådana aktiviteter kräver i regel relativt sett mer högutbildad arbetskraft än själva produktionen. Därmed kan ökad konkurrens leda till en minskad relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft och minskade löneskillnader mellan hög- och lågutbildade.

Om en sådan konkurrens-effekt dominerar kan globaliseringen bidra till ökad snarare än minskad jämlikhet. Detta skulle vara en situation där globaliseringen förbättrar både effektiviteten och jämlikheten.

Globalisering och företagens organisation

Som tidigare nämnts har den snabba utvecklingen av informationsteknologi tillsammans med handelsliberalisering runtom i världen skapat nya möjligheter för företagen att organisera sin produktion internationellt. Dramatiskt minskade kostnader för att kommunicera globalt gör att människor i olika länder kan samarbeta även inom områden där det tidigare var omöjligt. Dessa möjligheter ger upphov till komplexa produktionsmönster och har implikationer för hur företagen organiserar sin verksamhet internt och för lönespridningen både inom och mellan företag. Företagen får tack vare förbättrade kommunikationer allt större möjligheter att använda sig av medarbetare som kompletterar varandra. En person som exempelvis är kompetent som arbetsledare kan i och med de teknologiska förändringarna leda ännu större grupper, där medarbetarna inte nödvändigtvis måste arbeta på samma ställe. Genom den globala arbetsdelningen kommer den mest kompetente arbetsledaren dessutom att kunna knyta till sig de mest produktiva medarbetarna.

Mer allmänt så kan matchningen mellan den enskildes förmågor och företagets resurser förbättras av denna utveckling. När en bra matchning väl uppnåtts kommer den anställdes produktivitet att vara relativt hög, samtidigt som det blir dyrare både för den anställda och för företaget att avbryta anställningen. Det är helt enkelt svårt för den anställda att hitta ett lika bra jobb någon annanstans och för företaget att hitta en lika lämplig person att anställa.²

Ekonomisk integration skapar ökad konkurrens om de mest talangfulla och kvalificerade i arbetskraften. Det påverkar i sin tur företagens organisation genom att ge ökat inflytande åt humankapitalet.³ Det leder till en utveckling av humankapitalrika och mindre hierarkiska företag.

Inte bara globaliseringen och den tekniska utvecklingen utan även andra förändringar i ekonomin kan leda till förändringar i företagens organisation. I de flesta industrialiserade länder har exempelvis tillgången på extern finansiering förbättrats. Därmed har

det blivit betydligt enklare att kopiera ett företags fysiska tillgångar. Samtidigt har marknaderna blivit större och kraven från konsumenterna högre, vilket har gjort företagen mer specialiserade och mer beroende av specialiserad arbetskraft. Eftersom arbetskraften och dess humankapital inte kan ägas på samma sätt som en maskin har detta resulterat i ett maktskifte inom företagen från ledningen till de kvalificerade medarbetarnas fördel. Detta får i sin tur konsekvenser för hur bolagsstyrningen ska hanteras optimalt. En följd är mindre hierarkiska företag.⁴

Olika krafter samverkar alltså till att göra företagens verksamhet alltmer specialiserad. Detta innebär även att arbetskraften som knyts till dessa företag blir alltmer specialiserad. De arbetsuppgifter som personer med samma utbildning och samma yrkestitel utför skiljer sig därför alltmer mellan olika företag.⁵ Det är därför möjligt att det kommer att bli allt svårare att upprätthålla en likartad lönenivå för personer som är anställda på olika företag, även om de på pappret har ungefär samma arbetsuppgifter. Med andra ord, kostnaderna för att bedriva en solidarisk lönepolitik i den ursprungliga meningen, dvs. att betala lika lön för lika arbete, kan bli högre genom de förändringar i företagets organisation som bl.a. globaliseringen för med sig.

En annan viktig konsekvens av den snabba utvecklingen av informationsteknologi är att arbetsuppgifter som tidigare med nödvändighet måste utföras på plats numera kan utföras på andra sidan jordklotet. Detta gäller t.ex. kundsupport, dataregistrering och analys av röntgenbilder, som tidigare nämnts. För att förstå hur dessa möjligheter påverkar ekonomin är det viktigt att skilja mellan två olika effekter: en substitutionseffekt och en produktivitetseffekt. När ett svenskt företag väljer att låta en del av sin dataprogrammering ske i Bangalore i Indien så är de indiska dataprogrammerarna substitut för potentiella svenska dataprogrammerare. Det minskar efterfrågan på svenska dataprogrammerare. Samtidigt leder den kostnadsbesparing som företaget uppnår till ökad lönsamhet och att den verksamhet som blir kvar i Sverige blir mer produktiv (förädlingsvärde per anställd ökar). Det skapar för-

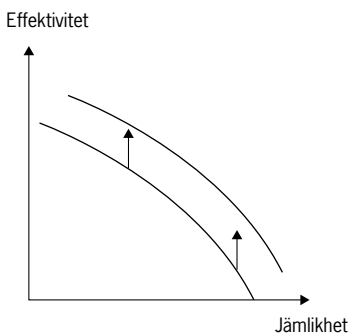
utsättningar för att verksamheten kan expandera. I denna process kommer efterfrågan på den typ av arbetskraft som är kvar i företagets svenska verksamhet att öka.⁶ Konsekvensen för lönerna beror på vilken typ av arbetskraft som används i de svenska delarna av de företag som bäst lyckas pressa kostnaderna genom att på detta sätt flytta ut en del av verksamheten. Är det relativt högutbildad arbetskraft som ingenjörer, tekniker, ekonomer och jurister eller relativt lågutbildad arbetskraft som vaktmästare, kontorsassistenter och försäljare? Om det är det förra bidrar utflyttningen av jobb till ökade löneskillnader mellan hög- och lågutbildade. Om det är det senare går effekten åt andra hållet.

Det finns alltså flera skäl till att globaliseringen inte nödvändigtvis behöver öka löneskillnaderna mellan hög- och lågutbildade i ett höglöneland som Sverige. Globaliseringen kan öka konkurrensen för höglönegrupper och därigenom pressa deras löner. Den kan också underlätta utflyttning av aktiviteter som utförs av högutbildade och därigenom minska efterfrågan på sådan arbetskraft samt leda till att produktiviteten ökar snabbare i verksamheter som använder relativt mycket lågutbildad arbetskraft. Från en teoretisk utgångspunkt är sambanden alltså mer komplexa än det som gäller för det s.k. faktorpristjämningssteomet. Ytterst är det en empirisk fråga hur globaliseringen faktiskt påverkar efterfrågan för olika typer av arbetskraft. Som vi kommer att diskutera längre fram (i kapitel 6) så tyder de empiriska resultaten på att globaliseringen ändå bidrar till att skifta efterfrågan bort från de lågutbildade snarare än de högutbildade men att effekten inte är så stor.

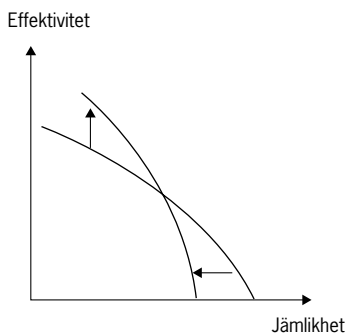
För att vinsterna från handel ska kunna realiseras krävs strukturella förändringar av ekonomin. Vinsterna från exempelvis tillgången till billiga kläder uppstår endast om de resurser som används i inhemsk tekoindustri förs över till verksamheter inom vilka svenska företag kan konkurrera framgångsrikt på världsmarknaden. En sådan process brukar inom nationalekonomin benämnas specialisering utifrån komparativa fördelar. För att realisera vinsterna från handel krävs alltså att viss typ av inhemsk produktion läggs ned, medan annan expanderar. Denna strukturomvandling innebär att det i regel också kommer att finnas förlorare i globaliseringsprocessen. Detta gäller såväl företag som anställda i de sektorer, branscher, företag och verksamheter som krymper till följd av specialisering utifrån komparativa fördelar. Företagen kan i vissa fall välja att flytta verksamheten till länder med komparativa fördelar i den verksamhet som man bedriver. Svenska tekoföretag kan t.ex. välja att flytta själva tillverknings till låglöneländer i Östeuropa eller Asien. Inom arbetskraften kommer vissa att påverkas negativt med avseende på löneutveckling och arbetslöshetsrisk medan andra påverkas positivt. Vilket det blir beror på i vilken utsträckning den verksamhet som den anställda är involverad i påverkas av konkurrensen från utländska företag och i vilken utsträckning den påverkas av framväxten av nya marknader.

En huvudfråga är om globaliseringen leder till en potentiell förbättring av både effektivitet och jämlikhet så att den leder till högre realinkomster och mer jämn inkomstfördelning. Detta illustreras som ett utåtskift av effektivitets-jämlikhetskurvan i fi-

gur 5.1a. Eller gör globaliseringen effektivitets-jämlikhetskurvan brantare som i figur 5.1b? Det skulle innebära att ökat ekonomisk effektivitet blir mer kostsamt i termer av försämrad jämlikhet och att ökad jämlikhet blir mer kostsamt i termer av försämrad effektivitet. Globaliseringen skulle till och med kunna leda till lägre genomsnittsinkomster för länder som befinner sig långt ut till höger på kurvan, dvs. länder som har hög inkomstjämlighet. Det skulle innebära att globaliseringen medförde högre samhällsekonomiska kostnader för en oförändrad fördelningspolitik. För att kunna diskutera innebörden av detta ska vi skilja mellan två typer av effekter, som visserligen inte är helt oberoende av varandra, men som vi kallar *mobilitetseffekten* och *riskeffekten*.



Figur 5.1a Globaliseringens effekt på effektivitet och jämlikhet: Ingen effekt på avvägningarna i politiken.



Figur 5.1b Globaliseringens effekt på effektivitet och jämlikhet: Svårare avvägningar i politiken.

Mobilitetseffekten

Många av globaliseringens konsekvenser kan fångas av en enda grundläggande effekt, nämligen att det blir lättare att flytta produktion och insatsfaktorer från ett land till ett annat. Det kanske vanligaste sättet som produktionen flyttar på är genom att inhemska företag ökar sina marknadsandelar på exportmarknaderna, eller att utländska företag ökar sina marknadsandelar på den inhemska marknaden. Resultatet är att inhemsk produktion ersätter viss utländsk produktion, dvs. produktionen flyttar från utlandet till Sverige, och vice versa. Produktionen kan också flytta genom att ett företag beslutar att förlägga sin verksamhet utomlands, eller att det bestämmer sig för att lägga ut en del av verksamheten på fristående utländska leverantörer (»outsourcing«). När det gäller mobilitet av insatsfaktorer så handlar det dels om finansiellt kapital, kunskap och investeringsvaror, dels om människor och humankapital. Det faktum att produktionen har blivit mer mobil innebär att även jobben har blivit mer mobila. Därmed påverkas arbetsmarknaderna trots att de flesta länder begränsar arbetskraftsrörlighet genom olika former av hinder för immigration.

När det blir lättare att flytta produktion blir också lokaliseringsbesluten mer känsliga för skillnaderna i produktionsvillkor. Nationalekonomin talar om större elasticiteter – en viss förändring i de inhemska produktionsvillkoren får en större effekt på omfattningen av den inhemska produktionen än tidigare. Ett exempel är löneökningar som är högre än i utlandet för motsvarande verksamhet. Med ökad mobilitet för produktionen krymper den inhemska produktionen mer genom att den snabbare flyttar till utlandet än tidigare. De negativa konsekvenserna av löneökningarna för inhemsk produktion och sysselsättning blir alltså större.

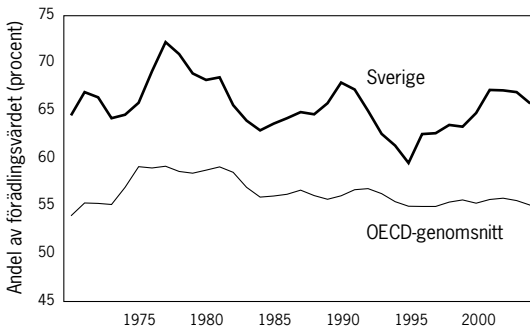
Mobilitetseffekten har flera implikationer. En är att den bidrar till ökad konkurrens genom att företagen får svårare att etablera en monopolställning när de kan utmanas av utländska företag. Denna ökade konkurrens leder till samhällsekonomiska vinster i form av ökad effektivitet. Inhemska företag tvingas att sänka sina priser och

effektivisera sin verksamhet för att överleva i den internationella konkurrensen. Det sker också en påverkan på arbetsmarknaden. Lönerna påverkar företagets kostnader och därmed deras priser så att högre löner leder till högre priser. Med ökad konkurrens blir efterfrågan mer pris känslig, vilket i sin tur medför att sysselsättningen blir mer lönekänslig. Det blir alltså svårare att ta ut höga löner eftersom den negativa effekten på sysselsättningen blir större.

En annan implikation av mobilitetseffekten är att den påverkar de politiska beslutsfattarnas möjligheter att påverka det samhälls-ekonomiska utfallet. Beskattning är ett exempel. Det är svårt – för att inte säga omöjligt – att beskatta en mobil skattebas hårt eftersom höga skattesatser leder till att skattebasen flyttar till något land med lägre skatt. Ett område där detta har särskild relevans är beskattningen av kapitalinkomster och företagsvinster, eftersom dessa skatter tas ut på skattebaser som numera är förhållandevis rörliga. Högre bolagsskatter än omvärlden kan antingen leda till utflyttning av produktion, eller till att multinationella koncerner använder internprissättning för att skifta sina vinster till någon del av koncernen som ligger i ett lågskatteland.¹ Det senare kan ske genom att företaget t.ex. sätter ett lågt pris på de varor och tjänster som ett dotterbolag i ett lågskatteland köper från moderbolaget samtidigt som det sätter ett högt pris på de varor och tjänster som detta dotterbolag säljer till moderbolaget. På så sätt kan företaget i princip välja att låta en stor del av koncernens vinst hamna i bolag som ligger i skattejurisdiktioner med låga skattesatser.² Höga bolagsskatter kan alltså leda till att staten inte lyckas driva in så mycket skatteintäkter samtidigt som produktionen drivs ut ur landet. Detta är ett något hårddraget resonemang eftersom det bortser från att företagen ser till andra faktorer än enbart skattesatser när de fattar sina lokaliseringsbeslut. Men poängen är att globaliseringen minskar politikernas frihetsgrad när det gäller de politiska besluten. Vi återkommer i kapitel 6 till frågan om i vilken utsträckning skattesatser påverkar företagets lokaliseringsval och vad det har för implikationer för den ekonomiska politiken.

I en förhandling har i allmänhet den med det mest attraktiva al-

ternativet den största förhandlingsstyrkan. Detta har relevans för två områden. Till att börja med är det rimligt att företagens ökade möjligheter att flytta verksamheten leder till att deras förhandlingsstyrka ökar i förhandlingar med fackföreningarna. Under de senaste åren har t.ex. vissa tyska fackföreningar gått med på förlängd arbetstid med oförändrad lön med hänvisning till att alternativet är utflyttning. Detta kan i sin tur påverka den s.k. funktionella inkomstfördelningen, dvs. fördelningen av inkomster mellan arbete och kapital, så att en mindre andel av inkomsterna går till arbetskraften i form av löner. I figur 5.2 visas hur den s.k. löneandelen, vilken definieras som lönekostnadernas andel i förädlingsvärdet, har utvecklats för Sverige och genomsnittet av OECD-länderna sedan början av 1970-talet. För OECD-genomsnittet syns en svagt nedåtgående trend sedan mitten av 1970-talet, vilket skulle vara konsistent med minskad förhandlingsmakt för arbete och ökad förhandlingsmakt för kapital. För Sverige är det svårt att se någon tydlig trend, så ur denna synvinkel finner vi inget tecken på att arbetstagarnas förhandlingsposition försvagats.



Figur 5.2 Löneandelen 1970–2005 för Sverige och ett genomsnitt för OECD.

Not: Löneandelen definieras som lönesummans andel i förädlingsvärdet.

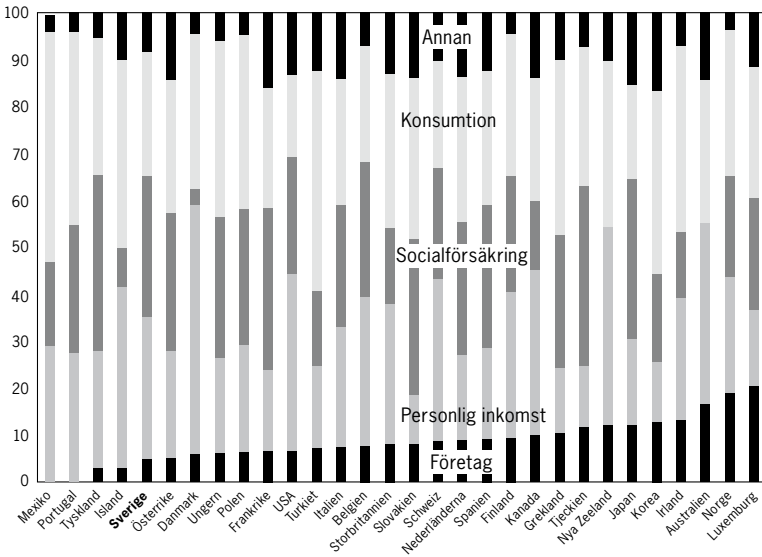
Källa: OECD.

Ökad mobilitet kan också påverka den ekonomiska politiken genom att grupper med olika politiska preferenser påverkas olika när det gäller vilka alternativ de har. Om den högutbildade arbetskraften t.ex. får lättare att jobba utomlands så ökar deras politiska förhandlingsstyrka eftersom de kan välja att flytta om den politik som bedrivs missgynnar dem. Det kan medföra en minskad skattebörd för denna grupp och därmed mindre skatteintäkter för omfördelning från hög- till låginkomsttagare. Därmed skulle fördelningen av nettoinkomster bli mer ojämn som en konsekvens av mobilitetseffekten.

Hur viktiga företagsvinsterna är som skattebas kan diskuteras. Figur 5.3 visar varifrån skatteintäkterna kommer för OECD-länderna. Av figuren framgår att den huvudsakliga källan till skatteintäkter är löneinkomster, antingen direkt genom att lönekostnaderna beskattas eller indirekt genom olika typer av konsumtionsskatter. Bolagsskatten utgör en liten andel av skatteintäkterna för såväl Sverige som för andra OECD-länder.

Om ökad rörlighet hos vissa skattebaser vore den enda konsekvensen av globaliseringen kunde skatteintäkternas nivå upprätthållas genom att skifta beskattningen bort från lätttrörliga skattebaser som kapital, till mindre rörliga skattebaser som arbete. Det kan tyckas vara en enkel lösning, men vem som i slutändan får bära kostnaden av olika skatter är en ganska komplicerad fråga. Det beror inte minst på hur skatterna påverkar arbetsmarknaden. Skatt ger upphov till en s.k. skattekil som är skillnaden mellan vad företagen betalar för att anställa arbetskraft och vad de anställda får ut av sin lön i form av konsumtion. Den totala skattekilens bestäms av beskattningen av löneinkomster, arbetsgivaravgifter och olika typer av indirekta skatter som moms. Figur 5.4 visar storleken på denna totala skattekil för ett antal OECD-länder. Den totala skattekilens är förhållandevis hög i Sverige. I länder som Danmark, Tyskland och Belgien är den ännu högre.

Hur påverkar skattekilens arbetsmarknaden? Hur påverkar den utbudet av arbetskraft och lönebildningen? Detta är viktiga frågor att besvara för att förstå hur beskattningen påverkar ekono-

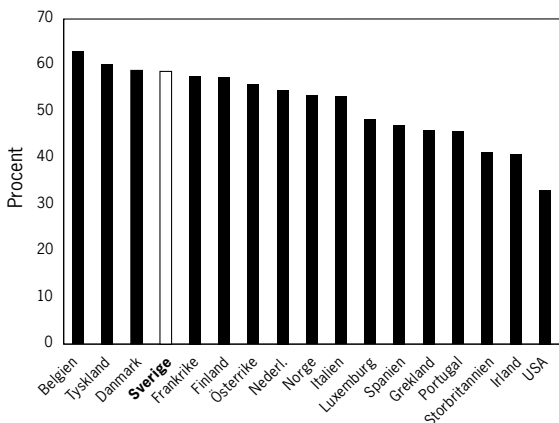


Figur 5.3 Fördelningen av skatteinkomstkällor för OECD-länderna.

