

Hur påverkar handel och utflyttning av produktion den svenska arbetsmarknaden?

Den ökade integrationen i världsekonomin anses utgöra ett hot mot jobben och vår ekonomi. Enligt flera bedömare kan konkurrensen från låglöneländer som Kina och Indien förväntas leda till förlorade arbetstillfällen och fallande reallöner i Sverige. I denna uppsats redogörs för hur globaliseringens effekter på arbetsmarknaden analyseras av forskare inom fältet internationell ekonomi. Genom detta belyses också varför dessa forskare vanligtvis är mindre oroade över globaliseringens arbetsmarknadseffekter än allmänheten i stort.

**KAROLINA
EKHOLM OCH
KATARIINA
HAKKALA**

Karolina Ekholm är docent i nationalekonomi vid Handels högskolan i Stockholm och forskningsledare på SNS. Hon har främst forskat om internationell handel och utländska direktinvesteringar. karolina.ekholm@hhs.se

Katariina Hakkala är doktor i nationalekonomi och forskare vid Institutet för Näringslivsforskning. Hennes huvudsakliga inriktning är internationell ekonomi med fokus på multinationella företag. katariina.hakkala@näringslivsforskning.se

Under de senaste åren har globaliseringens effekter på arbetsmarknaden varit ett ständigt återkommande tema i debatten. Inte minst har fenomen som utflyttning av tillverkning och tjänster till låglöneländer som Kina, Indien och länderna i Central- och Östeuropa uppmärksammats i media. Nationalekonomiska forskare i allmänhet – och kanske forskare inom internationell ekonomi i synnerhet – har anklagats för att bagatellisera betydelsen av denna utveckling och för att blunda för dess konsekvenser för svensk sysselsättning och svenska löner (se Persson och Radetzki 2006 i *Ekonomisk Debatt*).

Vi tillhör dem som är skeptiska till förutsägelsen att den ökade globaliseringen – i form av ökade handels- och investeringsflöden – leder till minskad efterfrågan på arbetskraft och fallande reallöner i höglöneländer som Sverige. Vår skepsis grundas huvudsakligen på tre iakttagelser. För det första påverkas reallönerna i ett land inte bara av konkurrensen med andra länder utan även av tillgången till teknologi och viktiga marknader. För det andra finner de studier som har analyserat effekten av handel och utländska direktinvesteringar på efterfrågan på arbetskraft förhållandevis små effekter. Slutligen visar erfarenheten att det typiska mönstret när låglöneländer integreras med höglöneländer genom att handla och öppna upp för investeringar är att reallönerna stiger snabbt i låglöneländerna. Detta mönster har vi sett när det gäller Japan under 1960- och 1970-talen och de sk asiatiska tigrarna – dvs Hongkong, Singapore, Sydkorea och Taiwan – under 1970- och 1980-talen. I artikeln utvecklar vi dessa resonemang mer i detalj.

1. Internationell ekonomi och löner

Utgångspunkten för en analys av effekten av internationell konkurrens på arbetsmarknaden är att sådan konkurrens påverkar specialiseringsmönster, vilka i sin tur påverkar den relativa efterfrågan på olika produktionsfakto-

rer. Den mest grundläggande analysmodellen för sambandet mellan handel och specialiseringsmönster är den så kallade Heckscher-Ohlin-modellen. Denna modell bygger på tanken att specialisering sker utifrån komparativa fördelar baserat på relativa faktortillgångar. Modellen är en allmän jämviktsmodell med låg dimensionalitet; den utgår ifrån att det finns två sektorer i ekonomin och att dessa två sektorer endast använder två produktionsfaktorer. Vanligtvis tänker vi oss de två produktionsfaktorerna som arbete och kapital, där kapital ska tolkas i vid mening så att det inte bara inkluderar realkapital utan också humankapital.

Heckscher-Ohlin-modellen genererar två teorem som har bäring på sambandet mellan handel och löner: (1) faktorprisutjämnningsteoremet, enligt vilket friktionslös handel under vissa förutsättningar leder till en fullständig utjämnning av faktorpriserna, och (2) Stolper-Samuelsonteoremet, enligt vilket ett fall i relativpriset på en vara leder till en minskning av den reala ersättningen till den produktionsfaktor som används intensivt i produktionen av varan och en ökning av den reala ersättningen till den andra produktionsfaktorn.

En tillämpning av dessa teorem på Kinas och Indiens intåg på världsmarknaden leder till två prediktioner: (1) Lönerna i länder som Sverige och lönerna i Kina och Indien närmar sig varandra. (2) I den mån Kinas och Indiens intåg på världsmarknaden leder till ett relativprisfall på arbetsintensiva varor faller reallönerna (och realavkastningen på kapital stiger).

Eftersom den senare tillämpningen leder till prediktionen om en reallönminskning kan det finnas skäl att klargöra vilken mekanism denna prediktion bygger på. Relativprisfallet på arbetsintensiva varor minskar den relativa lönsamheten i arbetsintensiv produktion och leder därmed till att resurser omallokeras till mer kapitalintensiv produktion. I kapitalintensiva sektorer efterfrågas i första hand kapital, medan arbetsintensiva sektorer i första hand släpper ifrån sig arbetskraft. För att faktormarknaderna ska klareras krävs att relativpriset på arbete faller så att företag i samtliga sektorer går över till att producera med mer arbetsintensiv teknik. En ökning av arbetsintensiteten – eller minskning av kapitalintensiteten – leder till minskad arbetsproduktivitet under standardantaganden i neoklassisk produktionsteori. Med fullständig konkurrens på faktormarknaderna reflekteras förändringen i produktivitet fullt ut i den reala ersättningen till produktionsfaktorerna. Därmed faller reallönen.