Källa: OECD.

min. Hur påverkar globaliseringen sambandet mellan beskattning å ena sidan och sysselsättning och löner å andra sidan? Aktuell nationalekonomisk forskning ger i viss mån svar på dessa frågor, vilket vi återkommer till nedan.

Eftersom en välfärdsstat som den svenska kräver höga skattesatser har frågan om det är möjligt att ha höga skattesatser i en globaliserad ekonomi diskuterats. Frågan hänger samman med att globaliseringen ökar skattebasens mobilitet. Ju rörligare en viss skattebas är, desto svårare är det att beskatta den med högre skattesatser än omvärlden. För att undvika att förlora skatteintäkter kan staten tvingas sänka skattesatserna. En mer aggressiv strategi är att sänka skattesatserna så att landet drar till sig företag och arbetskraft och därmed ökar sin skattebas på omvärldens bekostnad (en strategi som kan leda till en process där skattesatserna faller



Figur 5.4 Skatt på arbetsinkomster (beräknat för arbetare med genomsnittlig lön) för ett antal OECD-länder.

Källa: http://www.skat.dk/tal_statistik/skatter_og Afgifter/527.html

generellt sett, vilket vi ska återkomma till senare). En alternativ strategi är att förändra skattestrukturen så att man sänker skatterna på mer mobila skattebaser och höjer skatterna på mindre mobila skattebaser.

De skandinaviska länderna har gradvis anpassat sina skattesystem för att i viss mån hantera globaliseringens effekter på skattebasernas mobilitet. Detta har i synnerhet skett genom det så kallade duala inkomstskattesystemet, där kapitalinkomsterna beskattas proportionellt medan progressiv beskattning tillämpas på löneinkomster.³ Därigenom har det varit möjligt att anpassa kapital- och bolagsbeskattningen så att den är jämförbar med vad som gäller i omvärlden samtidigt som beskattningen av arbetsinkomster förblivit hög (och progressiv). Liksom många andra länder har man kombinerat lägre skattesatser för bolag med en viss breddning av skattebasen. Det har också skett viss anpassning av skattesatserna på mer specifika områden, t.ex. alkohol, i syfte att motverka att skatteintäkterna faller på grund av ökad gränshandel.

Medan frågan om skattebasens mobilitet är viktig så är den sekundär i förhållande till den mer övergripande frågan om välfärdsstatens finansiering. Merparten av skatteintäkterna kommer från beskattning av de inkomster som genereras på arbetsmarknaden. Den kritiska frågan är därför hur globaliseringen påverkar möjligheterna att beskatta arbete.

Det finns två aspekter av denna fråga – dels hur skattekillen påverkar arbetsmarknaden, dels hur globaliseringen påverkar sambandet mellan skattekillen och utfallet på arbetsmarknaden. Litteraturen om hur skatter påverkar arbetsmarknaden är omfattande. För att sammanfatta den kan man urskilja tre olika kanaler genom vilka skattekillen påverkar arbetsmarknaden. Den första är genom arbetsutbudet, där empiriska studier visar att det är viktigt att skilja mellan effekter på beslutet att delta i arbetskraften och individens beslut om antal arbetade timmar.⁴ Skatterna har endast en liten effekt på det senare beslutet, utom i vissa fall för kvinnor. När det gäller beslutet att delta i arbetskraften kan emellertid effekterna vara betydande genom att skatterna påverkar i vilken utsträckning det över huvud taget lönar sig att arbeta.

Den andra kanalen är genom mer kvalitativa aspekter av arbetsutbudet, som arbetskraftens incitament att utbilda sig, byta jobb, etc. Höga skattekillar kan minska avkastningen på både utbildning och på att byta jobb.

Slutligen så kan skatter ha direkta effekter på lönebildningen (utöver den som går via förändringar i arbetsutbudet). Huvudmekanismen är att arbetstagarna bryr sig om reallön efter skatt och en högre skattekill leder via löneförhandlingarna till högre bruttolöner eftersom de måste kompensera för högre skatter. Via företagets efterfrågan på arbetskraft, som beror på bruttolönen, medför detta i sin tur lägre sysselsättning.⁵

Enligt empiriska studier finns det ett tydligt samband mellan ökade skattekillar och lägre sysselsättning.⁶ I en översiktsartikel drar Nickell (2004) slutsatsen att en ökning av skattekillen med 10 procentenheter minskar sysselsättningen med ca 2 procent av arbetskraften. Det finns dock en hel del variation mellan länder,

vilket tyder på att det spelar roll hur skattesystemet ser ut och hur arbetsmarknadspolitiken är utformad.

Globaliseringen kan öka snedvridningarna av skatterna. När företagen får större möjligheter att förlägga verksamhet utomlands ökar jobbets mobilitet. Det innebär att sysselsättningen blir mer känslig för inhemska villkor. Om globaliseringen leder till att en större andel av jobben skapas i sektorer med förhållandevis lönekänslig arbetskraftsefterfrågan blir skatt på arbete mer kostsamt för samhället i termer av de snedvridningar som skatterna ger upphov till.⁷ Det blir alltså mer kostsamt att generera skatteintäkter via skatt på arbete. Därtill kan en tendens till mer decentraliserade löneförhandlingar förstärka dessa problem. Vid centraliserade löneförhandlingar tar man hänsyn till att skatterna finansierar de välfärdssystem som kommer löntagarna till godo och därför finns det inget skäl till att kräva lönekompensation för skattehöjningar. Med mera decentraliserade förhandlingar är dock situationen en annan. Man har mindre anledning att ta hänsyn till effekten av de löner man avtalar om på helheten och därmed större anledning att fokusera på lönen efter skatt. Risken att skattehöjningar medför krav om kompensation i form av högre löner blir därför större med decentraliserade löneförhandlingar. I en process där förhandlingarna blir mer decentraliserade av olika skäl kan därför skatternas snedvridande effekt öka.

Riskeffekten

Globaliseringen påverkar i vilken utsträckning ekonomins aktörer påverkas av risk genom tre huvudkanaler, nämligen risk på arbetsmarknaden, konjunkturcykelfluktuationer och möjligheterna att diversifiera risk.

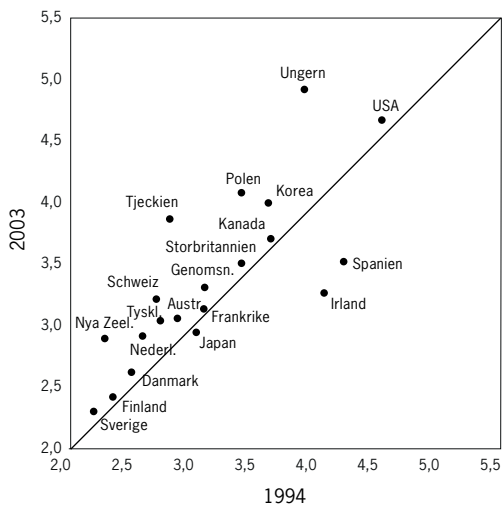
Som tidigare påpekats realiserar vinsterna från handel genom den strukturomvandling som följer av internationell specialisering utifrån komparativa fördelar. Vissa verksamheter krymper och försvinner kanske helt medan andra expanderar. Det medför

att vissa individer får det sämre med avseende på löneutveckling och sysselsättning medan andra får det bättre. Ur individens perspektiv medför detta både hot och möjligheter. En typ av risk som individen möter är att hans eller hennes humankapital i vid mening, vilket inkluderar formell utbildning och arbetslivserfarenhet, kan förlora sitt värde. När en viss typ av verksamhet tas över av utländska producenter eller förläggs till utlandet av inhemska företag minskar värdet på den verksamhetsspecifika expertis som individen har skaffat sig eftersom möjligheterna att tillämpa den i alternativ verksamhet är begränsade.

Ökning av denna typ av risk i globaliseringens spår kan förväntas i första hand drabba de lågutbildade. Skälen till det är två. För det första innebär integrationen med låglöneländer som Kina och Indien ett ökat utbud av lågutbildad arbetskraft till en förhållandevis låg lön i världsekonomin. För det andra driver en ökad internationell specialisering utifrån komparativa fördelar en ekonomi som den svenska mot en hårdare specialisering inom verksamheter som kräver relativt stora insatser av högutbildad snarare än lågutbildad arbetskraft. Globaliseringens effekter på den risk som individen möter på arbetsmarknaden kan alltså medföra ökad ojämlikhet, även om högavlönade också kan påverkas, som tidigare diskuterats i kapitel 4. Det har även viktiga implikationer för utbildningspolitikens inriktning, något som vi kommer tillbaka till.

Diskussionen om globaliseringen har bidragit till ökad inkomstjämlighet har bedrivits mot bakgrund av att lönespridningen har ökat i många industriländer och att arbetslösheten är högre för lågutbildade än för högutbildade. Figur 5.5 visar kvoten mellan lönen för den nionde och första decilen i lönefördelningen för OECD-länderna vid två olika tidpunkter, 1994 och 2003. Som framgår av figuren var denna kvot högre 2003 än 1994 för alla länder utom tre, vilket betyder att lönespridningen ökade mellan dessa två tidpunkter.⁸

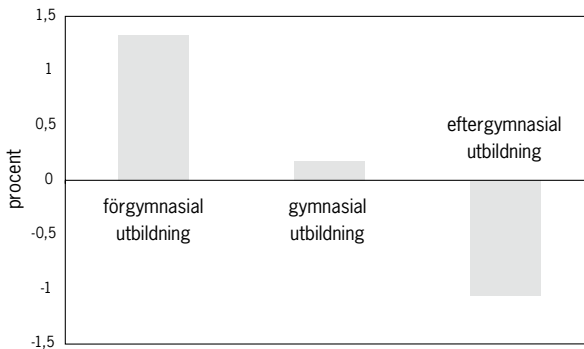
Figur 5.6 visar skillnaden i arbetslöshet mellan grupper med olika utbildningsnivå och genomsnittet i Sverige 2006. Som framgår av figuren är arbetslösheten högre än genomsnittet för de med



Figur 5.5 Lönespridningen 1994 och 2003 för OECD-länderna.

Not: Lönespridningen mäts som kvoten mellan den nionde och första decilens lön. En punkt ovanför linjen innebär högre lönespridning 2003 än 1994.

Källa: OECD.



Figur 5.6 Skillnaden mellan andelen arbetslösa för olika utbildningsnivåer och genomsnittet i Sverige 2006.

Källa: AKU.

högst gymnasieutbildning, medan arbetslösheten är klart lägre än genomsnittet för de med någon form av eftergymnasial utbildning. Gruppen med endast grundskola har särskilt hög arbetslöshet, 1,3 procentenheter över genomsnittet.

Globalisering innebär en ökad exponering i och med att villkoren utomlands får större betydelse för den inhemska utvecklingen. Det kan medföra att volatiliteten och turbulensen i ekonomin ökar. En öppen ekonomi som är väl integrerad med världsekonomin är mer exponerad för globala chocker än en sluten ekonomi. I takt med att globaliseringen fortskrider skulle således de ekonomiska förhållandena kunna bli mindre stabila och mer osäkra. Det är emellertid långt ifrån uppenbart ur vare sig empirisk eller teoretisk synvinkel att så är fallet. I en sluten ekonomi är de inhemska producenterna helt beroende av den inhemska efterfrågan. I en öppen ekonomi är exportföretagens försäljning diversifierad genom att de säljer på både den inhemska och utländska marknaden. Dessa företag är inte lika beroende av den inhemska utvecklingen som företag som enbart förser den inhemska marknaden. Denna diversifiering kan bidra till att dämpa fluktuationerna i en globaliserad ekonomi. Mot detta verkar att globaliseringen medför en hårdare specialisering av ekonomin och därmed en ökad exponering för branschspecifika chocker (ett exempel på detta är den finska ekonomins starka beroende av Nokia och utsatthet för nedgång i telekomindustrin).

De chocker en ekonomi utsätts för påverkas av hur globaliserad den är. En sluten ekonomi är t.ex. mer exponerad för chocker som skapas av den egna politiken. En konsekvens av globaliseringen skulle å ena sidan kunna vara att politikerna har mindre utrymme att skapa chocker genom politiska beslut. Å andra sidan för globaliseringen med sig en ökad exponering för globala chocker på finansmarknaden. Numera fortplantar sig förändringar av börskurser mer eller mindre omedelbart runtom i världen.

Det kan vara värt att betona att globaliseringen, i synnerhet när det gäller de finansiella marknaderna, möjliggör en mer stabil utveckling av hushållens konsumtion, en separation mellan de ag-

gregerade investeringarna och det aggregerade sparatet samt mer diversifierad risk i spararnas tillgångsportföljer. Allt detta ger samhällsekonomiska vinster. Ett viktigt exempel på att globaliseringen förbättrar möjligheterna att diversifiera avkastningsrisken är att integrationen av de finansiella marknaderna har gjort det möjligt för pensionsfonderna att diversifiera sina portföljer mellan inhemska och utländska tillgångar. Utan den möjligheten skulle pensionsfonderna endast hålla inhemska tillgångar, vilket skulle innebära en högre avkastningsrisk för svenskt pensionssparande.

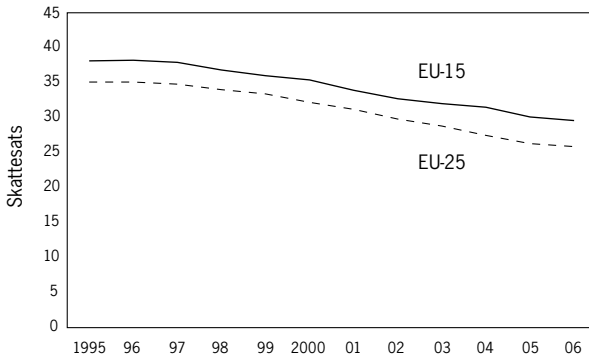
Vad är rätt balans mellan att tillhandahålla försäkring mot den risk som genereras av strukturomvandling och att bibehålla tillräckliga incitament för de förändringar som krävs för struktur-omvandlingen? Frågan är särskilt relevant i diskussionen om globaliseringens effekter för låg- kontra högutbildade och risken att plötsligt förlora värdet av sitt humankapital. Är utbildningspolitiken det mest effektiva instrumentet för att upprätthålla en hög grad av jämlikhet i en globaliserad ekonomi? Det är frågor som vi diskuterar mer i detalj i kapitel 7.

Kapplöpning mot botten och »one size fits all«?

En spridd uppfattning är att globaliseringen leder till att länders regeringar börjar bjuda under varandra när det gäller skatter och välfärdspolitik för att försöka erbjuda de mest attraktiva förhållandena för företagen – en slags kapplöpning mot botten (*race to the bottom*). Om så vore fallet skulle det innebära en tillbakagång för en väl utbyggd välfärdsstat och leda till att alla länder i slutänden endast kom att tillhandahålla samma minimala välfärdsarrangemang.

Denna uppfattning har dock inget nämnvärt stöd i faktiska förhållanden. Som tidigare nämnts är det just i små, öppna ekonomier där behovet av internationell konkurrenskraft är uppenbart som välfärdsstaten byggs ut mest. Det finns inte heller någon tendens till att välfärdsarrangemangen i olika länder konvergerar.

Det är viktigt att skilja mellan mekanismer som leder till ned-



Figur 5.7 Företagsskatt inom EU 1995–2006.

Källa: European Commission, 2006.

dragna ambitioner i välfärdspolitiken och sådana som leder till neddragna ambitioner inom specifika politikområden. När det gäller det senare kan man i vissa fall observera en tendens till »kapplöpning mot botten«. Bolagsskatterna inom EU har t.ex. fallit trendmässigt det senaste decenniet (se figur 5.7). Det har skett med hänvisning till behovet av att ha tillräckligt låga bolagsskatter för att vara attraktiva för såväl utländska som inhemska företag. Medan en sådan utveckling har viktiga implikationer – den hänger delvis samman med att företagsvinster blivit en mer mobil skattebas, som vi diskuterat tidigare – så utgör den inte nödvändigtvis ett hot för välfärdsstatens överlevnad.

Det hävdas ofta att globaliseringen oundvikligen driver länder mot en och samma (minimalistiska) välfärdsmodell – till en situation där »one size fits all«. Ofta används analogin till företag som konkurrerar med varandra för att överleva på marknaden. Denna analogi är vilseledande av flera skäl. Även bland företag som konkurrerar på samma marknad är skillnaderna stora i organisation, företagskultur och strategier. Dessutom utgör inte konkurrens ett endimensionellt fenomen utan det inkluderar fler olika aspekter.

Företag konkurrerar inte bara genom låga priser utan även med kvalitet, design, produktservice och support. Den grundläggande insikten från handelsteori om att det är komparativa och inte absoluta fördelar som spelar roll har också relevans i detta sammanhang. En välfärdsmodell är inte överlägsen en annan välfärdsmodell; de har alla både fördelar och nackdelar. Däremot ger valet av välfärdsmodell upphov till komparativa fördelar som i en globaliserad värld får konsekvenser för ekonomins struktur. Detta är ett tema som vi utvecklar mer i kapitel 8.

Exporten från Kina och Asien har ökat snabbt och svensk ekonomi påverkas av de globala varumarknaderna. I den svenska debatten är det speciellt effekterna på svenska reallöner av Kinas och Indiens integration i världsekonomin som hamnat i fokus.¹ Debatten handlar i första hand om globaliseringens konsekvenser för fördelningen av inkomster och hur den påverkas av den internationella specialisering som globaliseringen ger upphov till. Det finns all anledning att tro att låglönekonkurrensens effekt på inkomstnivån är positiv; den ger upphov till specialiseringsvinster och ökad effektivisering av produktionen till följd av ökad konkurrens. På ett sätt kan den dock påverka inkomstnivån negativt, nämligen genom en negativ effekt på det s.k. *bytesförhållandet* – kvoten mellan priset på landets export och priset på landets import. Om priset på exporten faller relativt priset på importen måste en större mängd varor och tjänster exporteras för att finansiera en given mängd import. Landets samlade köpkraft urholkas i så fall genom att värdet på det som produceras faller relativt värdet på det som konsumeras.

Kinas tillväxt påverkar utbud och efterfrågan på världsmarknaden och därmed relativpriserna på olika varor. Vilka effekterna blir på bytesförhållandet beror på i vilka sektorer utbudet ökar mer än efterfrågan. Ur Sveriges synvinkel är det bäst om det sker i sektorer som producerar sådant som importeras, eftersom Sverige då gynnas av fallande importpriser i förhållande till exportpriserna och ett förbättrat bytesförhållande. Om det sker i sektorer inom vilka våra exportföretag konkurrerar får Sverige i stället ett försämrat bytesförhållande.² Kinas betydande export av kläder och leksaker till världsmarknaden utgör exempel på det förra, efter-

som svensk ekonomi i utgångsläget är nettoimportörer av denna typ av produkter. Men det som har oroat vissa bedömare är den teknologioverföring som sker när företag från de industrialiserade länderna flyttar sin tillverkning till länder som Kina. Det bidrar till att öka Kinas export av varor som de industrialiserade länderna också exporterar.

Som visades i kapitel 3 har det skett en klar ökning i de internationella företagens betydelse, både vad gäller de svenska företagens benägenhet att förlägga verksamhet utomlands och utländska företags benägenhet att producera i Sverige. Det är ett tydligt uttryck för den mobilitetseffekt av globaliseringen som diskuterades i föregående kapitel. Vad är det egentligen som driver företag att lokalisera sin verksamhet utomlands? Hur viktiga är internationella löneskillnader i dessa beslut och hur viktiga är skillnader i skatter? Hur påverkas bytesförhållandet av den teknologioverföring som följer i utlandsinvesteringarnas spår.

Lönernas roll i lokaliseringsbesluten

När det gäller utlandsinvesteringar säger teorin att de baseras på att företagen har tillgångar som kan användas mer effektivt av företaget självt i utlandet än genom att säljas via marknaden. I analysen av utländska direktinvesteringar brukar man skilja mellan horisontella och vertikala investeringar. När det gäller de förra väger företaget nyttan av att vara nära marknaderna mot nyttan av att kunna koncentrera produktionen. När det gäller de sistnämnda styrs investeringarna huvudsakligen av skillnader i produktionskostnader, vilka ofta beror på skillnader i tillgången på olika typer av resurser mellan länder.³

Ett stort antal studier har undersökt vilka faktorer som har betydelse för företagens beslut att producera utomlands och för beslutet att förlägga verksamheten i ett land snarare än i ett annat.⁴ Ett genomgående resultat i dessa studier är att observerade löneskillnader spelar en förhållandevis liten roll. Det potentiella värd-

landets marknadsstorlek spelar dock stor roll, vilket stämmer väl överens med vad teorin om horisontella investeringar förutspår.