En omfattande forskningslitteratur har studerat hur väl Heckscher-Ohlin-modellens prediktioner överensstämmer med empiriska observationer. Den mest uppenbara skillnaden mellan modellens prediktioner och vad vi observerar i verkligheten gäller faktorprisutjämnning. Faktorpriser skiljer sig betydligt åt, även mellan länder som handlar relativt fritt med varandra (faktum är att de ofta skiljer sig åt inom ett och samma land). Ett skäl till detta är att länder inte har tillgång till exakt samma teknologi – en förutsättning för faktorprisutjämnningsteoremet (Trefler 1993, Davis och Weinstein 2001). En annan är att handel faktiskt inte bedrivs utan friktioner. Även

handel mellan länder som har frihandelsavtal kostar i termer av transporter och väntetider vid gränsen.

Senare tids forskning om internationell handel har i stor utsträckning varit inriktad på att analysera konsekvenserna av dessa handelskostnader. Med stordriftsfördelar i produktionen, eller andra fördelar med att koncentrera verksamheten, blir det viktigt för företagen att ta hänsyn till handelskostnaderna när de fattar sina lokaliseringsbeslut. Företag som säljer sina produkter i flera länder har anledning att förlägga sin verksamhet så att kostnaderna för att exportera minimeras. Detta innebär att det finns fördelar med att förlägga verksamheten i länder med stor marknadspotential, dvs länder med stora marknader eller som ligger nära länder med stora marknader (se t ex Baldwin m fl 2003).

En implikation av denna teori är att lönerna tenderar att vara högre i regioner med stor marknadspotential än i regioner med liten marknadspotential. Skälet till detta är att de företag som producerar i en region med liten marknadspotential får lägre intäkter när vi dragit bort kostnaderna för export samtidigt som de har högre kostnader för insatsvaror när priset täcker kostnaderna för import. Förädlingsvärdet för ett företag i en region med liten marknadspotential pressas alltså från två håll: intäkterna dras ned av exportkostnader och kostnaderna för insatsvaror drivs upp av importkostnader. Ett sådant företag har alltså ett mindre utrymme att ta av när det betalar löner och ränta på kapital än motsvarande företag i en region med stor marknadspotential. Med fri kapitalrörlighet förväntar vi oss trots allt att kapitalavkastningen utjämnas. Därmed återstår endast lönen som den variabel som får absorbera hela skillnaden i företagets förutsättningar att ersätta produktionsfaktorerna.

Ett par nyligen genomförda studier har undersökt sambandet mellan löner och marknadspotential. Redding och Venables (2004) visar att cirka 70 procent av variationen i länders per capita-inkomster (vilket de använder för att approximera lönerna) förklaras av ländernas tillgång till konsument- och insatsvarumarknader. Marknadspotentialens betydelse för löneskillnaderna inom ett land har exempelvis visats av Hanson (2005) för USA.

De löneskillnader som vi observerar mellan länder avspeglar alltså produktivitetsskillnader som inte bara baseras på tillgång till olika teknologi, utan också på ländernas marknadspotential. Länders marknadspotential beror dels på storleken på den egna marknaden, dels på läget i förhållande till stora utländska marknader. En slutsats av detta är att vi trots faktorprisutjämnningsteoremet inte förväntar oss att handel ska utjämna löneskillnader mellan länder. Skillnader i tillgången till teknologi medför högre reallöner i länder med högre faktorproduktivitet. Dessutom bidrar handel i viss mån till att löneskillnader uppstår och vidmakthålls genom att den skapar en press på lönerna i regioner i den ekonomiska periferin.

2. Globaliseringen och efterfrågan på arbetskraft

Globaliseringens effekter på efterfrågan på arbetskraft i ett land beror på en rad faktorer. Den mest uppenbara faktorn är hur globaliseringen påverkar landets specialiseringsmönster. Av vad som sagts ovan framgår dock att även hur den påverkar landets tillgång till utländsk teknologi och hur den påverkar landets marknadspotential har stor betydelse.

När det gäller specialiseringsmönster förväntar vi oss att globaliseringen bidrar till att höglöneländer som Sverige blir mer specialiserade på kapitalintensiv produktion (realkapitalintensiv, humankapitalintensiv eller båda). Konsekvensen av detta skulle vara en minskad relativ efterfrågan på lågutbildad arbetskraft och arbetskraft utan särskild kompetens. I detta avsnitt ska vi redogöra för den forskning som har studerat hur olika uttryck för ökad globalisering har påverkat efterfrågan på arbetskraft ur detta perspektiv. Vi skiljer mellan studier som fokuserar på effekten av internationell handel, studier som fokuserar på effekten av de multinationella företagens utländska investeringar och studier som fokuserar på en utflyttning av produktion av insatsvaror och tjänster, s k offshoring.

Handel

Under 1990-talets början bedrevs en i vissa stycken hetsig debatt bland ekonomer i USA om huruvida globaliseringen var orsaken till en markant ökning av utbildningspremien, en utveckling som bidrog till en mer ojämlig inkomstfördelning. Flera kända amerikanska ekonomer deltog i denna debatt. Edward Leamer, som tillsammans med Rikard Forslid nyligen granskat globaliseringens konsekvenser för svenska löner (Forslid och Leamer 2006), tillhörde dem som menade att handeln med låglöneländer var en starkt bidragande faktor till ökade löneskillnader mellan hög- och lågutbildade (Leamer 1997). Mot denna uppfattning uttalade sig bl a den kände ekonomen Paul Krugman (2000). Ett skäl som Krugman angav till varför han inte trodde att handeln med låglöneländer var den drivande faktorn var att denna handel helt enkelt var för liten för att ha någon större betydelse.

Det är välkänt att merparten av de industrialiserade ländernas handel bedrivs med andra industrialiserade länder. Vi ser detta fenomen tydligt för Sverige. Drygt 78 procent av vår export 2005 gick till de andra västeuropeiska länderna, Nordamerika, Japan, Australien och Nya Zeeland. Samtidigt kom drygt 80 procent av vår import från samma länder (Kommerskollegium 2006). Handeln med Kina, Indien och länderna i Central- och Östeuropa har dock ökat under senare tid. Importen från Kina utgjorde mindre än två procent av den totala svenska importen 1996. År 2005 hade den ökat till knappt sex procent. Andelen av importen som kommer från Öst- och Centraleuropa ökade från cirka tre procent 1994 till knappt sex procent 2003.