Varför spelar löneskillnader så liten roll för företagens lokaliseringsval? Förklaringen är troligtvis att löneskillnaderna helt enkelt avspeglar skillnader i arbetsproduktivitet. Multinationella företag, vars framgångar ofta bygger på unik produktdesign och tillgång till avancerade produktionstekniker, kan föra med sig sin egen teknik och därmed göra anställda lika produktiva varhelst de väljer att förlägga sin produktion. Dessa företag skulle då kunna utnyttja löneskillnader mellan länder som bottnar i genomsnittliga produktivitetsskillnader för att producera till lägre kostnader. Men de anställdas produktivitet påverkas inte bara av arbetsgivarens teknik och organisationsförmåga, utan också av samhällsinstitutioner, infrastruktur, utbildning, erfarenheter och andra faktorer som påverkar hur väl samhället fungerar. Det har också visat sig att »dåliga« institutioner och politisk instabilitet har en negativ effekt på företagens benägenhet att investera i landet. Även komplementariteter mellan företagens specifika tillgångar som t.ex. produktdesign och viss teknik och individspecifika egenskaper och färdigheter kan göra lönen till en mindre viktig variabel i satsningsbesluten.

Observerade löneskillnader tycks alltså spela en mindre roll för företagens observerade lokaliseringsmönster än vad många kanske föreställer sig. Därmed inte sagt att löneskillnader som går utöver vad som motiveras av produktivitetsskillnader inte skulle ha effekter på företagens lokalisering. Löneskillnader som avviker från vad som motiveras av produktivitetsskillnader är dock ofta tillfälliga. Företagens förväntningar om en anpassning av löneskillnaderna i kombination med förekomsten av avsevärda fasta kostnader för att etablera dotterbolag i utlandet kan medföra att sådana tillfälliga avvikelser inte leder till förändringar i lokaliseringsmönstret.

Samtidigt kan man förvänta sig att multinationella företag som redan har etablerat dotterbolag i olika länder skiftar sysselsättning från länder där relativlönerna stiger till länder där de sjunker. På så sätt skulle den ökade företagsmobiliteten bidra till att göra efter-

frågan på arbetskraft mer känslig för förändringar i löneskillnader mellan länder. Det finns visst empiriskt stöd för att multinationella företag minskar sysselsättningen i moderbolagen när lönen stiger i hemlandet relativt de värdländer som företagen har etablerat sig i.⁵ Men effekten är kvantitativt sett liten och är dessutom starkare när relativlönen stiger i förhållande till andra höglöneländer än när den stiger i förhållande till låglöneländer.

Bolagsskatternas roll för lokalisering och vinster

Medan löneskillnader inte verkar ha så stort förklaringsvärde när vi studerar de multinationella företagens lokaliseringsmönster är resultaten annorlunda när det gäller skillnader i bolagsskatter. Skatteskillnader mellan länder spelade länge en förhållandevis blygsam roll för att förklara de multinationella företagens lokaliseringsmönster. En vanlig tolkning var att möjligheterna att använda internprissättning för att skifta vinster egentligen endast skapade behov av ett dotterbolag i en lågskattejurisdiktion – sedan kunde resten av verksamheten förläggas där den passade bäst utifrån mer fundamentala variabler. Under senare tid verkar dock multinationella företag ha blivit mer benägna att ta hänsyn till skillnader i bolagsskatter när de väljer var de ska lokalisera verksamheten.⁶

Ur den synvinkeln finns det visst fog för att mobilitetseffekten kan påverka den politik som bedrivs när det gäller just företagsbeskattning. Få studier har undersökt frågan direkt genom att studera hur mått på företagsmobilitet påverkar skatterna. Garretsen och Peeters (2007) finner dock att ökade direktinvesteringar – som ett mått på ökad kapitalmobilitet – förknippas med lägre bolagsskatter.⁷ Deras resultat pekar dock inte entydigt på en »skapplöning mot botten« i bolagsskatter. Länder som i sig utgör stora marknader eller som är belägna i närheten av stora marknader tenderar nämligen att ha högre skattesatser. Förklaringen är att det finns lokaliseringsfördelar med stora marknader – i form av en hög efterfrågan på företagets produkter, en god tillgång till insatsvaror

och företagstjänster eller en god tillgång till specialiserad arbetskraft – och att det därför är lättare för länder som tillhandahåller stora marknader att beskatta företagen utan att företagen flyttar.⁸ Globalisering i form av minskade handelshinder förstärker sådana tendenser, åtminstone till att börja med. Enligt Garretsen och Peeters var tendensen starkare under 1990-talet än under 1980-talet, vilket skulle tyda på att globaliseringen faktiskt ökat möjligheterna för länder som är attraktiva för företagens investeringar av andra skäl att ta ut högre företagsskatter än andra länder.

När det gäller frågan om huruvida multinationella koncerner använder internprissättning för att skifta vinster till lågskatteländer visar de empiriska resultaten ganska entydigt att så är fallet. Företagen överfakturerar försäljning till högskatteländer och underfakturerar försäljning till lågskatteländer.⁹ Av naturliga skäl är det dock svårt att uppskatta storleken på förlusterna av skatteinkomster.

Löner och inkomster

Under senare decennier har länder som USA och Storbritannien sett växande löneskillnader där de minst utbildade haft en svag löneutveckling. En möjlig förklaring är den ökande konkurrensen från låginkomstländerna, som producerar en större andel av de varor som tidigare producerades av lågutbildade i de industrialiserade länderna. Eftersom det minskar den relativa efterfrågan på lågutbildade kontra högutbildade i de industrialiserade länderna bör det ge en press nedåt på de lågutbildades relativlöner. Det har förmodligen också i viss mån skett, men forskningen tyder på att det i ännu större utsträckning har berott på att den tekniska utvecklingen ökat den relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft.¹⁰ Med ökad användning av datorer inom i princip all verksamhet krävs andra färdigheter än tidigare. Fysisk styrka blir t.ex. något som inte efterfrågas i lika hög grad.

Även om ökad globalisering innebär att löner konvergerar

mellan Sverige och fattigare länder behöver det inte innebära att svenska reallöner faller. Så har inte heller skett. Gapet mellan svenska och exempelvis kinesiska löner för givna kompetensnivåer krymper, men svenska löner faller inte.¹¹ Sverige har under senare år tvärtom haft snabb reallönstillväxt.

Det är också svårt att hävda att globaliseringen ligger bakom den relativt höga arbetslösheten i Sverige och Europa. Det finns inget som tyder på att mer handelsberoende länder har haft en kraftigare ökning av arbetslösheten än andra. Det är snarast så att länder med relativt oflexibla arbetsmarknader har relativt hög arbetslöshet. Dessa länders arbetsmarknader har svårt att anpassa sig till förändringar, inklusive de som har med globaliseringen att göra.

Globaliseringen har dock effekter på lönestruktur och sysselsättningsmönster i Sverige. Som diskuterats tidigare varierar dessa effekter inte nödvändigtvis med arbetskraftens kompetensnivå. Icke-handlade varor och tjänster prissätts lokalt, eftersom det inte finns någon effektiv konkurrens från utlandet, vilket påverkar lönerna hos dem som jobbar inom dessa verksamheter. Att det finns jobb inom näringar som taxi, restaurang och hotell beror inte på att Sverige är speciellt konkurrenskraftigt inom dessa sektorer, utan av att de måste produceras och konsumeras på plats. Tjänster som kan tillhandahållas på avstånd kan dock flyttas ut och blir därmed mera konkurrensutsatta. Jobb som består av rutinuppgifter är lättare att flytta ut, medan det är svårare att utföra icke-rutinartade arbetsuppgifter i utlandet. Utflyttning av verksamhet – vilket ofta betecknas med termen *offshoring* – minskar också med hur beroende verksamheten är av nära kontakt med huvudkontoret.

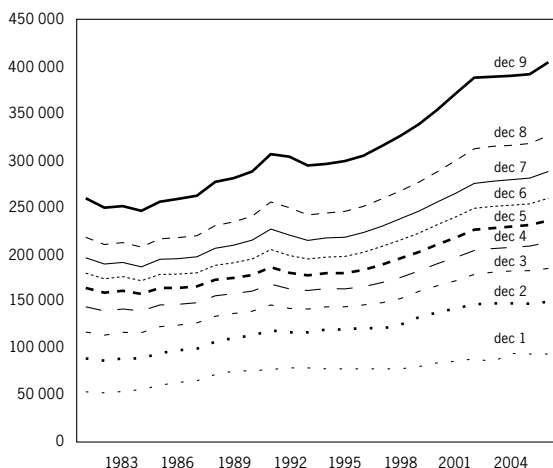
I kapitel 4 ställde vi frågan hur företagens ökade möjligheter att låta vissa arbetsuppgifter, som telefonsupport och dataprogrammering, utföras i låglöneländer påverkar relativlönerna. Datoriseringen av ekonomin har bidragit till att minska efterfrågan på arbetsuppgifter som är rutinartade och som lätt kan beskrivas med hjälp av programmeringsspråk.¹² I viss mån gäller sannolikt detsamma för globaliseringen av ekonomin. Arbetsuppgifter som kräver improvisation och omfattande interaktion med andra delar

av verksamheten är troligtvis svårare att utföra utomlands. För att kunna säga något mera specifikt om globaliseringens effekter på lönestrukturen behöver löneutvecklingen analyseras utifrån arbetskategorierna som är relevanta avseende i vilken grad jobben påverkas av den internationella konkurrensen. Sådana data samlas dock för närvarande inte in i Sverige. Det finns studier som visar att olika aspekter av globaliseringen – importkonkurrens, direktinvesteringar, utflyttning av insatsvaruproduktion – har bidragit något till att minska den relativa efterfrågan på lågutbildade, men inga studier som visar effekten på efterfrågan på olika typer av jobb. En hypotes – som återstår att prövas – är att den kvantitativt sett förhållandevis svaga effekten av globalisering på den relativa efterfrågan på lågutbildad arbetskraft beror på att globaliseringen faktiskt gjort det möjligt att flytta ut en hel del jobb som kräver högutbildad arbetskraft.

För att se hur lönestrukturen trendmässigt utvecklats i Sverige studerar vi reallöneutvecklingen i olika inkomstintervall. Vi har använt oss av data för inkomst av tjänst, vilken inkluderar även inkomster från pension. För att minimera effekten av pensionerna liksom effekten av att inkludera studenter som jobbar extra fokuserar vi på åldersintervallet 25–55 år. Detta bör utgöra en rimligt homogen grupp, där sammansättningen över tiden inte förändras alltför mycket för att vi ska kunna se intressanta trender. Genom att studera hur realinkomsterna för olika deciler utvecklas över tiden kan vi se om det finns någon tendens till divergens mellan olika inkomstgrupper (se figur 6.1).

Först kan vi konstatera att realinkomsterna generellt har ökat tämligen kraftigt under den 25-årsperiod som visas. Det enda bakslaget av betydelse kom i början av 1990-talet, och detta berodde inte på globaliseringen utan på en självförvällad ekonomisk kris. Den relativa inkomststrukturen har inte förändrats på något dramatisk sätt men gapet mellan höga och låga inkomster i absoluta tal har ökat.

För att tydligare illustrera hur fördelningen har förändrats har vi beräknat inkomstkvoter mellan olika decilpar (se figur 6.2). Ba-



Figur 6.1 Inkomst av tjänst per decil i Sverige 1980–2005 för åldrarna 25–55 i 2005 års priser, tusentals kr.

Not: I inkomstslaget »inkomst av tjänst» ingår kontanta ersättningar som lön, arvoden, sjukpenning och pension. Det inkluderar även skattepliktiga förmåner som bilförmån och kostförmån. Även hobbyverksamhet inkluderas.¹³
Källa: LINDA databas.

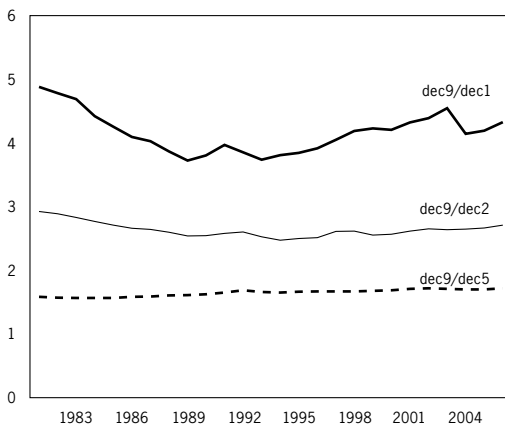
serat på inkomstdata föll kvoten mellan toppen och botten (decil 9/decil 1) mellan 1980 och 1992 för att sedan öka fram till 2002, för att slutligen återigen falla något. Denna utveckling skiljer sig något från den man får om man studerar endast lönerna, då kvoten mellan toppen och botten ökat mer trendmässigt sedan början av 1980-talet. Ökningen har dock även baserat på lönedata varit förhållandevis liten.¹⁴

Kvoten gentemot decil 2 har ökat endast obetydligt och kvoten mellan toppinkomsterna och medianen (decil 5) har knappast förändrats alls. Slutsatsen är att fördelningen av inkomst från tjänst varit överraskande stabil i större delen av fördelningen. En viss ökning i gapet mellan de allra lägst avlönade (decil 1) och de allra högst avlönade (decil 9) har skett sedan början av 1990-talet. Det

går dock inte att avgöra i vilken grad denna ökade inkomstspridning beror på globaliseringen och i vilken grad den beror på andra faktorer, som t.ex. tekniska förändringar.

Figuren visar enbart inkomster av tjänst. Roine och Waldenström (2006) har analyserat toppinkomsternas utveckling i Sverige och visar att det skett en betydande ökning av den översta decilens andel sedan 1980. De visar vidare att en stor del av ökningen drivs av de allra högsta inkomsterna i den översta procenten. Den snabba inkomstökningen för denna grupp beror i hög grad på snabbt stigande kapitalvinster och har alltså inte så mycket med ökade löneskillnader att göra.

Det har alltså skett en viss ökning i lönespridningen under de sista åren, men den har inte varit dramatisk. Fördelningen av individernas totala inkomster skulle likväl kunna ha blivit ojämnare beroende på en ökad andel av kapitalinkomster i BNP och en ske-



Figur 6.2 Relativ fördelning mellan deciler av inkomst av tjänst 1980–2005.

Källa: Se figur 6.1.

vare fördelning av dessa inkomster mellan individerna. Som tidigare nämnts verkar det dock inte finnas någon tydlig trend i kapitalets andel av BNP i Sverige sedan 1980-talet.

Vad säger andra indikatorer om den svenska fördelningen av inkomster och välfärd? Det mest klassiska måttet på inkomstfördelningen är Gini-koefficienten. Ju högre Gini-koefficient, desto mer ojämn fördelning. Tabell 6.1 visar att Gini-koefficienten ökade kraftigt mellan 1996 och 2000, det år då IT-bubblan sprack, men att den har fallit sedan dess. Gini-koefficienten för inkomster exkluderade kapitalvinster

Tabell 6.1 Fördelning av inkomster och ekonomisk standard 1996–2006.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Lönespridning (Decil9/decil5)	1,46	1,46	1,52	1,55	1,56	1,59	1,58	1,57	1,57	1,58
Gini-koefficient för inkomster	0,23	0,24	0,23	0,25	0,29	0,25	0,25	0,24	0,25	0,26
Gini-koefficient för inkomster exkl. kapitalvinster	0,21	0,21	0,22	0,22	0,23	0,23	0,23	0,22	0,23	0,23
Förmögenhets- koncentration (Högsta per- centilens andel)		20		30	26	25	24	24	25	25
Andel med svag ekonomi (50 % av medianen)	3,7	3,5	3,7	4,0	4,4	4,2	4,5	4,1	4,3	4,7
Ekonomiskt marginaliserade	9,9	9,8	9,9	9,5	9,0	8,9	9,1	9,4	9,8	10,0

Not: Andelen med svag ekonomi mäts som andelen av samtliga individer mellan 20 och 64 år som har en ekonomisk standard under 50 % av medianen.

Ekonomiskt marginaliserade är personer som under minst tre år i rad fått mer än 50 % av sin disponibla inkomst från arbetsmarknadsstöd, sjukförsäkring, förtidspension, bostadsbidrag eller ekonomiskt bistånd.

Källa: Inkomstfördelning och ekonomiska drivkrafter. Särtryck ur 2007 års ekonomiska vårproposition, Regeringskansliet, Stockholm, 2007.

sive kapitalvinster har en mer stabil utveckling än den för de totala inkomsterna och den uppvisar bara en svag uppåtgående tendens. Svängningarna i Gini-koefficienten i Sverige har alltså under perioden i stor utsträckning drivits av svängningarna i kapitalvinster-na. När dessa föll så sjönk också Gini-koefficienten. År 2005 antog Gini-koefficienten värdet 0,26, vilket är något högre än kring 1996–98, men fortfarande lågt i ett internationellt perspektiv.

Vad har hänt med de med lägst standard i Sverige? Tabell 6.1 visar att andelen med en inkomst under 50 procent av medianinkomsten har ökat något. Det innebär inte nödvändigtvis att fattigdom i absolut mening har ökat, eftersom medianinkomsten hela tiden rört sig uppåt. Det är snarare ett tecken på att den andel av befolkningen som befinner sig i den nedre svansen av inkomstfördelningen har ökat något. Det är konsistent med den tidigare analysen, nämligen att Sverige under senare år haft en något långsammare utveckling av inkomsterna i botten av fördelningen. Tabell 6.1 visar också hur många som kan betraktas som ekonomiskt marginaliserade, vilket betyder att man lever på bidrag av olika slag (se noten till tabellen). Andelen var som lägst 2001 för att sedan öka fram till 2005 när nivån var tillbaka där den var 1996. Ekonomisk marginalisering kan vara en konsekvens av ökad internationell konkurrens. Om till exempel arbetsmarknaden inte anpassar sig till ökad konkurrens via lägre löner så förväntas resultatet bli en ökad utslagning från arbetsmarknaden. Som vi ser är det dock svårt att identifiera någon långsiktig trend i andelen som lever på bidrag.

Globaliseringen och bytesförhållandet

Som vi nämnde i inledningen till detta kapitel är det troligt att den ökade konkurrensen från låglöneländerna ökar de genomsnittliga inkomsterna genom de vinster som skapas av specialisering och effektivisering. Samtidigt kan de multinationella företagens benägenhet att överföra sin teknologi få negativa effekter på de industrialiserade ländernas bytesförhållande. Hur har bytesförhål-

landena visavi Asien och Kina utvecklats? Krugman och Obstfeld (2006, s. 94) visar att förändringarna i bytesförhållandena för industriländerna varit tämligen små. Under perioden 1986–1995 förbättrades industriländernas bytesförhållande med 0,8 procent per år; under åren 1996–2005 försämrades bytesförhållandet med 0,1 procent per år. Det har knappast skett någon generell försämring av i-ländernas bytesförhållande gentemot vare sig Kina eller Asiens u-länder under denna period. Svängningarna i de industrialiserade ländernas bytesförhållande har främst varit beroende på oljeprisets utveckling.¹⁵

Sverige skiljer sig dock från i-länderna i allmänhet och har haft en trendmässig försämring av sitt bytesförhållande, som föll 10–15 procent mellan 1995 och 2004. Det beror på att exporten har haft en stark inriktning mot telekomprodukter med snabb produktivitetstillväxt och fallande priser. Om priserna inte hade fallit hade reallönerna utvecklats något bättre. Men produktivitetstillväxten i sig har varit en starkt bidragande faktor till ökade reallöner i Sverige. Det hade krävts en mycket kraftigare försämring av bytesförhållandet för att upphäva den positiva effekten av den ökade produktiviteten.¹⁶ Den snabba produktivitetstillväxten i telekomindustrin är av allt att döma en konsekvens av den starka internationella konkurrensen på telekommarknaden. Därigenom kan man säga att den sammantagna effekten av den internationella konkurrensen för svenska reallöner är positiv.