Måste handelns omfattning vara stor för att den ska kunna få stora effekter på efterfrågan på arbetskraft? Inte nödvändigtvis, åtminstone inte för ett litet land som Sverige. Många svenska industriföretag säljer merparten av sin produktion på utländska marknader. Om de väljer att flytta sin till-

verkning till Kina för att lönerna är lägre där påverkas inte handelsflödet mellan Kina och Sverige. Exporten från Kina till de länder i vilka svenska företag säljer sina varor ökar dock samtidigt som exporten från Sverige till dessa länder minskar. Enbart hotet om att företagen kan besluta att flytta produktionen till Kina kan dessutom ha effekter på lönerna, såtillvida att det ökar arbetsgivarnas förhandlingsstyrka i löneförhandlingarna med fackföreningarna.

Ett flertal studier av effekten av handel på relativlönerna mellan hög- och lågutbildade i de industrialiserade länderna har genomförts (t ex Desjonqueres m fl 1999, Hansson 2000, Haskel och Slaughter 2001). Huvudslutsatsen från dessa studier är att handel tycks ha bidragit något till en ökning av relativlönen för högutbildade, men att denna effekt är förhållandevis liten jämfört med vad andra faktorer har bidragit med. Här är det framförallt datoriseringen av ekonomin som antas ha varit den mer betydande faktorn.

Det finns även andra faktorer som talar emot att handel varit den mest betydande faktorn (se Desjonqueres m fl 1999). En är att det inte finns något tydligt stöd för att relativpriset på varor som är intensiva i lågutbildad arbetskraft – en förutsättning för att relativpriset på lågutbildade ska falla enligt Stolper-Samuelsonteoremet – har minskat. Dessutom tycks relativlönen för högutbildade ha ökat även i låglöneländerna. Eftersom handel förväntas leda till att dessa länder specialiserar sig i branscher som är intensiva i lågutbildad arbetskraft borde den i stället medföra ökade relativlöner för de lågutbildade. Slutligen har kvoten mellan hög- och lågutbildade ökat inom i stort sett alla branscher, medan det inte skett någon nämnvärd förskjutning i produktionen mot branscher vars kvot mellan hög- och lågutbildade är relativt hög. Som tidigare nämnts baseras förändringarna i faktorpriser enligt Stolper-Samuelsonteoremet på en omallokering av resurser mellan sektorer och en ökad användning av den faktor som blivit relativt sett billigare i samtliga sektorer. Ökningen i relativpriset på högutbildade borde alltså leda till att företagen valde att producera med tekniker som kräver mindre högutbildade per lågutbildad arbetare. De empiriska observationerna går således på tvärs mot vad vi skulle förvänta oss utifrån Stolper-Samuelsonteoremet.

Direktinvesteringar

Under senare tid har debatten kring globaliseringens effekter på arbetsmarknaden i stor utsträckning handlat om utflyttning av produktion, antingen genom att företag flyttar verksamhet till utlandet eller genom att de väljer att använda utländska underleverantörer i stället för svenska. Företag som flyttar en del av sin verksamhet till utlandet blir multinationella och flytten sker genom att företagen genomför direktinvesteringar i utlandet.

Enligt den statistik vi har om direktinvesteringar och multinationella företags verksamhet har deras betydelse i världsekonomin ökat. Liksom i fallet med internationell handel går dock direktinvesteringsflödena i första

hand mellan de industrialiserade länderna. Över 90 procent av direktinvesteringarna kommer från i-länderna och ca 70 procent hamnar i samma grupp av länder (UNCTAD 2004). Enligt teorin om multinationella företag drivs dessa investeringar av företagens behov av att komma närmare sina kunder snarare än deras behov av att sänka sina produktionskostnader. Om detta är huvudmotivet bör vi inte förvänta oss några starka effekter på specialiseringsmönster och den relativa efterfrågan på olika produktionsfaktorer.

Inflödet av direktinvesteringar i låglöneländer i Asien och Central- och Östeuropa har dock ökat snabbt under senare tid. Central- och Östeuropas andel av de totala direktinvesteringarna ökade från 2,4 till 3,7 procent mellan 1999 och 2003 och Syd-, Öst- och Sydostasiens andel ökade från 10 till 17 procent under samma period (UNCTAD 2004). Till viss del motiveras sannolikt dessa investeringar av att dessa länder tillhandahåller nya expanderande marknader som företagen vill komma närmare. De låga lönekostnaderna utgör dock säkert också en betydelsefull faktor.

Hur påverkar dessa investeringar efterfrågan på arbetskraft i länder som Sverige? Efterfrågan i de investerande företagens hemländer påverkas inte bara av förändringar i det enskilda företags efterfrågan utan även av eventuella effekter på underleverantörer och andra företag vars efterfrågan påverkas av utlandsexpansionen. Dessa indirekta effekter kan mycket väl vara positiva. En utlandsetablering kan medföra att efterfrågan på svensk-tillverkade produkter ökar genom att större produktionsvolymmer utomlands ökar efterfrågan på insatsvaror tillverkade i Sverige.

De indirekta effekterna på efterfrågan på arbetskraft är svåra att fånga i empiriska studier. Det finns i princip två olika typer av studier som analyserar direktinvesteringarnas effekter på efterfrågan på arbetskraft: (1) studier som, liksom de ovan diskuterade studierna om handel, utgår ifrån att direktinvesteringar kan påverka ekonomins specialiseringsmönster och (2) studier som enbart uppskattar den direkta effekten på företags egen efterfrågan på arbetskraft i hemlandet.

Till den förra kategorin hör en studie av Slaughter (2000), i vilken effekten av de amerikanska multinationella företagens utlandsexpansion på den relativa efterfrågan på arbetare och tjänstemän skattas. Slaughter fann ingen statistiskt signifikant effekt och drog därför slutsatsen att direktinvesteringarna inte bidragit till den ökade relativlönen för tjänstemän i USA.

En liknande studie har genomförts för Sverige av Hansson (2001, 2004). Till skillnad från Slaughter skiljer dock Hansson mellan en expansion i OECD-länder och en expansion i icke-OECD-länder. Han använder sig dessutom av information om de anställdas utbildningsnivå i stället för om de är arbetare eller tjänstemän och definierar högutbildade som anställda med eftergymnasial utbildning. Han finner visst stöd för att en expansion i icke-OECD-länder lett till en minskad relativ efterfrågan på lågutbildade i Sverige. Enligt hans skattningar förklarar de multinationella företagens expansion i dessa länder 1990-97 cirka 5 procent av den totala ökningen av

kvoten mellan hög- och lågutbildade i svensk tillverkningsindustri. Effekten är visserligen något större när han studerar moderbolagens efterfrågan på hög- och lågutbildade, men sammantaget ger hans resultat intrycket av förhållandevis små effekter.

Den andra typen av studie är den som analyserar effekten av det multinationella företagens utlandsexpansion på efterfrågan på arbetskraft i moderbolaget. Dessa studier skattar hur efterfrågan på arbetskraft i moderbolaget påverkas av förändringar i relationen mellan lönekostnader utomlands och i hemlandet.

De första studierna som använde denna metod baserades på data över amerikanska multinationella företag (Brainard och Riker 1997, 2001). Dessa studier fann att företagens utlandsanställda i viss mån ersatte arbetskraft i moderbolagen, men att denna substitution var väsentligt mindre än den som skedde mellan dotterbolag i olika låglöneländer. Författarna tolkade detta resultat som ett tecken på att företagen i stor utsträckning förlägger olika typ av verksamhet till olika platser. Arbetskraft i länder som konkurrerar om samma typ av verksamhet utgör substitut för varandra, medan arbetskraften i länder som attraherar investeringar i aktiviteter som i viss mån är komplementära t o m kan bli komplement till varandra.

Ett antal studier har genomförts med liknande metoder. Braconier och Ekholm (2000) studerade de svenska multinationella företagen 1970–94 och fann substitutionseffekter mellan moderbolagen och dotterbolag i höglöneländer, medan de skattade effekterna för dotterbolag i låglöneländer var insignifikanta. Konings och Murphy (2006), som studerade över 1 000 västeuropeiska multinationella företag 1993–98 och deras dotterbolag i Europa, fann liknande resultat; skattningar av efterfrågan på arbetskraft i moderbolagen uppvisade substitutionseffekter gentemot arbetskraften i västeuropeiska dotterbolag och insignifikanta effekter gentemot arbetskraften i dotterbolag i Central- och Östeuropa. Slutsatsen från dessa studier är alltså att de multinationella företagens expansion i andra höglöneländer tenderar att minska deras efterfrågan på arbetskraft i hemlandet, medan deras expansion i låglöneländer inte har någon effekt alls på denna efterfrågan.

En studie som rapporterar i viss mån avvikande resultat är Becker m fl (2005). Denna studie baseras på tvärsnittsdata över svenska och tyska multinationella företag (1998 för de svenska företagen och 2 000 för de tyska företagen). Skillnaden i resultat jämfört med tidigare nämnda studie är att de skattade elasticiteterna tyder på att företagens expansion i Central- och Östeuropa förknippas med en minskad efterfrågan på arbetskraft i moderbolagen. På marginalen är dock den skattade effekten inte stor. En ökning av lönegapet gentemot Central- och Östeuropa med en procent uppskattas minska efterfrågan i de tyska företagen med 760 jobb och i de svenska företagen med 140 jobb.¹

¹ En enprocentig ökning av lönegapet gentemot Central- och Östeuropa uppskattas leda till en minskning av antalet anställda i tyska företag med 0,05 procent och en minskning av antalet anställda i svenska företag med 0,09 procent.

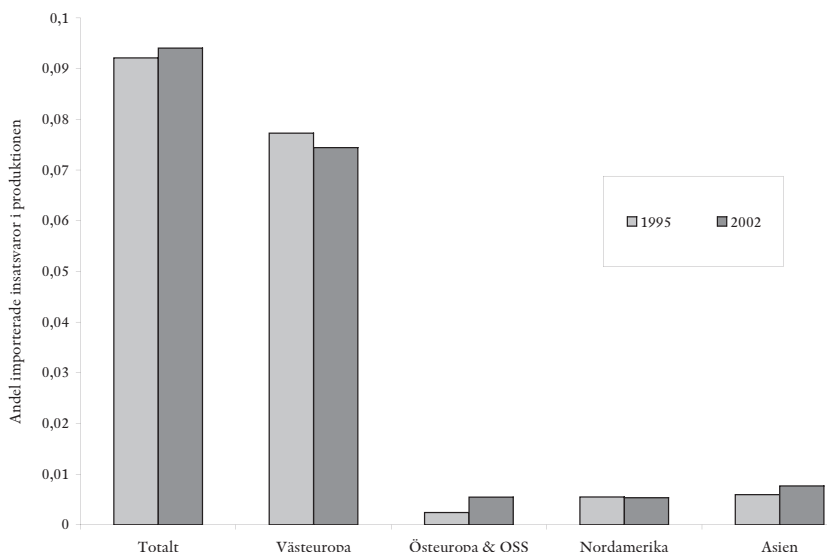
Offshoring

En sammanfattande term för utflyttning av produktion av insatsvaror och tjänster är offshoring (se t ex Ekholm 2006). Begreppet offshoring avser en övergång från att använda inhemska insatsvaror eller tjänster i produktionen till att importera dessa från utlandet. Denna definition omfattar två olika typer av utflyttning: i det ena fallet väljer det inhemska företaget att köpa insatsvarorna från en utländsk underleverantör i stället för att producera dem själv eller köpa dem från en svensk underleverantör ("offshore outsourcing"), medan företaget i det andra fallet flyttar produktionen utomlands till ett utländskt dotterföretag ("inhouse offshoring"). Det senare involverar direktinvesteringar och utgör en delmängd av det som studierna av direktinvesteringarnas effekter på efterfrågan på arbetskraft fokuserar på. Begreppet offshoring involverar dock något mer genom att det också fångar situationer där företagen väljer att använda fristående underleverantörer i utlandet. Det fångar situationer där inhemsk produktion ersätts med import och kan därmed mätas som förändringar i importstatistiken.