Vad säger ekonomerna om globaliseringens effekter när det gäller risk? Trots allt intresse kring frågan hur samhället ska hantera den ökade risk som globaliseringen antas föra med sig är ofta den empiriska evidensen för att globaliseringen verkligen har lett till ökad risk frånvarande i den allmänna diskussionen. Det är inte uppenbart att de ekonomiska riskerna är större i dag än tidigare. Inte heller är det uppenbart hur just globaliseringen påverkar ekonomiska risker. Att ökad globalisering i form av handel, internationella kapitalflöden och företagsetableringar över gränserna skulle orsaka ökad ekonomisk osäkerhet låter rimligt, men är inte säkert. Globaliseringen medför å ena sidan en ökad exponering för internationella chocker, men medför å andra sidan att konsekvenserna av inhemska chocker blir mindre.

För den enskilde individen spelar det stor roll vari de ekonomiska riskerna består. Det är lämpligt att skilja mellan konjunkturrisiker och risker orsakade av strukturanpassning. Omstrukturering på företags- eller branschnivå ökar till skillnad från konjunkturfluktuationer risken att den enskilde förlorar delar av sitt humankapital. Det beror på att de färdigheter som förvärvats under ett yrkesliv kan ha lågt, eller inget, värde utanför den bransch eller det företag som den anställde tvingas lämna. Strukturförändringar kan dessutom göra det nödvändigt att flytta, vilket i allmänhet är förknippat med höga kostnader; alltför höga för att kortsiktiga konjunktursvängningar ska motivera en flytt. Att försäkra sig mot strukturrisker är svårt, medan försäkringslösningar mot konjunkturrella risker är lättare att hitta.

Olika typer av ekonomiska chocker har alltså olika konsekvenser. Att hantera strukturuomvandling kräver därför andra åtgärder

– av den enskilde och av det offentliga – än tillfälliga konjunkturfluktuationer. Att klarlägga hur olika ekonomiska risker har utvecklats över tiden och i vilken mån de är relaterade till globaliseringen är därför av stor vikt för förståelsen av vilka anpassningar som bör följa i globaliseringens fotspår.

Minskade makroekonomiska svängningar

Det råder stor enighet bland ekonomerna om att de makroekonomiska konjunktursvängningarna minskat i de stora industriländerna sedan mitten av 1980-talet. Det är samma period som globaliseringen av ekonomin har ökat som snabbast.¹ Det är även ett väldokumenterat faktum att den ekonomiska utvecklingen är stabilare i rika länder än i fattiga.²

Orsakerna bakom dessa fenomen är inte helt klarlagda. Mycket tyder på att den makroekonomiska stabiliseringspolitiken helt enkelt sköts bättre i mer utvecklade ekonomier. En annan viktig förklaring är att världsekonomin som helhet är mer stabil i dag, vilket i sig kan bero på att världshandeln ökat. Dessutom är samordningen av den makroekonomiska politiken större i dag, inte minst beroende på EU:s utveckling till en monetär union. En ytterligare bidragande faktor kan vara att välutvecklade finansiella marknader förbättrar företagets tillgång till extern finansiering. Eftersom företagets tillgång till intern finansiering är lägre i en lågkonjunktur än i en högkonjunktur, kan en god tillgång till extern finansiering mildra effekten av en lågkonjunktur. Troligtvis har därför även den snabba utvecklingen på finansmarknaderna bidragit till att dämpa konjunktursvängningarna.³

Kopplingen mellan stabilitet och ekonomisk utveckling kan delvis förklaras av att rikare länder tenderar att vara specialiserade i relativt stabila branscher och att de har en mer diversifierad industristruktur.⁴ Det faktum att specialiseringsmönstret spelar roll för stabiliteten tyder på att internationell handel är en viktig förklaringsfaktor till vilka chocker ekonomin drabbas av. Det finns

däremot inga riktigt entydiga resultat om hur öppenhet för internationell handel påverkar ekonomiers aggregerade stabilitet. Vissa studier tyder på att handel ökar svängningarna, medan andra finner tecken på det motsatta.⁵

Di Giovanni och Levchenko (2006) visar att handel i första hand ökar riskerna på branschnivå. Handel påverkar alltså takten på omstrukturering inom branscher. Dessutom leder handel till ökad specialisering, vilket också ökar länders riskexponering. Internationalisering gör emellertid även att olika branschers nationella beroende av varandra minskar, vilket ökar stabiliteten. Minskad efterfrågan på en viss produkt påverkar inte bara tillverkaren av denna produkt, utan även dess underleverantörer. Med mer integrerade marknader för insatsvaror blir landets underleverantörer mindre exponerade för risken för sådana nationella efterfrågeskift.

Inte heller verkar det finnas några tydliga samband mellan finansiell öppenhet och makroekonomisk stabilitet, vare sig man undersöker konjunktursvängningar eller risken för finansiella kriser.⁶ Den svenska finanskrisen i början av 1990-talet inträffade visserligen efter att valuta- och kreditmarknaderna avreglerats, men krisen verkar främst ha orsakats av en olycklig kombination av händelser: kreditmarknadsavregleringarna, högkonjunkturen, den expansiva finanspolitiken och skattereformens utformning 1990–91.

Risk och arbetsmarknaden

Det finns således vissa, men knappast entydiga, belägg för att ökad handel och ökad finansiell integration bidragit till ökad instabilitet och mer omstrukturering, och då främst på branschnivå. Samtidigt har de makroekonomiska fluktuationerna blivit mindre över tiden. Hur enskilda individer och företag påverkats av denna utveckling är inte helt klart. Det är fullt möjligt att ökad stabilitet på nationell nivå kan vara förenligt med ökade risker på bransch- och företagsnivå.

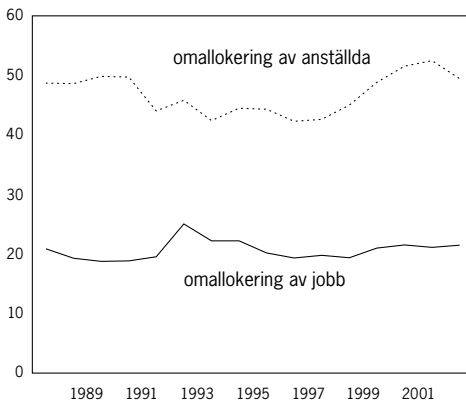
Det finns relativt lite forskning om hur stabil (eller instabil) utvecklingen för svenska företag har varit över tiden. I studier om andra länder finns det ingenting som tyder på att den osäkerhet och de risker företagen står inför skulle ha ökat över tiden. I stället följer mönstret på företagsnivå i princip mönstret på makronivå. Svängningarna i amerikanska företags tillväxttakt – både i antalet anställda och i omsättning – har minskat något över tiden. Dessutom har spridningen i tillväxttakt mellan företag sjunkit och både antalet nystartade företag och antalet företag som lägger ner verksamheten har minskat.⁷ Även i Tyskland verkar volatiliteten på företagsnivå minska i takt med den alltmer stabila makroekonomiska utvecklingen.⁸ Ökad stabilitet på makronivå verkar gå hand i hand med ökad stabilitet på företagsnivå och det finns inga uppenbara skäl till att Sverige skulle skilja sig från Tyskland och USA i detta avseende.

De risker de anställda står inför är naturligtvis relaterade till företagets utveckling. Huruvida instabilitet på företagsnivå främst resulterar i en anpassning av löner eller i sysselsättning beror på vad som är lättast för företagen att anpassa. Beroende på spelreglerna på arbetsmarknaden skiljer sig kostnaderna för att anpassa lönerna i förhållande till personalstyrkan mellan länder (och troligtvis även mellan branscher och företag). Bland annat visar Comin m.fl. (2006) att efterfrågechocker på företagsnivå kan förklara mycket av löneinstabiliteten i USA, medan Thesmar och Thoenig (2004) argumenterar för att det främst är sysselsättningen som anpassas i Frankrike. Eftersom Sverige i en internationell jämförelse uppvisar en relativt låg grad av löneanpassning är det rimligt att tro att svenska företag gör som de franska och främst svarar på chocker med en anpassning av personalstyrkan.⁹

I stort verkar emellertid inte osäkerheten på arbetsmarknaden ha ökat, i varje fall inte när det gäller omsättningen av jobb. Tvärtom har omsättningen av jobb trendmässigt sjunkit i USA under flera decennier, oavsett hur det mäts. Inte heller inom övriga OECD-området finns det något som tyder på att omsättningen av arbetskraften har ökat över tiden.¹⁰ Figur 7.1 visar mönstret för

omallokeringen av jobb och anställda i Sverige. Omsättningen av jobb bland svenska företag har varit stabil under perioden 1987–2002. Om globaliseringen har lett till snabbare strukturomvandling är det inget som syns med detta mått. Figuren visar även hur omsättningen av anställda, dvs. summan av personer som lämnat och nyanstälts vid ett företag (i förhållande till det totala antalet anställda), utvecklats. Det skedde en ökning i slutet av mätperioden, vilket sannolikt främst förklaras av att en stor mängd relativt högt utbildade bytte jobb under IT-boomen.¹¹

En nedgång i omsättningen av arbeten är dock inte nödvändigtvis samma sak som ökad trygghet på arbetsmarknaden. För den som förlorar sitt jobb är det knappast en fördel att omsättningen är låg. Dessutom är det av stor betydelse om avgångar är frivilliga eller påtvingade. Därför är andra förändringar på arbetsmarknaden intressanta att analysera, exempelvis hur längden på anställningskontrakten utvecklats.



Figur 7.1 Omallokering av jobb och anställda i Sverige 1987–2002 (procent).

Not: Omallokering av jobb definieras som kvoten mellan summan av nya jobb och jobb som försvunnit och det totala antalet jobb. Omallokering av anställda definieras på motsvarande sätt.

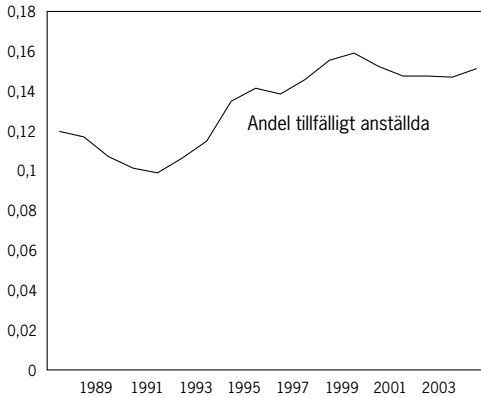
Källa: Gartell m.fl. (2007).

Trots att det ofta hävdas att anställningarna är osäkrare och kortare nuförtiden är det svårt att finna entydiga belägg för det. Svenska studier som undersöker frågan lyser med sin frånvaro, men det finns flera internationella studier. Det verkar som om det skett en nedgång i den genomsnittliga anställningstiden, men att nedgången är liten. I Norge har den genomsnittliga anställningstiden gått ner något över tiden, vilket främst beror på att unga och kvinnor byter jobb oftare.¹² Det är tveksamt om det ska tolkas som ökad anställningsosäkerhet. Snarare tyder det på ett ändrat beteende bland vissa anställda.

Eftersom orsaken till dessa byten av arbetsgivare är okänd är det svårt att ha någon åsikt om huruvida utvecklingen är positiv eller negativ för de anställda. Dock verkar det vara relativt vanligt att framför allt högutbildade i allt större omfattning byter arbetsplats utan att först förlora sitt gamla jobb, vilket i sin tur kan tyda på att matchningen mellan arbetstagare och arbetsgivare blivit allt viktigare.

Ett annat sätt att undersöka tryggheten på arbetsmarknaden är att titta på utvecklingen av andelen tillfälliga anställningar. Figur 7.2 visar att andelen anställda i denna grupp gått upp från 11–12 procent av arbetskraften i slutet av 1980-talet till 15 procent år 2004. Även om ökningen skett i flera branscher återfinns en stor andel av dessa tillfälliga anställningar i den offentliga sektorn, vilket tyder på att fler faktorer än globaliseringen bestämmer anställningsformen.¹³ Utvecklingen är en indikation på att anställningstryggheten minskat något i Sverige, men det är svårt att bedöma minskningen utifrån dessa siffror. Trots allt har en förkrossande majoritet av arbetskraften tillsvidareanställningar (tidigare s.k. fast anställning) och utvecklingen för denna grupp behöver inte motsvara den för de tillfälligt anställda.

Sammanfattningsvis visar forskningen att de makroekonomiska konjunktursvängningarna har minskat kraftigt under senare decennier och mycket tyder på att även riskerna på företagsnivå gått ner över tiden. Det finns inga tecken på ett ökat omställningstryck, men tecken finns att anställningstryggheten för vissa grupper av anställda har minskat åtminstone vad gäller den genomsnittliga



Figur 7.2 Andelen tillfälligt anställda i Sverige 1987–2004.

Not: Tillfälligt anställda är personer med tidsbegränsade anställningskontrakt.

Källa: AKU.

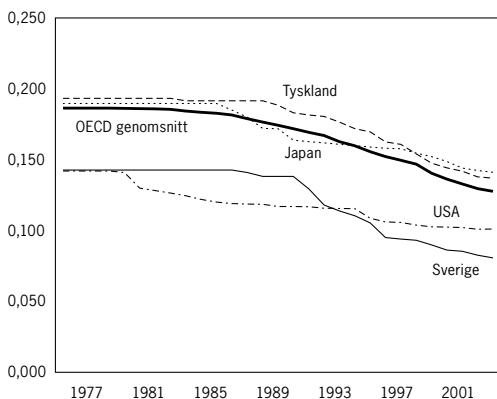
anställningstiden. Hittills har dock utvecklingen av osäkerhet och risk främst beskrivits i allmänna termer utan någon egentlig koppling till förklaringarna. Vilken roll spelar egentligen globaliseringen för utvecklingen?

Globaliseringens roll för förändrad osäkerhet och risk

Det finns all anledning att tro att ökad konkurrens, marknadsintegration, avregleringar och finansiell utveckling för med sig ökade risker, inte minst i form av mer strukturomvandling. Det har inom hela OECD-området skett en snabb utveckling på alla dessa områden. Exempelvis visar OECD:s index över produktmarknadsregleringar i figur 7.3 en tydlig trend mot mindre reglering.¹⁴ Mönstren för internationell handel, utländska direktinvesteringar och finansiell integration ser ungefär likartade ut.

Den makroekonomiska stabiliteten har ökat samtidigt som ökad handel medfört högre risker på branschnivå. Handeln förklarar därmed en större del av de totala riskerna i ekonomin. Detta är viktigt eftersom de risker som är förknippade med handel är förknippade med mer permanenta strukturförändringar än vad konjunktursvängningar är.

Studier av amerikanska företag drar den relaterade slutsatsen att konkurrens har blivit en allt viktigare förklaring till risk på företagsnivå. Till exempel verkar lönesvängningarna i USA öka när handeln ökar. En förklaring är att efterfrågan för det enskilda företags produkter blir mer osäker när konkurrensen ökar.¹⁵ Eftersom den amerikanska ekonomin kännetecknas av en relativt hög grad av löneflexibilitet är det troligt att liknande konkurrens effekter i länder med mindre löneflexibilitet får större konsekvenser för sysselsättning än för löner.



Figur 7.3 Graden av produktmarknadsregleringar 1975–2004.

Not: På den vertikala axeln anges värdet på ett index över hur reglerade produktmarknaderna är.
Källa: OECD (Conway och Nicoletti, 2006).

Handel behöver dock inte vara destabiliserande för alla företag inom en bransch. De företag som faktiskt lyckas på den internationella marknaden är inte längre beroende av ett enskilt lands utveckling och konjunktursvängningar, utan möter en relativt stabil internationell marknad. Det finns forskningsresultat som visar att exporterande företag uppvisar lägre variation i omsättning och antalet anställda än icke-exporterande – även när man tar hänsyn till hur stora företagen är.¹⁶

När globaliseringens effekter på arbetsmarknaden diskuteras är det ofta risken att efterfrågan på arbetskraft ska bli känsligare för löneökningar – mer elastisk – som lyfts fram. Om kostnaderna för en enskild producent ökar innebär handel att det med större sannolikhet finns någon annan leverantör som erbjuder varan till ett pris som ligger under producentens genomsnittskostnad. Multinationella företag har verksamhet i flera länder och borde därför kunna flytta produktionen om lönekostnaderna ökar relativt snabbt i ett land.

En mer elastisk efterfrågan på arbetskraft kan ge upphov till ökad risk för den enskilde arbetstagaren såtillvida att en given löneökning får ett större genomslag i termer av färre jobb. Denna riskökning varierar beroende på vilken typ av arbetskraft det handlar om. För personer utan särskild kompetens är ökningen större än för andra, medan nyckelpersoner med unik kompetens sitter säkrare på sina positioner. En mer elastisk efterfrågan på arbetskraft skiftar också förhandlingsstyrkan mellan arbetsgivare och arbetstagare till arbetstagarnas nackdel.

Dessa effekter är intuitivt rimliga, men det finns förvånansvärt lite empiriskt stöd för dem. Även om lönekänsligheten förändrats för vissa grupper går det inte att koppla förändringarna till ökad handel eller ett ökat inslag av multinationella företag.¹⁷

Som vi varit inne på tidigare är en anledning till att multinationella företag kan vara förhållandevis okänsliga för lönekostnader att matchningen mellan den enskilde arbetstagaren med sitt specifika humankapital och företaget med sina specifika tillgångar är särskilt viktig för dessa företag. När en kostsam internationell eta-

blering genomförs är syftet att utnyttja fördelarna med att vara lokaliserad i ett visst land. Dessa utlandsetableringar har i många fall inte primärt med lönekostnaderna att göra, utan beror på landets tillgångar av olika kompetenser eller närheten till en viss marknad.

En annan fråga av betydelse för i vilken utsträckning globaliseringen för med sig mer risk är om multinationella företag är mer benägna än inhemska att helt lägga ner produktionen i ett land. Eftersom multinationella företag skiljer sig på många sätt från lokala företag är frågan inte helt enkel att besvara. I allmänhet är de både större och mer produktiva än helt lokala företag, vilket gör dem mer stabila med lägre nedläggningsrisk. Om man däremot jämför med företag som är lika stora och lika produktiva är multinationella företag väsentligt mer benägna att lägga ner verksamheten.¹⁸

Det betyder att globaliseringen är ett tveeggat svärd vad gäller risken för företagsnedläggningar. Fler relativt stora och stabila företag kommer att lokalisera delar av sin verksamhet i Sverige, eventuellt genom uppköp av svenska företag. Samtidigt kommer de lägre trösklarna för internationell verksamhet att göra svenska företag mer benägna att lägga ned produktionen i Sverige, särskilt när de inhemska förhållandena blir relativt ogynnsamma.

Konsekvenser för arbetsmarknaden

Parallellt med att den totala osäkerheten i ekonomin minskat finns det tecken på att globaliseringen medfört att de risker enskilda företag och individer står inför har ändrat karaktär. Framförallt har de blivit mindre utsatta för konjunktursvängningar. Risker förknippade med ökad internationell integration avspeglas främst i större chocker med avseende på efterfrågan på specifika varor och tjänster, samt i ökad strukturomvandling inom och mellan branscher. Samtidigt finns det inget som tyder på att omställningstrycket i stort har ökat i ekonomin. Däremot finns det mycket som

tyder på att olika branschers beroende av varandra minskat och att olika företags utveckling inom en bransch varierar mer.

Att chocker för enskilda företag fått en relativt större betydelse, medan makroekonomiska chocker som påverkar hela ekonomin spelar en allt mindre roll har naturligtvis implikationer för arbetsmarknadens funktionssätt och regelverk. Värdet av en löneförhandlingsmodell vars främsta mål är att skapa makroekonomisk stabilitet har exempelvis minskat. Samtidigt kan kostnaderna för att företagen inte kan sätta löner efter sina egna förutsättningar ha ökat genom att matchningen mellan den individspecifika och den företagsspecifika kompetensen har blivit viktigare.

Genom att behovet av makroekonomisk samordning minskar medan behovet av mikroekonomisk flexibilitet troligen ökar, borde lokala löneförhandlingar bli mer önskvärda. Om utvecklingen för enskilda företag inom en och samma bransch blir alltmer skild från branschens utveckling i stort, kan branschvisa löneförhandlingar bli problematiska. Ökad konkurrens medför med nödvändighet att skillnaden mellan de företag som lyckas och de som misslyckas ökar. Genom att lönerna förhandlas lokalt snarare än på branschnivå kan sysselsättningen på företagsnivå stabiliseras, vilket kan vara värdefullt både för anställda och företag.

Ett sätt att minska sysselsättningsförändringarna är genom vinstdelningssystem på företagsnivå. Vinstdelning innebär att lönerna är högre i goda tider och lägre i dåliga tider. Genom att lönerna anpassas mer eller mindre automatiskt blir behovet av att anpassa sysselsättningen mindre.¹⁹ Annorlunda uttryckt medför vinstdelning att riskerna sprids mellan arbetsgivare och arbetstagare. Ytterligare ett sätt att beskriva detta är att arbetstagarna genom större variation i löneinkomsten betalar en försäkringspremie som minskar risken att bli arbetslös.

Samtidigt gör den allt lägre graden av samvariation mellan enskilda företags utveckling och den allmänna ekonomin att kostnaderna förknippade med att förlora jobbet minskar. Det blir enklare att hitta ett nytt jobb, åtminstone i förhållande till en situation då arbetslösheten är mer konjunkturberoende. Problemet för

den enskilde uppstår i stället i situationer när hans eller hennes humankapital är starkt knutet till det enskilda företaget. Personer som på grund av sin utbildning har få alternativa sysselsättningar eller äldre, för vilka omskolning lönar sig mindre, kan drabbas av stora kostnader i samband med omstruktureringar.

Detta är i sig inget nytt eftersom strukturuomvandlingen är ett ständigt pågående fenomen. Det nya ligger snarast i att riskerna förknippade med strukturuomvandling blir allt större *i förhållande till* konjunktursvängningarna. Det har implikationer för exempelvis hur arbetslöshetsförsäkringen och den övriga arbetsmarknadspolitiken bör utformas. Överbryggande åtgärder som syftar till att hantera tillfälliga lågkonjunkturer bör stå tillbaka för åtgärder som syftar till att underlätta för arbetskraften att flytta mellan företag och mellan branscher.

Eftersom kostnaderna för strukturuomvandling i form av förlorat humankapital och flyttkostnader är stora kan inslag på den svenska arbetsmarknaden som driver på strukturuomvandlingen ifrågasättas. En solidarisk lönepolitik i Rehn-Meidners anda kan leda till snabb utslagning av företag som pressas av internationell konkurrens. Ett sätt att göra strukturuomvandlingen mindre dramatisk är att tillåta en högre grad av löneflexibilitet baserad på företagets lönsamhet. Att tillåta olika löner för samma arbete utfört på olika orter kan även, som nämnts tidigare, vara ett sätt att minska regional utslagning i strukturuomvandlingens spår. Samtidigt lär det minska omvandlingstakten och därmed dra ned tillväxten och produktivitetsutvecklingen. Den politiska frågan är huruvida det är en kostnad värd att ta för att individer ska kunna jobba kvar där de bor.

Förutom lönebildningen är arbetsrätten avgörande för hur arbetsmarknaden fungerar. Den ständigt pågående processen av omflyttning av produktionsresurser till mer produktiva verksamheter är central i en dynamisk ekonomi.²⁰ Arbetsrätten hindrar inte företag från att anpassa verksamheten till permanenta förändringar men den påverkar beteendet vid tillfälliga chocker. Regelverk som gör det dyrt eller svårt att säga upp personal kan minska

personalomsättningen. Det kan i sin tur påverka produktiviteten negativt.²¹

Det är svårt att hävda att behovet av att anpassa arbetsrätten skulle ha ökat eftersom det inte finns något som tyder på att takten på strukturomvandlingen skulle ha ökat i ekonomin. Däremot kan de kostnader arbetsrätten för med sig i dag vara *relativt* stora i förhållande till de fördelar den för med sig. Den förmodligen största förändringen som globaliseringen, och därmed den ökade konkurrensen, fört med sig är att företagen står inför en större osäkerhet i dag. Behovet av att kunna anpassa företagets verksamhet, och därmed att kunna anpassa arbetskraftens sammansättning, blir då större. Dagens utformning av arbetsrätten kan hindra en sådan anpassning med resultatet att produktiviteten blir lägre än den annars hade varit.

I den mån arbetsrättsliga förhållanden påverkar företagens lokalisering, något som vi återkommer till i kapitel 8, kan Sverige tendera att locka till sig företag i branscher där kortsiktiga fluktuationer är vanliga. Sverige har som vi tidigare nämnt relativt låga kostnader för att minska arbetsstyrkan när det råder arbetsbrist. Däremot kan etableringen av företag i branscher som präglas av mer genuin osäkerhet eventuellt hämmas av de regler som gäller för turordningen och anställningstryggheten. Genuin osäkerhet är något som främst präglar ännu inte etablerade företag och branscher. Sådana branscher kan ha stor tillväxtpotential.

Ett annat problem som är värt att lyfta fram i detta sammanhang är möjligheten att arbetsrätten hindrar utvecklingen av tjänstesektorn. Tjänsteföretag är ofta små, vilket gör det förhållandevis svårt för dem att hantera arbetsrätten. Dessutom är de personalintensiva vilket gör dem särskilt känsliga för dessa reglers utformning. Forskning visar också att nyetableringen av företag i arbetskraftsintensiva branscher är väsentligt lägre i länder med strikt anställningsskydd än i annars jämförbara länder.²²

Den arbetsdelning som internationell handel ger upphov till är i många fall komplex. En viss typ av forskning och utvecklingsarbete passar bäst att utföra inom företaget, medan annan sådan verksamhet bäst köps in från fristående forskningsbolag. Dessa bolag kan i sin tur ha verksamhet runt om i världen. Råmaterial kan köpas in från ett land, bearbetas i ett andra, och monteras in i den färdiga produkten i ett tredje. Marknadsföringen kan sedan skötas från företagets huvudkontor, medan reklamkampanjer kan köpas in från lokala reklambyråer på respektive marknad runt om i världen.

Givet dessa komplexa produktionskedjor är det uppenbart att länders specialiseringsmönster inte enbart bestäms av tillgång till teknologi eller olika resurser, som skog eller arbetskraft. Även samhällens institutioner, normer, kultur och mycket annat påverkar vad de är förhållandevis effektiva på att producera.

Att handla och investera internationellt är för ett enskilt företag mer riskabelt än att låta verksamheten förbli nationell. Förutom de valutarisker som alltid följer med internationell verksamhet är företaget oftast sämre informerat om förhållanden utanför hemlandet. När handelsparterna är verksamma i olika länder kan det dessutom vara svårt att hantera de dispyter som kan uppstå. Samtidigt är det i praktiken omöjligt att skriva kontrakt som klart och tydligt specificerar ansvaret mellan köpare och säljare avseende priser, kostnader, kvalitet och leveranstider. I stället skrivs kontrakt som klargör det viktigaste i uppgörelsen och hur eventuella tvister ska hanteras.

Internationell verksamhet kräver därför ett stort mått av förtroende mellan de olika parterna. Förtroendet bygger såväl på for-

mella institutioner, t.ex. det juridiska systemet, som på informella institutioner, t.ex. kulturell samhörighet mellan invånarna i olika länder. Det finns klara samband mellan å ena sidan handels- och investeringsvolymerna och å andra sidan mått på länders rättssäkerhet och skydd för äganderätten, korruption, kulturell likhet, det juridiska skyddet för minoritetsaktieägare och kvaliteten på redovisningsstandards.¹

Att mäta institutionell kvalitet är varken enkelt eller okontroversiellt. Trots detta finns det relativt stor samstämmighet mellan olika bedömningar av länders centrala institutionella grunddrag. Tabell 8.1 visar rankinglistor för några av de institutionella mått som ofta används i forskningen. För ett par viktiga faktorer, som rättssäkerhet vilket inkluderar skydd av äganderätten och frånvaro av korruption, rankas Sverige högt. Dessutom är det i en internationell jämförelse ganska enkelt och billigt att starta företag i Sverige, medan det juridiska skyddet för minoritetsaktieägare är relativt svagt och arbetsmarknaden är förhållandevis oflexibel.² Vad tabellen inte visar, men som ändå är intressant, är att befolkningen i Sverige, liksom i övriga nordiska länder, uppvisar en hög grad av förtroende medborgarna emellan.

En lärdom att dra av tabell 8.1 är att det finns stora skillnader i institutionell kvalitet mellan länder och att få länder ligger i topp i alla dimensioner. Det finns inte heller ett entydigt samband mellan länders rikedom och deras institutionella struktur. Länder som Kina, Indien och flertalet östeuropeiska stater hamnar långt ner i rankingen för de flesta mått. Det är alltså möjligt att få till stånd en stark ekonomisk utveckling trots relativt svagt utvecklade institutioner. Samtidigt kan man förvänta sig att skillnaderna i institutionell kvalitet påverkar det internationella specialiseringsmönstret.

Tabell 8.1 Rankinglistor över institutionell kvalitet (30 länder).

	Rätts- säkerhet/ skydd av ägande	Frånvaro av korrup- tion	Flexibel arbets- marknad	Skydd av minoritets- ägare	Kostnad att starta företag
Australien	5	8	2	13	9
Kanada	7	6	3	2	6
Danmark	3	2	6	8	1
Estland	19	17	28	9	14
Finland	2	1	22	13	7
Frankrike	13	13	26	18	7
Indien	26	28	16	9	30
Irland	10	11	11	2	2
Italien	18	16	25	23	23
Japan	12	14	10	7	18
Kina	28	27	8	23	20
Korea	17	21	13	18	23
Lettland	24	25	29	13	13
Litauen	23	24	22	18	12
Malaysia	22	20	4	1	26
Mexiko	29	26	15	9	22
Nederländerna	6	5	18	28	17
Polen	21	19	11	9	28
Ryssland	30	30	20	18	11
Schweiz	1	4	7	30	10
Slovenien	15	15	27	13	21
Spanien	14	12	30	23	25
Storbritannien	8	7	5	5	3
Sverige	4	3	19	13	3
Sydafrika	25	23	16	5	16
Tjeckien	20	22	9	23	19
Turkiet	27	29	24	18	29
Tyskland	9	9	20	23	14
Ungern	16	18	13	29	27
USA	11	10	1	2	3

Not: Rättsäkerhet/Skydd av ägande är Rule of law och Frånvaro av korrupktion är Control of Corruption från Kaufmann m.fl. (2006). Flexibel arbetsmarknad är Rigidity of Employment Index, Skydd av minoritetsägare är Investor Protection Index och Kostnad att starta företag är Cost of Starting a Business (% av BNP/capita) från World Bank (2006).

Hur påverkar institutioner olika branscher?

En grundläggande idé inom utrikeshandelsteorin är att olika branscher drar olika stor nytta av de produktionsresurser ett land har tillgång till. Som tidigare nämnts förväntas länder där invånarna har en hög utbildningsnivå att specialisera sig i branscher där högutbildad arbetskraft är viktig. På samma sätt är det lätt att föreställa sig att olika branscher drar olika stor nytta av de institutioner ett land har byggt upp. Institutioner förser ett land med tjänster som är mer eller mindre viktiga i olika näringsgrenar. Branscher som kan dra stor nytta av en viss institutionell tjänst kommer att kunna uppvisa en förhållandevis hög produktivitet i länder där denna typ av institutioner är välutvecklade.

Ett annat sätt att uttrycka detta är att institutionella faktorer kan ge upphov till komparativa fördelar. Sänkta kostnader för internationell handel kommer då att öka möjligheterna för länder att dra nytta av sina institutionella styrkor. Samtidigt kan kostnaderna för de institutionella svagheter ett land har minska. Ett land kan helt enkelt importera de varor och tjänster vars produktionskostnader annars varit förhållandevis höga eftersom landets institutionella struktur inte är anpassad för deras produktion. På samma sätt kan handel ge länder en möjlighet att bättre utnyttja sina starka sidor genom att exportera varor och tjänster som passar landets institutioner. Tanken att länders institutionella struktur kan påverka handelsmönster har stora konsekvenser i praktiken.

Som framgår av tabell 8.1 har Sverige i en internationell jämförelse god rättssäkerhet och ett bra skydd för äganderätten. Det innebär även att Sverige har en relativt god förmåga att se till att privata kontrakt efterlevs och att det går att utkräva ansvar vid kontraktsbrott. Att kunna utkräva sådant ansvar är särskilt viktigt vid produktionen av komplexa varor som kräver många och specialanpassade insatsvaror. Ofta är det omöjligt för ett enskilt företag att själv tillverka alla de komponenter som behövs. Samtidigt är svårigheterna att skriva fullständiga kontrakt mellan producenter som redan nämnts stora. Det leder nästan ofrånkomligen till

att det investeras för lite i produktionen av svårkontrakterbara insatsvaror.³ Särskilt stora är problemen i länder där det juridiska systemet är svagt och skyddet för äganderätten dåligt.

Branscher med svårkontrakterbara insatsvaror är förknippade med högteknologisk produktion, medan det är relativt lätt att skriva kontrakt för varor som exempelvis har ett högt råvaruinnehåll.⁴ I enlighet med resonemanget ovan visar det sig att länder med ett starkt skydd av äganderätten tenderar att specialisera sig i industrier där behovet av komplexa insatsvaror är stort. Effekterna är dessutom stora, till och med större än de specialiseringseffekter som kan härledas till länders tillgång på kapital och utbildad arbetskraft. Tabell 8.2 visar en ranking av 25 länders exportinnehåll med avseende på hur komplexa insatsvaror de kräver. Sverige hamnar i denna ranking på åttonde plats.

Även om naturligtvis andra faktorer påverkar länders specialiseringsmönster kan en god rättssäkerhet vara en bidragande orsak till att Sverige är relativt specialiserat i högteknologiska branscher. Den ganska speciella svenska industristrukturen, med dess blandning av traditionell basindustri och spetsteknologi, kan alltså förklaras av de speciella produktionsförutsättningar som finns: Sverige har gott om skog och malm, men också en institutionell struktur som gynnar produktionen av komplexa och högteknologiska varor.

Medan Sverige har god rättssäkerhet och låg korruption är arbetsmarknaden relativt stelbent. Det finns skäl att tro att handel medför att länder med flexibla arbetsmarknader specialiserar sig i sektorer där kraven på flexibilitet är relativt stora.⁵ En möjlighet är alltså att länder med strikt anställningsskydd skulle specialisera sig i mer mogna industrier, där efterfrågan är förhållandevis stabil. En annan konsekvens kan vara att dessa länder satsar förhållandevis mycket resurser på att förbättra redan existerande produkter snarare än på att ta fram nya.

Cuñat och Melitz (2007) bekräftar att arbetsmarknadsregleringar ger upphov till specialiseringseffekter efter att ha klassificerat branscher efter hur pass stabila de är. De finner att länder med mer flexibla arbetsmarknader tenderar att vara specialiserade i

branscher som uppvisar relativt stora svängningar, dvs. branscher där kraven på att anpassa personalstyrkan är stora.⁶ Resultaten tyder på att arbetsmarknadsregleringar ger upphov till komparativa fördelar i stabila industrier. Som väntat hamnar Sverige relativt långt ner i rankingen över specialiseringen i volatila branscher (se tabell 8.2).

Tabell 8.2 Ranking baserad på exportens sammansättning (25 länder).

	Andel varor med komplexa insatsvaror	Andel varor producerade i volatila industrier
Japan	1	3
USA	2	7
Malaysia	3	5
Tyskland	4	9
Storbritannien	5	18
Korea	6	4
Ungern	7	13
Sverige	8	14
Irland	9	1
Spanien	10	12
Frankrike	11	22
Italien	12	24
Kina	13	20
Kanada	14	6
Schweiz	15	15
Danmark	16	17
Finland	17	23
Tjeckien	18	11
Nederländerna	19	10
Polen	20	16
Turkiet	21	25
Indien	22	19
Australien	23	8
Sydafrika	24	21
Ryssland	25	2

Källor: Cuñat och Melitz (2007) och Nunn (2007).

Naturligtvis kan även andra arbetsmarknadsinstitutioner ge upphov till specialiseringseffekter. Det finns exempelvis tecken på att de hårt centraliserade svenska löneförhandlingarna fram till 1983 pressade samman lönestrukturen på ett sätt som missgynnade både branscher med stor lönespridning och låglönebranscher.⁷ En inte alltför långsökt vidareutveckling av resonemanget är att länder med en generös arbetslöshetsförsäkring tenderar att specialisera sig i branscher med stor osäkerhet.

På samma sätt kan även andra institutioner vara viktiga för länders specialiseringsmönster. Svaleryd och Vlachos (2005) finner att länder med välutvecklade finansiella marknader – vilket hänger samman med skyddet av minoritetsaktieägare och skyddet för kreditgivare (se tabell 8.1) – tenderar att specialisera sig i branscher som kräver relativt mycket extern finansiering. Det handlar i stor utsträckning om tillväxtbranscher, där avkastningen från dagens investeringar ligger långt fram i tiden och investeringarna därför är svåra att finansiera med löpande intäkter.

Leder globalisering till harmonisering?

Den slutsats som kan dras från denna diskussion är att ett lands institutionella struktur påverkar vilka branscher landet specialiserar sig inom. När den internationella arbetsdelningen ökar kommer dessa mönster troligen att förstärkas.

Det är då viktigt att komma ihåg att institutionella arrangemang för med sig kostnader och vinster, alldeles oberoende av internationell handel. Regleringar och annat som hindrar att produktionsresurser förs över från låg- till högproduktiva sektorer kommer alltid att vara kostsamma, även om ett land är helt avskärmat från världsmarknaderna. Däremot påverkas förhållandet mellan för- och nackdelar med olika institutioner och olika regleringar av globaliseringen.

I motsats till vad som ofta hävdas, visar vårt resonemang att möjligheter till specialisering faktiskt kan minska kostnaderna för-

knippade med exempelvis strikta arbetsmarknadsregleringar. Det beror på att hårt reglerade länder kan »importera flexibilitet« från länder med mindre reglerade arbetsmarknader. Det är därför möjligt att ökad internationell handel faktiskt leder till att länders arbetsmarknadsregleringar blir allt mer olika snarare än att konvergera mot en och samma modell. Samma sak gäller även inom andra områden, varför det är tveksamt om globaliseringen skulle tvinga fram en allmän institutionell harmonisering. Med andra ord behöver inte globaliseringen leda till »one size fits all«. Den kan mycket väl snarare befrämja pluralism i valet av samhällsinstitutioner som t.ex. olika typer av välfärdsarrangemang.

En springande punkt i analysen är emellertid att de kostnader som en viss typ av regler och institutioner för med sig inte i sig påverkas av globaliseringen, dvs. att ökad handel inte i sig ger upphov till exempelvis ökad volatilitet eller strukturomvandlingstryck på företags- och branschnivå. Utifrån vad som redan diskuterats i kapitel 7 är detta antagande väl starkt. Globaliseringen kan ju ge upphov till ökade krav på omställning. Eftersom ett strikt anställningsskydd kan försvåra denna omställning kan kostnaderna för arbetsmarknadsregleringarna öka.⁸ Samtidigt kan exempelvis en generös arbetslöshetsförsäkring minska kostnaderna för den enskilde av den strukturomvandling som sker.

Är vissa specialiseringsmönster bättre än andra?

Även om ökad specialisering kan minska välfärdskostnaderna för vissa samhällsekonomiskt kostsamma institutionella arrangemang är de långsiktiga konsekvenserna svårare att överblicka. Alla specialiseringsmönster är inte lika attraktiva. Specialisering inom högteknologiska branscher och branscher med högt förädlingsvärde för med sig vinster i form av produktivitetsspillovers mellan företag och näringsgrenar. Produktivitet utvecklingen blir därför högre i de länder som lyckas specialisera sig i sådana branscher. Eftersom tillväxtpotentialen i mogna och stabila branscher kanske

är lägre än i andra kan alltså kostnaderna av att vara specialiserad i sådana branscher på sikt bli stora.

Det finns också tydliga tecken på att länders specialiseringsmönster har en viktig påverkan på länders ekonomiska tillväxt, även efter att man tagit hänsyn till länders bakomliggande förutsättningar och utvecklingsnivå. De länder som lyckats specialisera sig i branscher med högt förädlingsvärde uppvisar en bättre ekonomisk utveckling.⁹

I detta perspektiv har Sverige uppenbara fördelar. Ett välfungerande rättssystem, en förhållandevis effektiv byråkrati, frånvaro av korruption och en hög grad av tillit mellan medborgarna skapar goda förutsättningar att locka till sig attraktiva investeringar i en globaliserad värld, även med bristande flexibilitet på arbetsmarknaden.

Den förhållandevis rigida arbetsrätten skulle emellertid kunna vara till nackdel för en specialisering i nya tillväxtbranscher som kännetecknas av mer genuin osäkerhet. Sveriges institutionella styrkor talar snarast för ett specialiseringsmönster baserat på högkvalitativ utveckling av produkter i relativt mogna industrier.