De första systematiska analyserna av effekterna av offshoring på efterfrågan på olika typer av arbetskraft gjordes av Feenstra och Hanson på 1990-talet i USA (Feenstra och Hanson 1996, 1999). De utvecklade en metod för att skatta effekten av insatsvaruimport på den relativa efterfrågan mellan tjänstemän och arbetare. Liksom när det gäller de tidigare nämnda studierna av handel var syftet att utvärdera i vilken utsträckning denna form av globalisering bidragit till ökningen i de högutbildades relativlöner i USA. I den senare studien rapporteras att offshoring stod för 15 procent av den observerade ökningen i relativlönen mellan tjänstemän och arbetare under perioden 1979–90.

Ett antal studier har nyligen använt liknande metoder för att studera effekten av offshoring på den relativa efterfrågan på arbetskraft med hjälp av information om importerade insatsvaror från input-output-tabeller. Falk och Koebel (2002) undersöker data för Tyskland under perioden 1978–90 och finner inga negativa effekter vare sig av ökad import av insatsvaror eller av ökade inköp av tjänster på arbetskraften med den lägsta utbildningsnivån. Hijzen m fl (2005) finner dock en negativ effekt av offshoring på arbetare med mindre kvalificerade jobb i Storbritannien under perioden 1982–96. I en studie baserad på data för Sverige under perioden 1995–2000 finner vi att offshoring tycks ha mest negativ effekt på efterfrågan på arbetskraft med som högst gymnasieutbildning (Ekholm och Hakkala 2005). Till skillnad från studierna av Tyskland och Storbritannien skiljer vi mellan offshoring till hög- och låglöneländer. Det är det senare som enligt våra skattningar påverkar den relativa efterfrågan på gymnasieutbildade negativt, medan offshoring till höglöneländer inte har någon statistiskt säkerställd effekt alls.

Vi ska beskriva resultaten från vår egen studie något mer ingående eftersom de baseras på svenska data. Vår studie fokuserar enbart på offshoring av insatsvaruproduktion, eftersom vi saknar detaljerad information om tjänstehandeln. Genom att kombinera informationen från input-output-



Figur 1
"Offshoring" fördelat
regionalt, 1995 och
2002

Källa: Hakkala (2006).

tabellerna med information från handelsstatistiken uppskattar vi dels hur importen av insatsvaror fördelar sig mellan olika länder, dels hur den har utvecklats efter 2000, vilket är det senaste året för vilket en input-output-tabell finns tillgänglig.²

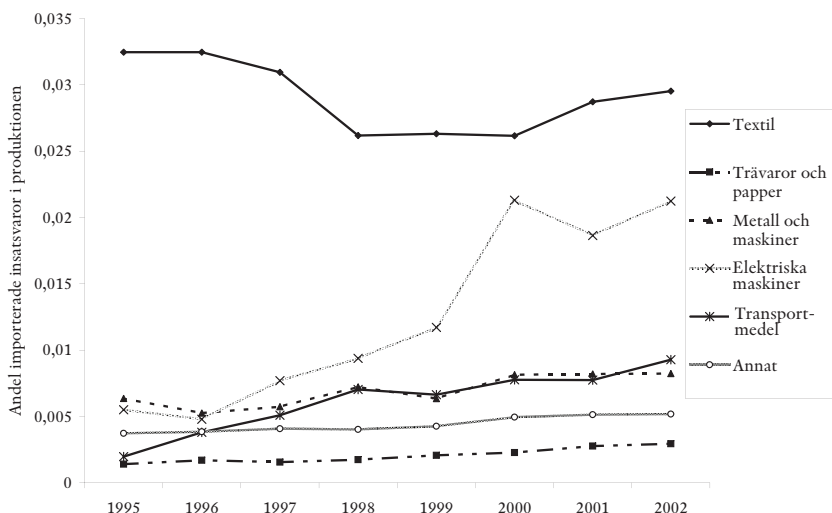
Figur 1 visar hur importen av insatsvaror satt i relation till den totala produktionen i tillverkningsindustrin fördelade sig mellan olika regioner 1995 och 2002. Merparten av denna import sker från andra höglöneländer i Västeuropa. Den största ökningen har dock skett i importen från Öst- och Centraleuropa och även Asien.

När vi studerar importandelen från låglöneländerna närmare ser vi att den utvecklats olika för olika delar av industrin. Figur 2 visar att den största andelen av importerade insatsvaror går till tekobranschen, medan den största ökningen har skett inom elektriska maskiner. Vi tänker kanske inte på tillverkningen av elektriska maskiner som typiskt arbetsintensiv. Inom denna sektor är det radio, TV och kommunikation (SNI₃₂) som utmärker sig mest när det gäller ökningen i andelen importerade insatsvaror (350 procent 1995-2002). De delar av denna bransch som flyttats ut kan dock mycket väl vara relativt arbetsintensiva jämfört med de delar som finns kvar.

I vår analys av effekterna av offshoring på efterfrågan på arbetskraft delar vi upp den svenska arbetskraften inom industrin i tre olika grupper: grundskole-, gymnasie- och högskoleutbildade. Vi låter offshoring påverka

² Liksom de flesta andra studier av offshoring skiljer vi mellan en bred (all import av insatsvaror) och en snäv (import av insatsvaror inom samma bransch) definition. I denna studie fokuserar vi på den snäva definitionen. För en redogörelse för effekterna av offshoring baserat på den breda definitionen, se Ekholm och Hakkala (2005).

Figur 2
Branschfördelad
offshoring till
låginkomstländer
1995–2002



Not: Låginkomstländer definieras enligt Världsbankens klassificering.
Källa: Ekholm och Hakkala (2005).

en branschs kostnadsfunktion på samma sätt som ny teknologi i studier av dess effekter på efterfrågan på arbetskraft. Tanken bakom detta är att offshoring såväl som nya innovationer kan påverka arbetskraftens produktivitet olika beroende på dess egenskaper. När det gäller innovationer förväntar vi oss att produktiviteten i första hand ökar hos den arbetskraft som har kunskaper som är komplementära till den nya teknologin. När det gäller offshoring förväntar vi oss att produktiviteten i första hand ökar för den arbetskraft som är komplementär till den som sysselsätts utomlands.

Utifrån våra regressionsskattningar beräknar vi elasticiteter som anger hur mycket efterfrågan på en viss typ av arbetskraft förändras vid en ökning av importandelen med en procentenhet, förutsatt att vi håller produktionsnivån och kapitalstocken konstant. Som tidigare nämnts pekar resultaten på att offshoring till låglöneländer skiftar efterfrågan bort från arbetskraft med gymnasieutbildning. Detta skift avspeglas i första hand av en ökning av den relativa efterfrågan på arbetskraft med högskoleutbildning. En ökning av andelen importerade insatsvaror från låginkomstländer med en tiondels procentenhet minskar efterfrågan på gymnasieutbildad arbetskraft med ca 0,35 procent och ökar efterfrågan på högskoleutbildad arbetskraft med 0,5–0,6 procent.³ När vi skiljer mellan olika regioner finner vi att resultaten i stor utsträckning drivs av effekterna av offshoring till Central- och Östeuropa.

Våra resultat tyder alltså på att offshoring till låginkomstländer har

³ Som framgår av figur 1 utgjorde importen av insatsvaror från låglöneregionerna Öst- och Centraleuropa drygt en procent av produktionsvärdet 2002. En ökning med en tiondels procent motsvarar alltså en knapp tioprocentig ökning från 2002 års nivå.

negativa effekter på arbetskraft med mellan hög utbildningsnivå snarare än låg utbildningsnivå. Detta resultat är kanske något förvånande. Man kan spekulera i att de institutionella förhållandena på den svenska arbetsmarknaden – med trygghetslagstiftning och turordningsregler enligt LAS – medför en tendens till att äldre arbetare har en bättre möjlighet att behålla sina jobb i samband med att företagen drar ned arbetsstyrkan. Det är troligtvis vanligare att anställda enbart har grundskoleutbildning i äldre kohorter och detta skulle i så fall kunna vara en förklaring till våra resultat. I våra skattningar finner vi dock inget stöd för att offshoring påverkar den relativa efterfrågan på arbetskraft i olika åldersgrupper, så detta förblir en ren spekulatio.

3. Hur påverkar Kina den globala ekonomin?

Vi har hittills klargjort att sambandet mellan handel och reallöner är mer komplicerat än vad Heckscher-Ohlin-modellen förutsäger. Vidare har vi visat att de empiriska studier som analyserat detta samband överlag finner ganska små effekter. I detta avsnitt ska vi diskutera mer explicit hur Kinas integration i den globala ekonomin kan förväntas påverka oss.

Denna integration är utan tvekan en av de viktigaste händelserna för världsekonomin sedan andra världskriget. Mellan 1985 och 2004 ökade Kinas export med i genomsnitt 13 procent per år. Under samma period hade exportens andel av BNP ökat från 10 till 40 procent. Denna exportexpansion har varit till fördel för konsumenter i andra delar av världen eftersom de har kunnat öka sin köpkraft genom att konsumera billiga varor från Kina. Ändå har den kinesiska handelsexpansionen förknippats med negativa effekter på ekonomierna i Europa och Nordamerika.

Vi ser vissa historiska paralleller med den fruktan som Kina väcker med sitt inträde i världsekonomin och det som skedde på 1960- och 1970-talet när Japan började konkurrera med västerländska företag, först inom arbetsintensiva branscher som teko och senare inom elektronikbranschen. Japan, ett folkrikt land med relativt låga löner, ansågs utgöra ett allvarligt hot för ekonomierna i väst. Men historien visar att farhågorna var obefogade.

Det finns vissa likheter mellan Kina och efterkrigstidens Japan. När det ekonomiska miraklet började på 1950-talet var Japan ett relativt fattigt land. Dess BNP per capita motsvarade ca 25 procent av USAs under den första hälften av 1950-talet. Under de följande två decennierna ökade Japans BNP per capita med i genomsnitt 8,5 procent per år. Vid mitten av 1970-talet hade Japans BNP per capita ökat till 74 procent av USAs, och i början av 1990-talet hade gapet mellan länderna nästan försvunnit.

Kina är i dag ett fattigt land. Gapet mellan Kina och USA är större än mellan Japan och USA på 1950-talet. Kinas BNP per capita motsvarar ca 11 procent av USAs.⁴ Ändå är faktiskt Kina rikare än vad Japan var på 1950-talet i termer av BNP per capita.

⁴ Uppgiften är för 2000 och hämtad från Penn World Tables.