Om Sverige även i fortsättningen kan utveckla sina komparativa fördelar i förhållandevis attraktiva branscher kan det i sig paradoxalt nog skapa vissa problem på arbetsmarknaden. Alla kommer inte att passa in i branscher med högt förädlingsvärde och avancerad produktutveckling. Eftersom den ökade specialisering som globaliseringen för med sig innebär att andra branscher krymper blir frågan vad som då händer med den del av arbetskraften som varit sysselsatt i krympande sektorer. Att slå ut låglönebranscher kan med andra ord föra med sig krav på särskilda åtgärder för att undvika att vissa grupper permanent ställs utanför arbetsmarknaden.

Utslagning av låglönebranscher är dock inget nytt fenomen i Sverige. Exempelvis har textilindustrin i princip uttraderats utan att detta fått stora långsiktiga konsekvenser. En del faktorer talar dock för att en liknande strukturuomvandling skulle få svårare konsekvenser i dag. Medan stora grupper friställda tidigare kun-

nat anställas i den snabbt expanderande offentliga sektorn, finns knappast ett sådant utrymme i dag. Den privata tjänstesektorn är visserligen en bransch som kan expandera i en framtida strukturomvandling. Arbetsmarknadsregleringarna och det höga skattestrycket på arbetskraft kan emellertid försvåra en sådan utveckling, inte minst då nyetableringarna av företag i arbetskraftsintensiva branscher tenderar att hämmas av ett strikt anställningsskydd.¹⁰

Frågan om hur migration påverkar välfärdsstaten har betydande sprängkraft. Migration kan hota välfärdsstaten genom att hota systemets finansiella stabilitet. Alla försäkringssystem måste hantera tendensen till ett negativt urval, s.k. *adverse selection*, som uppstår genom att individer med relativt höga risker lockas att försäkra sig. Det driver upp kostnaderna som sedan får individer med relativt låga risker att lämna systemet. I fallet med migrationen och välfärdsstaten kan det bli ett inflöde av individer med hög risk att bli arbetslösa eller arbetsoförmögna. Detta leder till ökade kostnader i termer av skatteintäkter. I längden kan systemet bli ohållbart genom att skatteintäkterna inte räcker till för de bidrag och den nivå på offentliga tjänster som gäller i dag.

Problemet med ett negativt urval kan vara ett skäl till att invandring är kraftigt reglerad i så gott som alla rika länder. Det är också ett viktigt skäl till att vissa länder aktivt försöker styra invandringen mot grupper som är högutbildade och har höga kvalifikationer, dvs. som kan förväntas ha relativt låg risk att bli arbetslösa eller arbetsoförmögna. I Sverige styrs inte invandringen på detta sätt, vilket potentiellt gör den svenska välfärdsstaten sårbar.

Invandringen

Sedan början av 1970-talet har svensk invandring dominerats av flyktinginvandring.¹ Flyktingar löper av naturliga skäl relativt höga risker att hamna utanför arbetsmarknaden. De kommer ofta från fattiga länder, har ofta låg utbildning och har ofta genomgått fy-

siska och psykiska trauman. Det gör att sannolikheten för att de ska bli arbetslösa eller falla ur arbetskraften är högre än för andra grupper. En invandring som koncentreras till flyktingar får därmed effekter i riktning mot ett negativt urval. Förutom de rent ekonomiska problem som detta medför – dvs. risken för att välfärdsstatens finansiella stabilitet hotas – kan det också skapa en onödigt negativ bild av invandringen. Att invandrare i genomsnitt oftare hamnar i olika välfärdssystem kan ge bränsle åt uppfattningen att denna grupp ligger samhället till last. En mer balanserad invandring – där en betydande andel utgörs av regelrätt arbetskraftsinvandring – är därför att föredra framför en renodlad flyktinginvandring.

Ökad arbetskraftsrörlighet skulle dessutom kunna leda till stora samhällsekonomiska vinster. Vi har tidigare diskuterat orsakerna till löneskillnader mellan länder. Till viss del kan de förklaras av skillnader i exempelvis utbildning. Till stor del beror de dock inte på skillnader i hur välutbildade och kompetenta individerna är utan på skillnader i hur väl de nationella ekonomierna fungerar. Dåligt fungerande samhällen hindrar individer i fattiga länder att vara produktiva. En person i ett fattigt land skulle kunna vara mer produktiv om han eller hon var verksam i ett rikt land. En följd av detta resonemang är att världen som helhet kan producera mer om fler människor från fattiga länder fick möjligheten att arbeta i rika länder än vad som sker i dag.

Sverige är ett av få länder som valde att inte införa övergångsregler för invandring från de nya medlemsländerna i Öst- och Centraleuropa vid utvidgningen av EU 2004. Beslutet var inte helt okontroversiellt och Sverige hade bara sällskap av Storbritannien och Irland i att öppna sina arbetsmarknader. Arbetskraftsinvandringen från Öst- och Centraleuropa till Sverige har dock hittills varit ganska begränsad, några tusen individer per år.² Invandringen från Öst- och Centraleuropa har varit markant större till Irland och Storbritannien.

Det finns ett antal faktorer som kan ha bidragit till detta. Det har under merparten av denna period inte funnits så många jobb att söka, och brist på lediga jobb har en starkt hämmande inver-

kan på arbetskraftsinvandring. Särskilt i ett land som Sverige, där lönerna på stora delar av arbetsmarknaden styrs av kollektivavtal, blir det svårt för invandrad arbetskraft att få jobb i konkurrens med inhemsk arbetskraft. Lönen kan helt enkelt inte användas som konkurrensmedel. Det innebär att det blir särskilt svårt att få jobb i branscher där det finns produktivitetsskillnader mellan inhemsk och utländsk arbetskraft, t.ex. på grund av språkproblem, och branscher där de kollektivavtalsbestämda lönerna verkligen är bindande. Dessa faktorer verkar för att göra Storbritannien och Irland till ett mer attraktivt land för många immigranter än Sverige.³

En fråga som ibland diskuteras är om Sverige bör underlätta arbetskraftsinvandring från länder även utanför EU. Ett argument för ökad invandring är att det finns behov av ytterligare arbetskraft i framtiden för att underlätta försörjningen av en åldrande befolkning. Fackföreningarna är tveksamma till en liberal invandringspolitik eftersom den skulle kunna sätta press på lönerna i Sverige. Rörligheten när det gäller varor, tjänster och kapital gör dock att lönerna för vissa grupper pressas i alla fall. Sverige kan importera arbetsintensiva varor och tjänster, eller importera arbetskraften som producerar varorna och tjänsterna direkt. Den långsiktiga effekten på jämviktslönerna är i princip densamma. Kapital kan antingen kombineras med arbetskraft i utlandet för att producera varor och tjänster där, eller så kan det kombineras med utländsk arbetskraft i Sverige för att producera varor och tjänster här. Den långsiktiga effekten på jämviktslönerna är återigen i princip densamma.

Sannolikt kommer lönepressen av arbetskraftsinvandring att märkas mest i branscher där lönerna går utöver vad de anställdas produktivitet motiverar, i synnerhet om lönerna inte är avtalsreglerade. Det bästa exemplet är kanske de höga arvoden som betalas ut till s.k. stafettläkare i vissa delar av landet. Dessa arvoden ligger långt över de avtalsreglerade läkarlönerna och betalas oftast ut till läkare som arbetar extra under semester eller har kompledighet från sitt vanliga arbete. Om dessa läkartjänster kunde fyllas med hjälp av arbetskraft från andra länder skulle det troligtvis gagna såväl patienter som landsting i de regioner där stafettläkarna i dag används.

Baserat på erfarenheterna av den fria rörligheten för arbetskraft inom EU går det inte att förvänta sig några större inflöden av arbetskraft från rika länder utanför EU, även om sådan invandring blev möjlig. Lönenivåerna i Sverige är helt enkelt för låga för att förmå några större grupper av människor från rika länder att lämna släkt och vänner, lära sig ett nytt språk och bosätta sig i en avkrok i norra Europa. Av de 75 000 uppehållstillstånd som beviljades i Sverige under 2006, gavs cirka 9 000 av arbetsmarknadsskäl till personer från EES-området. Av dessa var knappt 3 500 medborgare i de gamla EU-länderna och drygt 5 500 medborgare i de nya EU-länderna.⁴ För att få lite perspektiv på siffrorna föds det cirka 100 000 barn per år i Sverige, vilket innebär att en årskull av ungefär denna storlek söker sig ut på arbetsmarknaden varje år. Invandringen kan alltså knappast förväntas bli av den omfattning att den kan motverka stora demografiska obalanser.

Arbetskraftsinvandring är i grunden positiv för ekonomin. Den bidrar till ökad ekonomisk effektivitet genom att arbetskraften blir mer produktiv. Risker för låglönepress på grund av ökad invandring är begränsad. Dels förhindrar kollektivavtalen en sådan utveckling, dels visar erfarenheten att Sverige inte är ett särskilt attraktivt land för utländsk arbetskraft. Det är därför svårt att se några rationella skäl till att inte låta personer som har ett arbete eller erbjudande om arbete att få uppehållstillstånd i Sverige. Tvärtom finns det mycket som talar för att Sverige aktivt bör försöka uppmuntra invandring av människor som kan försörja sig.

För att både möjliggöra ökad arbetskraftsinvandring och minska riskerna för ett negativt urval bland invandrarna kan det även vara önskvärt att någon form av infasningsperiod införs, under vilken tillgången till välfärdssystemen är begränsad. Till viss del sker det naturligt då system som arbetslöshets- och sjukförsäkringen bygger på inkvalning redan i dag. Vi anser dock att dessa inkvalningsperioder kan behöva förlängas och eventuellt även utsträckas till andra områden, som t.ex. social- och barnbidragen.

Utvandringen

Även svenskar utvandrar och det finns en tydlig koppling mellan hur rikt ett land är och hur attraktivt landet är som invandringsland för svenskar. Dessutom är språket viktigt, vilket avspeglar sig i att USA och Storbritannien är två av de länder som Sverige har störst nettoutvandring till. För välfärdsstatens finansiella hållbarhet spelar det roll huruvida högutbildade tenderar att utvandra. Högutbildade löper låg risk att drabbas av arbetslöshet och även av ohälsa som leder till sjukfrånvaro och förtidspensionering. De är också generellt sett mer benägna att flytta utomlands än lågutbildade.

Det finns dock inget som tyder på att migrationen har lett till ett direkt utflöde av högutbildade från Sverige under senare tid. Under perioden 1990–2003 flyttade ca 110 000 högskoleutbildade utomlands, varav ca 40 000 hade återvänt vid 2004. Under samma tidsperiod flyttade 170 000 till Sverige och 140 000 av dessa bodde fortfarande kvar 2004. Sammantaget innebär detta ett nettotillskott av högskoleutbildade med ca 70 000 personer.⁵ Andelen av de utrikes födda som har en högskoleutbildning är också densamma som andelen av de inrikes födda (21 procent år 2006). Samtidigt är andelen av de utrikes födda som endast har en förgymnasial utbildning klart högre än av de inrikes födda (22 procent jämfört med 15 procent).⁶ Ur denna synvinkel har migrationen lett till en något ökad andel lågutbildade i den totala befolkningen.

En studie av migrationen under 1990-talet visade att nettoutflödet var ganska betydande för vissa grupper av högutbildade, som civilingenjörer och ekonomer.⁷ Att dessa grupper är särskilt benägna att lämna Sverige är knappast överraskande med tanke på den sammanpressade svenska lönestrukturen. Ingenjörer och ekonomer tillhör de grupper som kan tjäna väsentligt mer utomlands än i Sverige. En sådan utflyttning skapar i förlängningen brist på vissa yrkesgrupper, vilket tenderar att driva upp deras löner. Det är med andra ord inte bara invandring av relativt okvali-

ficerad arbetskraft som kan skapa ökade inkomstklyftor i ett land, utvandring av högutbildade verkar på samma sätt.

Det finns här en inneboende motsättning mellan den svenska välfärdsmodellens jämlikhetsanspråk och förhoppningen att bli en vinnare i den globala ekonomin. Om man med »vinnare« menar att Sverige lyckas specialisera sig i attraktiva branscher med högt förädlingsvärde och goda tillväxtmöjligheter, finns det ett stort behov av högt kvalificerad arbetskraft. I ett globalt perspektiv är högt kvalificerad arbetskraft en knapp resurs som efterfrågas runt om i världen. Om Sverige ska lyckas behålla dessa attraktiva grupper i landet, och kanske till och med lyckas locka till sig kvalificerad arbetskraft från andra länder, kan ökad inkomstspridning bli nödvändig. Detta är återigen exempel på en situation där globaliseringen leder till en mer accentuerad avvägning mellan höga genomsnittliga inkomster och en jämn inkomstfördelning. Kostnaderna för att upprätthålla en jämn inkomstfördelning i termer av lägre genomsnittsinkomster blir helt enkelt högre.

Däremot är det inte lika säkert att den svenska generella välfärdsmodellen är ett hinder för att behålla, eller locka hit, högt kvalificerad arbetskraft. Även om skatterna är höga har modellen även för dessa grupper tydliga fördelar: Sjukvården är billig och förskolorna är i en internationell jämförelse både billiga och av bra kvalitet. Skolorna är kostnadsfria för den enskilde och tack vare skolpengen är valfriheten stor. Byråkratin är effektiv och möjligheterna att kombinera yrkes- och familjeliv är stora. Inte minst för barnfamiljer torde Sverige därför vara ett relativt attraktivt bostättningsland.

Utvandring av högutbildade väcker även frågan om det är rimligt med full skattefinansiering av all högre utbildning. Varför ska en lång utbildning för en individ som efter avslutade studier lämnar landet för en karriär utomlands finansieras av skattebetalarna? Genom att EU kräver att samma regler ska gälla för landets egna medborgare som för andra EU-medborgare finns det en risk att Sverige blir ett land dit många åker för att studera, men inte för att arbeta. Problemet förstärks av den i sig lovvärda ambitionen att

harmonisera den högre utbildningen i EU, och därmed öka studenternas rörlighet. Ett sätt att dela på riskerna mellan studenten och staten är att en viss grad av egenfinansiering av studierna införs. Som vi tidigare argumenterat för är tillhandahållandet av en offentligt finansierad utbildning viktigt för att utjämna individernas förutsättningar och för att utbildningen ska allokeras utifrån individernas talang snarare än föräldrarnas inkomst. Detta gäller dock knappast de sista åren i en längre akademisk utbildning. Ett möjligt alternativ är därför att låta högskoleutbildning upp till kandidatnivå vara kostnadsfri som i dag, medan en avgift införs för studier på master- och forskarutbildningsnivå.

Hur kan välfärdsstaten bättre möta globalise- ringens utmaningar?

Som vi har visat i denna rapport kan globaliseringen påverka välfärdsstaten på många sätt. Det skapas mer välstånd, vilket gör vissa politiska val enklare. Samtidigt kommer vissa skatter under press och det ställs nya krav för att upprätthålla ett egalitärt samhälle. Särskilt konsekvenserna för arbetsmarknaden är viktiga, dels för att de har betydelse för den enskilda individens välfärd och ekonomiska situation, dels för att välfärdsstatens finansiering förutsätter ett högt arbetskraftsdeltagande. Arbetsmarknadskonsekvenserna av globaliseringen är därför helt centrala.

Tillväxt ingen lösning

Många tar för givet att välfärdsstatens finansiering underlättas av hög tillväxt, vilket i en globaliserad ekonomi förutsätter en specialisering mot verksamheter med hög tillväxtpotential. Alla länder önskar förstås att specialisera sig i tillväxtbranscher, och många bedriver en aktiv industripolitik för att styra resurser till sådana branscher. Vi har svårt att tro att politiker och byråkrater kan identifiera vad som kommer att vara expansiva branscher om 10–20 år och är därför skeptiska till en sådan politik. Att några av Sveriges mest framgångsrika företag – som IKEA och H&M – bedriver verksamhet i traditionella, lågteknologiska branscher som möbler och konfektion visar hur svårt det är att förutse vilken typ av verksamhet som kommer att ge tillväxt.

Dessutom löser knappast tillväxt de problem som har diskuterats i denna rapport. Tillväxt leder till ökade realinkomster och

ökar därför hushållens utrymme för konsumtion av varor och tjänster. Typiskt sett så ökar dock efterfrågan på offentliga tjänster mer än inkomsterna, så att en ökande andel av de totala utgifterna går till sådant som välfärdsstaten förväntas tillhandahålla. Samtidigt så begränsas produktivitetstillväxten i offentlig verksamhet av att den är arbetsintensiv och inte så lätt kan mekaniseras. Inom exempelvis sjukvården sker visserligen stora tekniska framsteg när nya behandlingstekniker utvecklas. Men när mer effektiva behandlingar blir möjliga så ökar också medborgarnas krav på vilka behandlingar som bör ingå i den offentligt finansierade sjukvården. Kostnaderna för att tillhandahålla offentliga tjänster förblir därför höga även om tillväxten i ekonomin är god. Globaliseringens effekt på skattebasens mobilitet försvårar finansieringen av dessa kostnader.

Hög tillväxt underlättar inte heller upprätthållandet av ett starkt socialt skyddsnät. Ersättningsnivån i många trygghetssystem är kopplad till de inkomster en individ har, vilket gör att kostnaderna ökar när inkomsterna stiger. Medborgarnas uppfattning om vad som är en skälig levnadsstandard är dessutom relativ och påverkas av den genomsnittliga inkomstens nivå. När inkomsterna stiger kommer därför golven och taken i de olika trygghetssystemen att flyttas uppåt.

De fördelningspolitiska målen blir svårare att uppnå

Mycket av diskussionen kring hur arbetsmarknaderna behöver anpassas till globaliseringen bygger på föreställningen att riskerna i ekonomin blivit allt större. Det finns en allmän tro bade bland globaliseringens kritiker och dess förespråkare att kraven på strukturell anpassning har ökat och kommer att fortsätta att öka. Ett uttryck för denna oro är föreställningen att globaliseringen har medfört minskad anställningstrygghet och en ökad risk för företagsnedläggningar. Vi har visat att det inte finns något tydligt

empiriskt stöd för dessa farhågor. Däremot har vi argumenterat för att globaliseringen i viss mån har ändrat karaktär och därför ställer välfärdsstaten inför nya utmaningar. Exempelvis har nya verksamheter blivit konkurrensutsatta i och med att många företag har fått det lättare att förlägga vissa aktiviteter utomlands. Många tjänster som tidigare endast producerades lokalt har blivit möjliga att handla internationellt. Det innebär en möjlig förstärkning av tendensen till en ökad efterfrågan på högutbildade, men också till att nya grupper på arbetsmarknaden påverkas av den internationella konkurrensen. Rörligheten för högutbildade har också ökat och kommer fortsätta att öka. Det ökar kostnaderna för att uppnå jämlikhet genom sammanpressade löner och försvårar välfärdsstatens finansiering.

Inledningsvis ställes frågan hur globaliseringen påverkar avvägningen mellan samhällsekonomisk effektivitet och inkomstjämlighet. Är globaliseringen bara effektivitetshöjande, eller ökar den kostnaden för ökad inkomstjämlighet i termer av minskade genomsnittliga inkomster? Vårt svar är att den ökar det materiella välståndet i samhället men också kostnaderna för inkomstjämlighet, även om det är oklart hur mycket. Samtidigt är inkomstjämlighet ett helt centralt mål för välfärdsstaten. Att låta faktorer som minskar efterfrågan på lågutbildade leda till framväxten av en grupp arbetande fattiga (*working poor*) är inte ett acceptabelt alternativ.

De fördelningspolitiska målen har hittills uppfyllts både genom den offentliga sektorn – med skatter, transfereringar och tillhandahållandet av offentliga tjänster – och genom arbetsmarknaden. Det senare har skett genom den solidariska lönepolitiken och genom låglönesatsningar inom ramen för kollektivavtalen. Den utmaning som globaliseringen – och den tekniska utvecklingen – ställer välfärdsstaten inför är att se till att alla har samma möjligheter att delta i arbetskraften och att få ett jobb, samtidigt som ingen ska behöva ha en så låg inkomst att hans eller hennes levnadsstandard hamnar på en oacceptabel nivå.