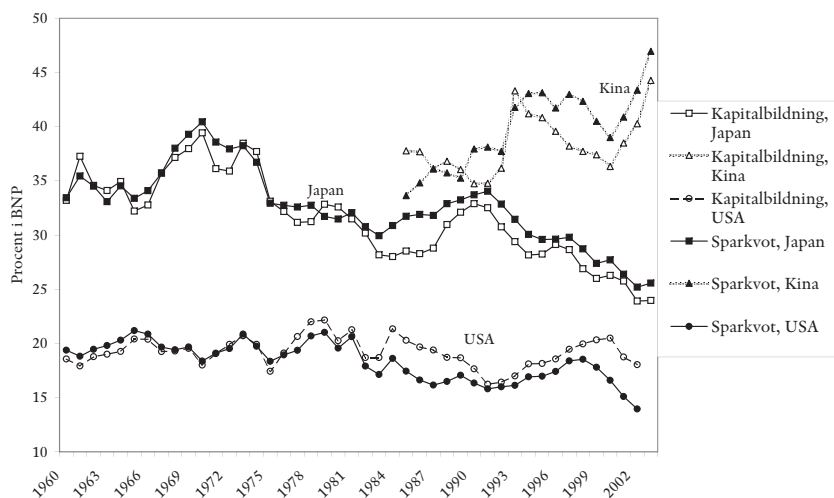
De låga lönekostnaderna och den stora befolkningen i Kina skapar oro hos löntagare i västvärlden. I det fattiga Kina är lönekostnaderna betydligt lägre än i Västeuropa och Nordamerika. Enligt uppskattningar var lönekostnaden för en arbetad timme mellan 0,6 och 1 dollar i Kina 2002. Detta motsvarar ungefär 3 till 4,5 procent av lönekostnaden i USA. Även om vi tar hänsyn till att den genomsnittliga produktiviteten skiljer sig avsevärt mellan Kina och USA är denna skillnad i lönekostnader så pass stor att en produktionsflytt säkerligen skulle medföra en betydande sänkning av de löpande produktionskostnaderna för många företag. Det kan dock finnas avsevärda fasta kostnader förknippade med en sådan flytt samt höjda kostnader för transporter och kommunikation. Fördelen med låga lönekostnader äts också upp i takt med att lönerna i Kina stiger. En appreciering av den kinesiska valutan – en förändring av växelkursen som med stor sannolikhet skulle ske i dag om Kina hade en rörlig växelkurs – har en motsvarande effekt. Det är alltså inte alldeles självklart att ett företag skulle föredra att flytta sin verksamhet till Kina i dagsläget.

Trots att Japans lönekostnader var mycket låga på 1950- och 1960-talen, ledde Japans integration med världsekonomin inte till en sänkning av real-lönerna i väst. I stället kunde Japans befolkning se sina inkomster öka till samma nivå som i den rika världen samtidigt som inkomsterna i den rika världen ökade avsevärt. Vad förklarar detta lyckosamma händelseförlopp?

En faktor är den snabba ekonomiska tillväxten, vilken till att börja med i stor utsträckning grundades på imitation av teknologi från väst. Den snabba tillväxten ledde till en ökad inhemsk efterfrågan som successivt ändrade karaktär. Japanska konsumenter började i allt större utsträckning efterfråga mer avancerade industriprodukter. Så småningom ändrade också handeln mellan Japan och västvärlden karaktär. Från att huvudsakligen ha utgjorts av mellanbranschhandel, där japanska arbetsintensiva varor byttes mot kapitalintensiva varor, kom handeln att mer och mer utgöras av inombranschhandel, där exporterade japanska varor hade likartad faktorintensitet som importerade varor.

En annan faktor är att det höga inhemska sparandet möjliggjorde en snabb kapitalackumulation. Det japanska finansministeriet och handels- och industriministeriet förde en aktiv industripolitik som styrde investeringar till mer kapitalintensiv produktion.

Figur 3 visar Japans och Kinas kapitalbildning och sparande som andel av BNP från början av 1960-talet till början av 2000-talet (utvecklingen för USA visas också som jämförelse). Kapitalbildningens andel var i genomsnitt 36 procent i Japan 1960–74, medan den i Kina har legat på i genomsnitt 39 procent sedan 1990. Även det inhemska sparandet ligger på en högre nivå i dagens Kina än i efterkrigstidens Japan. Detta är intressant att notera eftersom efterkrigstidens Japan var mycket restriktivt gällande utländska direktinvesteringar och förlitade sig på inhemskt sparande i större utsträckning för att finansiera investeringar. Kina däremot har fört en förhållandevis öppen politik gentemot utländska investerare, vilket innebär att trots



Figur 3
Kapitalbildning och
sparande i Kina och
Japan

Källa: World Development Indicators, Världsbanken.

det höga inhemska sparandet finansieras en större del av Kinas kapitalackumulation utifrån.⁵

En uppenbar invändning mot vårt resonemang är att jämförelsen mellan Japan och Kina haltar pga skillnaden i befolkningsstorlek (Japans befolkning utgör cirka en tiondel av Kinas). Utifrån Heckscher-Ohlin-teorin är det dock inte storleken på arbetskraftsutbudet i sig som är det centrala, utan relationen mellan arbetskraftsutbudet och tillgången till kapital. Vi menar att erfarenheterna av utvecklingen i Japan ger oss hopp om att kapitalackumulationen och den teknologiska utvecklingen i Kina blir tillräckligt snabb för att en minskning av reallönegapet mellan oss och Kina sker utan reallönesänkningar här. Det är svårt att säga hur lång tid det kommer att ta tills Kina har kommit i närheten av västvärldens reallöner. Hur snabbt det går kommer att bero på den framtida tillväxttakten både i Kina och i övriga världen. Sedan 1991 har den kinesiska ekonomin växt med i genomsnitt 9,5 procent om året.⁶ Under decennierna efter andra världskrigets slut var tillväxten mycket hög i USA och i Västeuropa, vilket förutsatte en exceptionellt hög tillväxt i Japan för att reallönegapet till väst skulle slutas. Tillväxten i västvärlden har mattats av under senare tid, vilket gör det lättare för Kina att komma i kapp.

Med Kinas närmande till västvärlden när det gäller inkomstnivå kommer världens ekonomiska centrum att förskjutas mot Asien i och med att en stor del av världens befolkning lever där. Än så länge finns dock den största marknadspotentialen i Europa, Nordamerika och Japan. För utvecklingen

⁵ Utländska direktinvesteringar utgör ca 12 procent av kapitalbildningen (gross fixed capital formation) (World Development Indicators, Världsbanken, 2004).

⁶ Beräkning baserad på information om real BNP per capita i Penn World Tables.

av de svenska reallönerna under den närmaste framtiden kan det vara viktigare med utvecklingen i de stora europeiska ekonomierna, som Tyskland och Frankrike, än med konkurrensen från Kina och Indien.