Globaliseringen leder till att de samhällsekonomiska kostna-

derna för att betala löner som inte står i proportion till de anställdas produktivitet – vare sig dessa avviker uppåt eller nedåt – ökar. Med högre löner förlorar verksamheten konkurrenskraft och riskerar att flytta till utlandet. Med lägre löner riskerar själva arbetskraften att flytta, eftersom globaliseringen ökar möjligheterna att välja att ta jobb utomlands till högre lön. Därigenom medför globaliseringen att det blir mer kostsamt att omfördela inkomster via arbetsmarknaden.

Konkurrensen från utlandet kan mycket väl slå mot välutbildade höginkomsttagare, men det mesta tyder dock på att globaliseringen i första hand minskar efterfrågan på arbetskraft i låglöne-grupper. Globaliseringen bidrar därmed till ökade löneskillnader och medför att den samhällsekonomiska kostnaden för att uppnå de fördelningspolitiska målen genom olika former av låglönesatsningar blir högre. Låglönesatsningar som höjer lägstalönerna mer än genomsnittet leder oundvikligen till att kvalifikationerna och lönen inte kommer att matcha varandra för vissa grupper på arbetsmarknaden. Grupper med låga kvalifikationer får helt enkelt inga jobb utan blir arbetslösa eller försvinner från arbetskraften. Låglönesatsningar är alltså ett sätt att undvika utfallet med en grupp arbetande fattiga till priset av ökad arbetslöshet och ett minskat arbetsutbud. Detta alternativ leder till en grupp bidragsberoende i stället för en grupp arbetande fattiga och till ökade behov av skatteintäkter för att finansiera transfereringar. Detta innebär dock inte att de fördelningspolitiska målen måste överges, men det kan behövas en anpassning av de fördelningspolitiska instrumenten.

Utbildning och jobbincitament

Det finns dock flera vägar att gå. På medellång sikt är utbildning helt centralt för att se till att så få som möjligt träder in på arbetsmarknaden med alltför låga kvalifikationer för att få jobb. Arbetslösheten har ett tydligt samband med utbildningsnivån. Det

är också lättare för högutbildade att byta jobb. För att uppnå en någorlunda jämn inkomstfördelning är det därför nödvändigt att se till att sådana kvalifikationer som är relevanta för att få jobb är någorlunda jämnt fördelade i befolkningen.

Det finns två viktiga målsättningar för utbildningspolitiken i detta sammanhang: att den grupp av individer som saknar utbildning minimeras och att utbildningssystemet verkligen lär ut kunskaper och färdigheter som efterfrågas på arbetsmarknaden. Svensk utbildningspolitik har varit relativt framgångsrik när det gäller den förra målsättningen, men det råder nog inget tvivel om att den kan förbättras när det gäller den senare. Det ställs således krav både på bredden och på höjden. För att uppnå de egalitära målsättningarna är det viktigt att den grupp som enbart har motsvarande grundskoleutbildning är så liten som möjligt och för att stärka och utveckla de komparativa fördelarna i svensk ekonomi är det viktigt att ha en välutbildad arbetskraft som kan mäta sig med de bäst utbildade i världen.

På kort sikt behövs åtgärder för att uppnå en jämnare fördelning av sysselsättningen och ett mindre tryck på de offentliga finanserna. På utbudssidan är det viktigt att stärka incitamenten för att söka jobb och ta anställning. Det kan göras dels genom någon form av jobbvdrag, dels genom ökade krav och sanktioner i arbetslöshetsförsäkringen.

Arbetslöshetsförsäkringen bör erbjuda ett fortsatt gott försäkringsskydd för den enskilde utan att låsa fast personen i arbetslöshet. Strukturomvandling medför oundvikligen att många individer förlorar delar av sitt humankapital när deras företag försvinner. Dessa personer kommer därmed inte att kunna vara lika produktiva i sitt nya jobb som i sitt gamla. Många kommer därför att ha svårt att komma upp i den lönenivå de vant sig vid, åtminstone initialt. Ju längre en person är arbetslös, desto lägre blir sannolikheten att han kommer att komma upp i sin gamla lönenivå. För att förhindra att arbetslöshetsförsäkringen blir en permanent försörjning bör den därför gradvis sänkas under arbetslöshetsperioden. Alternativt bör det ställas större krav i den aktiva arbetsmarknadspolitiken.

På detta område ligger flera av den senaste tidens reformer således i linje med vad som kan motiveras utifrån en analys av globaliseringens effekter. Det är också viktigt att befrämja mobilitet på arbetsmarknaden, både geografi sk och yrkesmässig genom möjligheten till omskolning. Den internationella konkurrensen kommer att slå olika mot olika regioner. Vissa regioner gynnas av en koncentration av företag vars marknader expanderar, medan andra missgynnas av relativt många företag som konkurreras ut av utländska företag. För att uppnå en jämn fördelning av sysselsättningen på individnivå krävs att friställda söker och tar jobb även utanför sin hemkommun. Detta kan innebära en ökad regional koncentration, vilket inte ska förväxlas med ökad ojämlikhet. Skattebasen på regional nivå minskar visserligen i utflyttningsregioner, men med de transfereringssystem som finns på nationell nivå behöver det inte leda till vare sig minskade inkomster eller minskad service för kommunala tjänster.

För arbetstagarna är det grundläggande problemet att lönekra-ven är för höga i förhållande till kvalifikationerna för vissa konkurrensutsatta grupper. Eftersom det kan vara svårt för arbetslösa att acceptera lägre löner än de är vana vid kan det även finnas skäl att subventionera nyanställningen av personer som visar tecken på att ha förlorat sitt humankapital. En sådan åtgärd riktad mot långtidsarbetslösa skapar incitament för företagen att anställa långtidsarbetslösa samtidigt som nettolönen hamnar på en nivå som gör det attraktivt för individen att ta ett jobb. I praktiken är det svårt att bedriva en sådan politik, eftersom subventionerna ska riktas specifikt mot grupper som har svårt att få jobb. En generell subvention av exempelvis alla låglönejobb är alltför kostsamt och innebär en generell överföring av inkomster från skattebetalare till företag. Möjligen kan man rikta subventionerna mot tydligt urskiljbara grupper, som t.ex. individer som varit arbetslösa längre än ett visst antal år eller nyligen anlända invandrare, och sedan fasa ut dem över tiden. En utfasning motiveras av att erfarenheten visar att kvalifikationerna ökar snabbt med arbetslivserfarenhet, vilket innebär att minimilöner snabbt upphör att vara bindande.

I debatten om globaliseringens konsekvenser framförs ibland förslaget att direkt kompensera de som förlorar arbetet till följd av internationell konkurrens genom någon form av bidrag. En sådan kompensation kan tyckas välmotiverad utifrån observationen att de som förlorar sitt jobb och därmed en del av sitt humankapital får bära en anseelig kostnad i form av lägre framtida inkomster. Det är dock en åtgärd som har negativa incitamentseffekter genom att en inkomstkompensation minskar avkastningen på såväl utbildning som rörlighet på arbetsmarknaden. Av detta skäl är vi emot ren inkomstkompensation för globaliseringens förlorare. Vi anser att eventuella bidrag skall kopplas till sysselsättning för att bibehålla incitamenten att kvarstå i arbetskraften.

Minskad beskattning av mobila skattebaser

Globaliseringen ställer skattepolitiken inför utmaningen att upprätthålla finansieringen av den svenska välfärdsstaten. Det duala system Sverige har för inkomstskatter, där arbete beskattas hårdare än kapital, är en god startpunkt. Det kan emellertid finnas behov av förändringar av skattestrukturen. Som vi diskuterat i rapporten så leder globaliseringen till att det blir svårare och mer kostsamt att beskatta mobila skattebaser. En uppenbar slutsats är att beskattningen därför bör skiftas mot mindre mobila skattebaser, som naturresurser och fastigheter. Det finns därtill skäl att minska beskattningen av arbetsinkomster. Ökad jobbmobilitet medför att löneskatter blir mer kostsamt för samhället i termer av snedvridningar, vilka tar sig uttryck i minskad sysselsättning. Samtidigt förutsätter välfärdsstatens finansiella stabilitet en hög sysselsättningsgrad.

En reformering av skattesystemet bör alltså innefatta en minskad beskattning av arbetsinkomster och en ökad beskattning av skattebaser som inte så lätt rör sig över nationsgränserna. Ur det perspektivet är en sänkning av fastighetsskatten ett steg i fel rikt-

ning. Att ha en lägre moms på mat än på annan konsumtion är också svårt att motivera, eftersom konsumtion av just mat är en förhållandevis orörlig skattebas.

Underlätta invandring av högutbildad arbetskraft

Vi har också diskuterat hur välfärdsstaten sedd som en försäkring mot risken att bli arbetslös eller arbetsoförmögen är känslig för ett negativt urval, dvs. en tendens att individer med hög risk kommer in i systemet samtidigt som individer med låg risk försvinner ut ur systemet. Ett negativt urval hotar den finansiella stabiliteten hos systemet. En friare arbetskraftsinvandring behöver dock inte locka individer att immigrera för att utnyttja välfärdssystemen. Vi menar att det inte finns några goda skäl att begränsa möjligheterna för människor som kan försörja sig att invandra till Sverige.

Det finns också ett antal åtgärder som skulle kunna göra Sverige attraktivare för särskilt kvalificerad arbetskraft. Att slopa avgifterna för den del av inkomsterna som ligger över taken i socialförsäkringssystemen och värnskatten är åtgärder som skulle öka nettoinkomsterna för dessa grupper. För att attrahera dessa grupper är det också viktigt att se till att det centrala i välfärden – vård, skola, omsorg – är av god kvalitet.

Globaliseringens utmaning för välfärdsstaten

Paradoxalt nog kan den utmaning som globaliseringen i första hand medför – att få in även lågproduktiva grupper på arbetsmarknaden utan att dessa tjänar så lite att de blir »arbetande fattiga« – öka om Sverige blir särskilt framgångsrikt i den internationella konkurrensen. Det är i ekonomier som blir hårt specialiserade mot kapital- och kunskapsintensiva verksamheter som det är svårt för lågutbildade och lågpresterande att hitta någon plats på arbets-

marknaden. Internationell konkurrenskraft i snabbt växande högteknologiska branscher råder alltså ingen bot på det fördelningspolitiska problemet; tvärtom så lär det förvärra problemet. Sverige behöver således en strategi för förlorarna, även om Sverige som nation blir en vinnare i globaliseringsprocessen. Vi har i den här rapporten pekat på ett antal åtgärder som vi anser bör ingå i en sådan strategi.

Vi har argumenterat för att välfärdsstaten bör kompensera ett eventuellt tryck nedåt på de lågutbildades löner med skattelättnader och subventioner för att behålla dem i arbetskraften. Men vi har också argumenterat för skattelättnader för de grupper som ligger i den övre delen av lönefördelningen eftersom vi menar att välfärdsstaten måste begränsa skatteuttaget på de högsta löneinkomsterna för att behålla den högutbildade arbetskraften. Kvar är medelinkomsttagarna – medelklassen – som inte behöver några extra incitament för att arbeta och som har begränsade möjligheter att få jobb utomlands. I princip leder globaliseringen till ett behov av att skifta löneskatterna mot denna grupp.

Här uppstår dock det som kanske utgör globaliseringens verkliga utmaning för välfärdsstaten. Det är nämligen i princip medelklassen som styr det politiska valet. Merparten av väljarkåren finns i denna grupp och det är därför medelklassen som politikererna måste behaga för att bli valda. En regering som missgynnar medelklassen på bekostnad av hög- och låglönegrupper har svårt att överleva nästa val. Ur detta perspektiv utgör globaliseringen en utmaning för den svenska välfärdsstaten som måste hanteras med brett politiskt samförstånd.

Noter

Kapitel 2

1. Se t.ex. Rodrik (1998).
2. Flera förklaringar till detta har diskuterats i den nationalekonomiska litteraturen. En är att välfärdssystemet innebär en viss försäkring (se t.ex. Sinn, 1995, Andersen, 2007). En annan är att graden av jämlikhet kan påverka möjligheterna att bedriva en tillväxtbefrämjande politik i demokratier (se Persson och Tabellini, 1994).
3. I den Rehn–Meidnerska modellen ingick en stram finanspolitik som skulle bidra till att hålla ned prisökningarna.
4. Nordström–Skans m.fl. (2006).
5. Lundborg (2005).

Kapitel 3

1. Andelarna bygger på värden i löpande priser uttryckt i us dollar.
2. Det vill säga Västeuropa, Nordamerika samt Australien och Nya Zeeland.
3. Detta gäller den vuxna befolkningens ägande av hushållens samlade tillgångar (se Davies m.fl., 2006).
4. Se Hansson m.fl. (2007).
5. Se Hansson och Lundin (2004).
6. SCB (2004, s. 15–16).
7. Hansson m.fl. (2007, s. 83).
8. Gruppen höginkomstländer definieras som alla länder med mer än 10 726 dollar i BNI per capita.

Kapitel 4

1. Andersen och Sørensen (2006) skiljer mellan effekter på specialiseringsräntor (»specialisation rents«) och skyddsräntor (»protection rents«) som kan delas mellan företag och arbetskraft. De förra uppstår genom högre produktivitet än konkurrenterna och de senare genom att marknaden skyddas mot konkurrens.
2. I linje med dessa tankar visar det sig att utländska uppköp av svenska företag

tenderar att driva upp lönerna för högutbildade nyckelpersoner, samtidigt som efterfrågan på de högutbildade är förhållandevis okänslig för löneförändringar i dessa företag (Heyman m.fl., 2006, Hakala m.fl., 2007).

3. Se Marin och Verdier (2003) för en teoretisk diskussion.
4. Denna diskussion bygger på Rajan och Zingales (2000). Att företagen, åtminstone i USA, verkligen blivit betydligt »plattare« visas i en studie av Rajan och Wolf (2006). De dokumenterar en utveckling mot allt färre beslutsnivåer och mer ansvar på lägre beslutsnivåer. Samtidigt har v.d:n blivit alltmer involverad i den direkta verksamheten. Författarna kan dock inte testa vilka förklaringar som ligger bakom denna förändring.
5. Detta kan vara en förklaring till ökningen i lönespridning mellan företag som observerats sedan mitten av 1980-talet (Nordström–Skans m.fl., 2006).
6. För en teoretisk analys, se Crossman och Rossi-Hansberg (2006).

Kapitel 5

1. Med internprissättning menas en prissättning på varor och tjänster som handlas inom företaget som skiljer sig från de priser som företaget hade satt om varorna och tjänsterna handlats på den öppna marknaden.
2. Att skifta vinster med hjälp av internprissättning på detta sätt är inte tillåtet enligt skattelagstiftningen, men i många fall omöjligt att upptäcka på grund av att det inte finns några marknadspriser att jämföra med.
3. Se t.ex. Larsen och Sørensen (2003).
4. Se t.ex. Blundell och MaCurdy (1999).
5. Pissarides (1998).
6. Se t.ex. Daveri och Tabellini (2000), Planas m.fl. (2003).

7. Andersen (2003) visar att det är entydigt så att snedvridningarna av en given skatt på arbete är icke-avtagande i ökad internationell konkurrens.
8. De tre länder som uppvisar en minskad lönejämlighet är Irland, Japan och Spanien.

Kapitel 6

1. Se t.ex. Persson och Radetzki (2006), Bigsten och Holmlund, (2006).
2. Det är lätt att konstruera modeller som ger ett sådant resultat. Se t.ex. Samuelson (2004).
3. Det tycks i viss mån ha blivit svårare att klassificera multinationella företags investeringar som renodlat horisontella eller vertikala, vilket kan hänga samman med företagets ökade möjligheter att splittra upp verksamheten. I en studie av amerikanska multinationella företag verksamma i Kanada, finner exempelvis Feinberg och Keane (2006) att endast 12 procent av verksamheten är renodlat horisontell och 19 procent renodlat vertikal.
4. För en översikt över denna litteratur, se Barba Navaretti och Venables (2005, kap. 5).
5. Se t.ex. Becker m.fl. (2005).
6. Se t.ex. Altschuler m.fl. (2001).
7. De studerar 19 OECD-länder under perioden 1981–2001.
8. Se Baldwin och Krugman (2004),
9. Bernard m.fl. (2006) studerar internpris-sättning hos amerikanska multinationella företag.
10. Detta finner t.ex. Hansson (2000) i en studie baserad på svenska data.
11. Forslid och Leamer (2006) påpekar att huruvida handel med Kina leder till en utjämning av lönerna beror på huruvida vi producerar samma saker. Hittills har produktsammansättningen i vår export varit mycket olik Kinas och det finns inget entydigt stöd för att den skulle ha blivit mer lik under senare tid.
12. Se t.ex. Autor m. fl. (2003).
13. Tack till Lennart Flood för hjälp med beräkningarna.
14. Se Konjunkturstyrelsen (2006, s. 117).

15. Backus och Crucini (2000).
16. Se Bigsten och Holmlund (2006) för en utförligare diskussion.

Kapitel 7

1. Se exempelvis Doyle och Faust (2005).
2. Exempelvis Lucas (1988).
3. Se Braun och Larrain (2005).
4. Se Koren och Tenreyro (2007).
5. Kose m.fl. (2003) finner att öppenhet för handel ökar volatiliteten i BNP-tillväxt, medan exempelvis Cavallo (2007) finner att ökad öppenhet minskar volatiliteten i BNP, åtminstone i utvecklade ekonomier.
6. Kose m.fl. (2006). Författarna finner inte heller några tydliga belägg för att finansiell öppenhet påverkar ekonomisk tillväxt.
7. Davis m.fl. (2006a).
8. Buch m.fl. (2006).
9. Dickens m.fl. (2007).
10. Se Davis m.fl. (2006a, 2006b) för USA och OECD (2005). Ett sätt att mäta detta är att summera antalet jobb som upphört med antalet nyskapade jobb (dividerat med antalet anställda). Ett annat sätt är att från samma mått subtrahera tillväxttakten i arbetstillfällen. Man får då mått på omsättningen av arbete, respektive den »överflödiga« omsättningen på arbete. Notera även att nivån på omsättningen av arbetstillfällen är betydande, trots den trendmässiga nedgången.
11. Cartell m.fl. (2007) visar utvecklingen för olika grupper i större detalj.
12. Bratberg m.fl. (2006).
13. Holmlund och Storrie (2002) diskuterar utvecklingen av tillfälliga anställningar i större detalj.
14. Notera att enligt detta index så har Sverige bland de mest avreglerade produktmarknaderna i hela OECD.
15. Se Comin och Philippon (2005) om produktmarknadskonkurrens och Traca (2005) om lönesvängningar.
16. Se exempelvis Thesmar och Thoenig (2004) för en studie om franska företag.
17. Se exempelvis Bruno m.fl. (2004), Hakala m.fl. (2007).
18. Se Bandick (2007) för en svensk studie.

19. Idén att använda vinstdelning för att stabilisera sysselsättningen diskuteras bl.a. av Weitzman (1985).
20. Caballero (2007) diskuterar dessa frågor och även vilka typer av institutionella hinder som finns för omstruktureringen av ekonomin. Dessa hinder uppkommer både av rent teknologiska skäl, marknadsimperfectioner och den lagstiftning som reglerar ekonomin.
21. Wolfers (2005) finner att sysselsättningsflödena och anpassningen av personalstyrkan vid, framförallt temporära, chock är lägre i länder med relativt strikt anställningsskydd.
22. Klapper m.fl. (2006).

Kapitel 8

1. En stor mängd studier har även visat på betydelsen av exempelvis säkra äganderätter, effektiva system för att upprätthålla kontrakt, skydd för aktieägare och långivare, frånvaro av korruption och förtroende mellan individer för ekonomisk tillväxt. Se exempelvis Acemoglu m.fl. (2005).
2. Att bedöma huruvida höga eller låga värden på de olika indexen är bra eller dåliga är svårt och inte fritt från politiska bedömningar. Alltså ska exempelvis inte en flexibel arbetsmarknad (dvs. ett svagt anställningsskydd) per automatik betraktas som bra.
3. Dessa problem är välkända inom teorin kring icke-kompleta kontrakt. Det kallas då att kontraktproblemen ger upphov till för låga så kallade relationsspecifika investeringar (Crossman och Hart, 1986).
4. Exempel på branscher med lättkontrakterbara insatsvaror är konstgödsel, vegetabiliska oljor och garnproduktion. Branscher med svårkontrakterbara insatsvaror är exempelvis bilindustrin, datortillverkning och produktion av precisionsinstrument. Se Nunn (2007) för en studie kring dessa frågor.
5. Se Saint-Paul (2002) för en teoretisk diskussion kring detta.
6. Branscher med låg volatilitet är exempelvis dagstidningar, betong och cement samt fotografisk utrustning. Branscher med hög volatilitet är metallindustrin, förlagsverksamhet och produktion av elektroniska komponenter.
7. Davis och Henrekson (2005).
8. Wolfers (2005).
9. Hausman m.fl. (2005).
10. Klapper m.fl. (2006).

Kapitel 9

1. Under senare tid utgör anhängiga en viktig källa till invandring till Sverige.
2. År 2006 invandrade dock totalt sett över 6000 personer från Polen, vilket är en ökning med flera tusen jämfört med tidigare år (Migrationsverket, 2007a). Antalet personer från Polen som fick förstängstillstånd enligt EES-avtalet som arbetstagare var ca 4000 (Migrationsverket, 2007b).
3. För en jämförelse av invandringen från öst till Sverige och Irland, se Doyle m.fl. (2006).
4. Tyskland var överlägset störst bland de gamla EU-länderna med 1300 personer. Med ca 4000 personer var Polen störst bland de nya EU-länderna (Migrationsverket, 2007b). Antalet permanenta uppehållstillstånd av arbetsmarknadsskäl till personer utanför EES-området var försumbart (349 st, se www.migrationsverket.se/pdf/inter/statistik/tabs1.pdf). Antalet tillfälliga arbetstillstånd till personer från utanför EES-området var ca 8000 (Migrationsverket, 2007c). Observera att dessa siffror inte inkluderar nordiska medborgare.
5. Utbildnings- och kulturdepartementet, faktablad U06.011 (maj 2006).
6. Se SCB:s statistik över befolkningens utbildning.
7. Se Pedersen, Røed och Schröder (2001).

Referenser

- Acemoglu, D., S. Johnson och J. Robinson (2005), »Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth«, i Aghion, P. och S.N. Durlauf (red.) *Handbook of Economic Growth*, Elsevier.
- Altshuler, R., H. Grubert och T. S. Newlon (2001), »Has U.S. investment abroad become more sensitive to tax rates?«, i J. R. Hines Jr. (red.), *International Taxation and Multinational Activity*, University of Chicago Press, Chicago.
- Andersen, T.M. (2003), »Welfare policies, Labour Taxation and International Integration«, *International Tax and Public Finance*, 10, s. 43–62.
- Andersen T. och A. Sørensen (2006), »Labour Markets and Product Market Integration – Aggregate Gains and Distribution«, stencil, Department of Economics, Aarhus university.
- Andersen, T.M. (2007), »Unemployment Insurance and Taxation: Insurance vs. Incentives«, stencil, University of Aarhus.
- Antràs, P. (2003), »Firms, Contracts, and Trade Structure«, *Quarterly Journal of Economics*, 118(4), s. 1375–1418.
- Antràs, P. och E. Helpman (2006), »Contractual Frictions and Global Sourcing«, NBER Working Papers no. 12747.
- Arvidsson, G., H. Bergström, C. Edquist, D. Högberg och B. Jönsson (2007), *Medicin för Sverige! Nytt liv i en framtidsbransch*, SNS Förlag, Stockholm.
- Autor, D.H., F. Levy och R.J. Murnane (2003), »The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration«, *Quarterly Journal of Economics* 118, s. 1279–1333.
- Baldwin, R. och P. R. Krugman (2004), »Agglomeration, Integration and Tax Harmonization«, *European Economic Review*, 48, s. 1–23.
- Backus, D. och M. Crucini (2000), »Oil Prices and the Terms of Trade«, *Journal of International Economics*, 50, s. 185–213.
- Bandick, R. (2007), »Multinationals and Plant Survival in Swedish Manufacturing«, mimeo, Örebro universitet.
- Barba Navaretti, G. och A. J. Venables (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press, Princeton.
- Bartel, A., S. Lach och N. Sicherman (2005), »Outsourcing and Technological Change«, CEPR. Discussion Paper no. 5082.

- Becker, S. O., K. Ekholm, R. Jäckle och M.-A. Muendler (2005), »Location Choice and Employment Decisions: A Comparison of German and Swedish Multinationals«, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 141, s. 693–731.
- Bernard, A., B. Jensen och P. Schott (2006), »Transfer Pricing by U.S. Based Multinational Firms«, NBER Working Paper no. 12493.
- Bigsten, A. och B. Holmlund (2006), »Överdrivna farhågor om hotet från Kina«, *Ekonomisk debatt*, 34(2), s. 68–73.
- Blanchard, O. och T. Philippon (2003), »The Decline of Rents, and the Rise and Fall of European Unemployment«, stencil, Massachusetts's Institute of Technology (MIT).
- Blundell, R. W. och T. MaCurdy (1999), »Labour Supply: Review of Alternative Approaches«, i O. Ashenfelter och D. Card (red.), *Handbook of Labor Economics Vol. 3A*, Elsevier Science B. V., Amsterdam.
- Bratberg, E., K. G. Salvanes och K. Vaage (2006) »Has job stability decreased in Norway?«, Working Papers in Economics no. 11–2006, Department of Economics, University of Bergen.
- Braun, M. och B. Larrain (2005), »Finance and the Business Cycle: International Inter-Industry Evidence«, *Journal of Finance*, 60, s. 1097–1128.
- Bruno, G., A. Falzoni och R. Helg (2004), »Measuring the Effect of Globalization on Labour Demand Elasticity: An Empirical Application to OECD Countries«, CESPRI Working Paper no. 153.
- Buch, C.M., J. Döpke och H. Strotmann (2006), »Does Trade Openness Increase Firm-Level Volatility?«, Deutsche Bundesbank Discussion Paper no. 40/2006.
- Buch, C.M., J. Kleinert och F. Toubal (2003), »The Distance Puzzle: On the Interpretation of the Distance Coefficient in Gravity Equations«, Kiel Institute for World Economics, Working Paper no. 1159.
- Caballero, R. (2007), *The Macroeconomics of Specificity and Restructuring*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Cavallo, E.A. (2007), »Output Volatility and Openness to Trade: A Reassessment«, IADB Working Paper no. 604.
- Comin, D., E.L. Goshen och B. Rabin (2006), »Turbulent Firms, Turbulent Wages?«, NBER Working Paper no. 12032.
- Comin, D. och T. Philippon (2005), »The Rise in Firm-Level Volatility: Causes and Consequences« NBER Working Paper no. 11388.
- Conway, P. och G. Nicoletti (2006), »Product Market Regulation in the Non-Manufacturing Sectors of OECD Countries: Measurement and Highlights«, OECD Working Paper no. 530.

- Cuñat, A. och M. Melitz (2007), »Volatility, Labor Market Flexibility, and the Pattern of Comparative Advantage«, NBER Working Paper no. 13062.
- Daveri, F. och G. Tabellini (2000), »Unemployment, Growth and Taxation in Industrial Countries«, *Economic Policy*, 15, s. 49–90.
- Davies, J.B., S. Sandstrom, A. Shorrocks och E.N. Wolff (2006), »The World Distribution of Household Wealth«, mimeo, WIDER, Helsingfors.
- Davis, S. och M. Henrekson (2005), »Wage-setting Institutions as Industrial Policy«, *Labour Economics*, 12, s. 345–377.
- Davis, S.J., J. Haltiwanger, R. Jarmin och J. Miranda (2006a), »Volatility and Dispersion in Business Growth Rates: Publicly Traded versus Privately Held Firms«, *NBER Macroeconomics Annual*, s. 107–180.
- Davis, S.J., R.J. Faberman, J. Haltiwanger, R. Jarmin och J. Miranda (2006b), »Business Volatility, Job Destruction and Unemployment«, stencil, University of Maryland.
- Di Giovanni, J. och A.A. Levchenko (2006), »Trade Openness and Volatility«, mimeo IMF, Washington.
- Dickens, W., L. Goette, E. Groschen, S. Holden, J. Messina, M. Schweitzer, J. Turunen och M. Ward (2007), »How Wages Change: Micro Evidence from the International Wage Flexibility Project«, *Journal of Economic Perspectives*, 21, s. 195–214.
- Doyle, B.M. och J. Faust (2005), »Breaks in Variability and Co-Movement of G-7 Economic Growth«, *Review of Economics and Statistics*, 87, s. 721–740.
- Doyle, N., G. Hughes och E. Wadensjö (2006), »Freedom of Movement for Workers from Central and Eastern Europe. Experiences in Ireland and Sweden«, Sieps Report 2006:5, Swedish Institute for European Policy Studies, Stockholm.
- European Commission (2006), »Structures of the taxation systems in the European Union«, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- Fabbri, F., M.J. Slaughter och J.E. Haskel (2003), »Does Nationality Matter for Labor Demand?«, *Journal of the European Economic Association*, 1, s. 698–707.
- Feinberg, S. och M. Keane (2006), »Accounting for the Growth of MNC-Based Trade Using a Structural Model of U.S. MNCs«, *American Economic Review*, 96, s. 1515–1558.

- Finansdepartementet (2007), *Bilaga 1: Svensk ekonomi*, Stockholm.
- Forslid, R. och E. Leamer (2006), »Globaliseringen och Europaintegrationen – effekter på produktion och löner i Sverige«, i R. Freeman, B. Swedenborg och R. Topel (red.), *NBER rapporten 11. Att reformera välfärdsstaten. Amerikanskt perspektiv på den svenska modellen*, SNS Förlag, Stockholm.
- Garretsen, H. och J. Peeters (2007), »Capital Mobility, Agglomeration and Corporate Tax Rates: Is the Race to the Bottom for Real?«, *CESifo Economic Studies*, 53, s. 263–293.
- Gartell, M., A.-C. Jans och H. Persson (2007), »The Importance of Education for the Reallocation of Labor: Evidence from Swedish Linked Employer-Employee Data 1986–2002«, IFAU Working Paper no. 2007:14.
- Grossman, S. och O. Hart (1986), »The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration«, *Journal of Political Economy*, 94, s. 691–719.
- Grossman, C.M. och E. Rossi-Hansberg (2006), »Trading Tasks: A simple theory of offshoring«, NBER Working Papers no. 12721.
- Hagberg, T. och C. Johansson (2006), »Offshoring – where and why?«, c-uppsats, nationalekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
- Hakkala, K., F. Heyman och F. Sjöholm (2007), »Cross-Border Acquisitions, Multinationals and Wage Elasticities«, IFN Working Paper no. 709.
- Hansson, P. (2000), »Relative Demand for Skills in Swedish Manufacturing: Technology or Trade«, *Review of International Economics*, 8, s. 533–555.
- Hansson, P. och N. Lundin (2004), »Export as an indicator on or promoter of successful Swedish manufacturing firms in the 1990s«, *Review of World Economics*, 140, s. 415–445.
- Hansson, P. m.fl. (2007), *Svenskt näringsliv i en globaliserad värld*, Institutet för Tillväxtpolitiska Studier (ITPS), Östersund.
- Hausman, R., J. Hwang och D. Rodrik (2005), »What You Export Matters«, NBER Working Paper no. 11905.
- Helpman, E., M.J. Melitz och S.R. Yeaple, (2004), »Export versus FDI with Heterogeneous Firms«, *American Economic Review*, 94(1), s. 300–316.

- Heyman, F., F. Sjöholm och P. Gustavsson (2006), »Acquisitions, Multi-nationals and Wage Dispersion«, Institutet för Näringslivsforskning, Working Paper No. 675
- Holmlund, B. och D. Storrie (2002), »Temporary Work in Turbulent Times: The Swedish Experience«, *Economic Journal*, 112, s. F245–F269.
- Jansson, J.-O. (2007), »Ekonomi och politik för tjänster«, *Ekonomisk Debatt*, 35(1), s. 15–29.
- Johansson, B. och D. Nilsson (2007), »Globalisation and Distribution of Exports«, i Nilsson, D., *Essays on Trade Flows, Demand Structure and Income Distribution*, doktorsavhandling, Internationella Handelshögskolan i Jönköping.
- Kaufmann, D., A. Kraay och M. Mastruzzi (2006), »Governance Matters V: Governance Indicators for 1996–2005«, World Bank, Washington. Data kan laddas ned på www.govindicators.org.
- Klapper, L., L. Laeven och R. Rajan (2006), »Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship«, *Journal of Financial Economics*, 82, s. 591–629.
- Konjunkturinstitutet (2006), *Lönebildningsrapporten 2006*, Konjunkturinstitutet, Stockholm.
- Koren, M. och S. Tenreyro (2007), »Volatility and Development«, *Quarterly Journal of Economics*, 122, s. 243–287.
- Kose, M.A., E. Prasad, K. Rogoff och S.J. Wei (2006), »Financial Globalization: A Reappraisal«, IMF Working Paper no. 06/189.
- Kose, M.A., E.S. Prasad och M.E. Terrones (2003), »Financial Integration and Macroeconomic Volatility«, *IMF Staff Papers*, 50, s. 119–141.
- Krugman, P. och M. Obstfeld (2006), *International Economics: Theory & Policy*, 7:e uppl., Pearson, Boston.
- Larsen, D. och P.B. Sørensen (2003), »Financing the Nordic Welfare States«, i *Det fremtida nordiske välfärdssamhället – utmaningar och möjligheter*, Nordiska Ministerrådet.
- Lipsey, R.E. (2002), »Home and host country effects of FDI«, NBER Working Paper no. 9293.
- Lucas, R.E.J. (1988), »On the Mechanics of Economic Development«, *Journal of Monetary Economics*, 22, s. 3–42.
- Lundborg, P. (2005), »Individual Wage Setting, Efficiency Wages and Productivity in Sweden«, FIEF Working Paper no. 205.
- Marin, D. och T. Verdier (2003), »Globalization and the Empowerment of Talent«, CEPR Discussion Paper no. 4129.

- Migrationsverket (2007a), »In- och utvandring av utländska medborgare efter medborgarskap«, www.migrationsverket.se/pdf/filer/statistik/statistik_8_2006.pdf.
- Migrationsverket (2007b), »Beviljade förstagångstillstånd enligt EES-avtalet fördelade på arbetstagare, egen företagare, tillhandahållare/motagare av tjänster, studerande och anhöriga efter medborgarskap och kön«, www.migrationsverket.se/pdf/filer/statistik/statistik_5_2006.pdf
- Migrationsverket (2007c), »Översikt av beviljade tidsbegränsade uppehållstillstånd/arbetstillstånd av arbetsmarknadsskäl efter kön«, www.migrationsverket.se/pdf/filer/statistik/statistik_7_2006.pdf
- Nickell, S. (2004), »Employment and Taxes«, CEPR Discussion Paper no. 634.
- Nordström-Skans, O., P-A. Edin och B. Holmlund (2006), »Wage Dispersion Between and Within Plants: Sweden 1985–2000«, IFAU Working Paper no. 2006:9.
- Nunn, N. (2007), »Relationship-Specificity, Incomplete Contracts and the Pattern of Trade«, *Quarterly Journal of Economics*, 22, s. 569–600.
- OECD (2005), *Trade and Structural Adjustment*, TD/TC 2005:2, OECD, Paris.
- Pederson P.J., M. Røed och L. Schröder (2002), »Utvandringen från de skandinaviska välfärdsstaterna«, i P. Molander och T.M. Andersen (red.), *Alternativ i välfärdspolitiken*, SNS Förlag, Stockholm
- Persson, M. och M. Radetzki (2006), »Kina, Sverige och globaliseringen«, *Ekonomisk Debatt*, 34(1), s. 5–16.
- Persson, T. och G. Tabellini (1994), »Is Inequality Harmful for Growth?«, *American Economic Review*, 84, s. 600–621.
- Pissarides, C. (1998), »The Impact of Employment Tax Cuts on Unemployment and Wages: The Role of Unemployment Benefits and Tax Structure«, *European Economic Review*, 42, s. 155–84.
- Planas, C., W. Roeger och A. Rossi (2003), »How much has labour taxation contributed to European structural unemployment?«, European Commission, DG Economic and Financial Affairs, Working Paper no. 183.
- Rajan, R. och J. Wolf (2006), »The Flattening Firm: Evidence from Panel Data on the Changing Nature of Corporate Hierarchies«, *Review of Economics and Statistics*, 88, s. 759–773.
- Rajan, R. och L. Zingales (2000), »The Governance of the New Enterprise« i X. Vives (red.), *Corporate Governance, Theoretical and Empirical Perspectives*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Rodrik D. (1998), »Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?« *Journal of Political Economy*, 106(5), s. 997–1032.
- Roine, J. och Waldenström, D. (2006), »Svenska toppinkomsters utveckling 1903–2004«, *Ekonomisk debatt*, 34(8), s. 16–33.
- Saint-Paul, G. (2002), »Employment Protection, International Specialization, and Innovation«, *European Economic Review*, 46, s. 375–395.
- Samuelson, P. (2004), »Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economics Supporting Globalization«, *Journal of Economic Perspectives*, 18, s. 135–146.
- SCB (2004), *Sveriges ekonomi: Statistiskt perspektiv – Fjärde kvartalet 2004*, Stockholm.
- SCB (2005), *Sveriges ekonomi: Statistiskt perspektiv – Tredje kvartalet 2005*, Stockholm.
- Sinn, H.-W. (1995), »A Theory of the Welfare State«, *Scandinavian Journal of Economics*, 97, s. 495–526.
- Svaleryd, H. och J. Vlachos (2005), »Financial Markets, the Pattern of Industrial Specialization and Comparative Advantage: Evidence from OECD Countries«, *European Economic Review*, 49, s. 113–144.
- Thesmar, D. och M. Thoenig (2004), »Financial Market Development and the Rise in Firm Level Uncertainty«, CEPR Discussion Paper no. 4761.
- Traca, D. (2005), »Trade Exposure, Export Intensity, and Wage Volatility: Theory and Evidence«, *Review of Economics and Statistics*, 87, s. 336–347.
- Transitions to Unemployment: An Empirical Analysis for West Germany«, IZA Discussion Paper No. 1368.
- Weitzman, M. (1985), »The Simple Macroeconomics of Profit Sharing«, *American Economic Review*, 75, s. 937–953.
- Wolfers, J. (2005), »Measuring the Effects of Employment Protection on Job Flows: Evidence from Seasonal Cycles«, mimeo, University of Pennsylvania.
- World Bank (2006), *Doing Business 2007: How To Reform*, World Bank, Washington. Data kan laddas ned på www.doingbusiness.org.
- World Bank (2007) World Development Indicators 2007, databas, CD-rom.
- Zingales, L. (2007), »Is the US Capital Market Losing its Competitive Edge?«, *Journal of Economic Perspectives*, under publicering.

Välfärdsrådet 2007

Professor Torben M. Andersen är verksam vid Århus universitet. Han var ordförande i det danska Ekonomiska Rådet (1993–1996 och 2001–2003) samt i den danska Välfärdscommissionen (2003–2006). Hans forskning berör välfärdstatens ekonomi, arbetsmarknad och makroekonomi. Han har bidragit till flera antologier och rapporter på SNS Förlag.

Professor Arne Bigsten är verksam vid Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Han är professor i utvecklingsekonomi och forskar om frågor som rör inkomstfördelning, fattigdom och tillväxt, handel och bistånd samt ekonomisk politik i Afrika och Kina.

Docent Karolina Ekholm är verksam vid nationalekonomiska institutionen, Stockholms universitet, och extern forskningsledare på SNS. Hon forskar i första hand om frågor kring globaliseringens effekter på samhällsekonomin och har bidragit till flera antologier och rapporter på SNS Förlag.

Fil.dr. Jonas Vlachos är verksam vid nationalekonomiska institutionen, Stockholms universitet och knuten till Institutet för Näringslivsforskning. Hans forskning berör områden inom internationell ekonomi och under senare tid även vad som orsakar förändringar i inkomstspridning.

Referensgrupp

för SNS forskningsprojekt om internationaliseringen och de svenska jobben

JAN NYGREN (ordf.), Saab
BO BYLUND, Arbetsmarknadsstyrelsen
TORD SVEDBERG, AstraZeneca
HÅKAN GERGILS, Ecofin Invest
JAN-ERIK STJERNVALL, Ericsson
INGVAR LINSE, FöreningsSparbanken
MAGNUS RUNNBECK, ISA
PIA SVENSSON, Lernia
STAFFAN LARSSON, Nutek
ROLAND ENCKVIST, Regionplane- och trafikkontoret
ANNA EKSTRÖM, SACO
LARS LINDBLOM, Samhall
GUNNAR TÄRNVIK, SCA
JAN MORITZ, Stora Enso
BO LEANDER, Svensk Exportkredit
JAN EDLING, Vinnova
MATS LARSSON, WM-data