4. Avslutning

Den samlade kunskapen inom internationell ekonomi ger oss inga starka skäl till att förvänta oss att konkurrensen från låglöneländer som Kina och Indien leder till fallande reallöner. Faktorpriser utjämnas inte av handel beroende på att länder inte har tillgång till samma teknologi och att handel påverkar företagens lokaliseringsmönster. Den empiriska forskningen om globaliseringens effekter på efterfrågan på arbetskraft finner också överlag ganska små effekter. Marknadspotentialen i närliggande länder kan vara betydligt viktigare för utvecklingen av de svenska reallönerna under den närmaste framtiden än konkurrensen från Asien.

Dessutom finns det all anledning att förvänta sig betydande samhälls-ekonomiska vinster av globaliseringen i termer av ökad ekonomisk effektivitet. Diskussionen kring effekterna på arbetsmarknaden handlar i grund och botten om hur dessa vinster fördelas, inte om hur ekonomin påverkas totalt sett. För en fortsatt gynnsam reallöneutveckling i Sverige är den inhemska produktivitetsutvecklingen och utvecklingen i granneekonomierna centrala. Utflyttning av produktion är ofta nödvändig för att garantera lönsamheten och konkurrenskraften i företag. Även om en utflyttning av produktion inte direkt leder till några nya jobb i Sverige kan den vara en förutsättning för företagens överlevnad och möjligheter att expandera. Ur denna synvinkel kan den också vara en förutsättning för de innovationer och tekniska framsteg som ligger till grund för framtida produktivitetsökningar.

REFERENSER

Baldwin, R, R Forslid, P Martin, G Ottaviano och F Robert-Nicoud (2003), *Economic Geography and Public Policy*, Princeton University Press, Princeton.

Becker, S O, K Ekholm, R Jäckle och M-A Muendler (2005), "Location Choice and Employment Decisions: A Comparison of German and Swedish Multinationals", *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol 141, s 693-731.

Braconier, H och K Ekholm (2000), "Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations", *Review of International Economics*, vol 8, s 448-461.

Brainard, S L och D A Riker (1997), "U.S. Multinationals and Competition from Low Wage Countries", NBER Working Paper 5959.

Brainard, S L och D A Riker (2001), "Are US Multinationals Exporting US Jobs?", i

Greenaway, D och D R Nelson, *Globalization and Labour Markets. Volume 2*, Elgar Reference Collection. Globalization of the World Economy, vol 10, Cheltenham, UK.

Davis, D och D Weinstein (2001), "An Account of Global Factor Trade", *American Economic Review*, vol 91, s 1423-1453.

Desjonqueres, T, S Machin och J van Reenen (1999), "Another Nail in the Coffin? Or Can the Trade Based Explanation of Changing Skill Structures be Resurrected?", *Scandinavian Journal of Economics*, vol 101, s 533-554.

Ekholm, K (2006), *Ordning och reda om outsourcing: Globaliseringens konsekvenser för svensk ekonomi*, SNS Förlag, Stockholm.

Ekholm, K och K Hakkala (2005), "The Effect of Offshoring on Labor Demand: Evidence from Sweden", IUI Working Paper 654.

Falk, M och B M Koebel (2002), "Outsour-

cing, Imports and Labour Demand", *Scandinavian Journal of Economics*, vol 104, s 567-586.

Feenstra, R C och G H Hanson (1996), "Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality", *American Economic Review*, vol 86, s 240-245.

Feenstra, R C och G H Hanson (1999), "The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990", *Quarterly Journal of Economics*, vol 114, s 907-941.

Forslid, R och E Leamer (2006), "Globalisering och Europaintegration – effekter på produktion och löner i Sverige", i Freeman, R B, B Swedenborg och R Topel (red), *NBER rapporten II: Att reformera välfärdsstaten*, SNS förlag, Stockholm.

Hakkala, K (2006), "Utlökalisering av produktion – Vad händer med jobben i Europa?", i Gustavsson, S, L Oxelheim och N Wahl (red), *Europaperspektiv 2006: En gränslös europeisk arbetsmarknad*, Santérus Förlag, Stockholm.

Hanson, G (2005), "Market Potential, Increasing Returns and Geographic Concentration", *Journal of International Economics*, vol 67, s 1-24.

Hansson, P (2000), "Relative Demand for Skills in Swedish Manufacturing: Technology or Trade?", *Review of International Economics*, vol 8, s 533-555.

Hansson, P (2001), "Skill Upgrading and Production Transfer within Swedish Multinationals in the 1990s", FIEF Working Paper 166, Fackföreningsrörelsens Institut for Ekonomisk Forskning, Stockholm.

Hansson, P (2004), "Utländska direktinvesteringar och sysselsättning", i *Näringslivets internationalisering: Effekter på sysselsättning,*

produktivitet och FoU, ITPS, Stockholm.

Haskel, J och M Slaughter (2001), "Trade, Technology and UK Wage Inequality", *Economic Journal*, vol 111, s 163-187.

Hijzen, A, H Görg och R C Hine (2005), "International Outsourcing and the Skill Structure of Labor Demand in the United Kingdom", *Economic Journal*, vol 115, s 860-878.

Kommerskollegium (2006), *Sveriges handel med varor och tjänster samt direktinvesteringar*, nedladdningsbar på www.kommers.se.

Konings, J och A Murphy (2006), "Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign Ones? Evidence from Firm Level Panel Data", *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, under publicering.

Krugman, P R (2000), "Technology, Trade And Factor Prices", *Journal of International Economics*, vol 50, s 51-71.

Leamer, E E (1997), "In Search of Stolper-Samuelson Effects on U.S. Wages" i Collins, S (red), *Imports, Exports and the American Worker*, Brookings, Washington.

Persson, M och M Radetzki (2006), "Kina, Sverige och globaliseringen", *Ekonomisk Debatt*, årg 34, nr 1, s 5-16.

Redding, S, och A J Venables (2004), "Economic Geography and International Inequality", *Journal of International Economics*, vol 62, s 53-82.

Slaughter, M (2000), "Production Transfer within Multinational Enterprises and American Wages", *Journal of International Economics*, vol 50, s 449-472.

Trefler, D (1993), "International Factor Price Differences: Leontief Was Right!", *Journal of Political Economy*, vol 101, s 961-987.

UNCTAD (2004), *World Investment Report*, United Nations.