

# Konflikter att vänta i globaliseringens spår

År 2004 hamnade begreppet "outsourcing" på allas läppar. Tidningar och TV fylldes med rapporter om verksamhetsflytt till länder med både högre och lägre lönenivåer än Sverige. Det handlade dels om verksamheter som lades ut på utomstående företag – dvs "outsourcing" – dels om utflyttning av företagens egen verksamhet. Utvecklingen har till och med fått traditionellt frihandelsvänliga ekonomer att oro sig för globaliseringens konsekvenser. Men även om vissa grupper av anställda har anledning att känna sig hotade, talar det mesta för att internationaliseringen är av godo för samhällsekonomin.

**LEDARE**

Företagens ökade benägenhet att utlokalisera verksamhet till andra länder beror säkerligen på informationsteknologins utveckling, men även politiska beslut spelar roll. EU:s östutvidgning har i ett slag gjort den inre marknaden till ett område med mycket stora inkomstskillnader. Utflyttningen av produktion till Östeuropa är följaktligen ett konkret uttryck för ekonomisk integrationen mellan Öst- och Västeuropa. Det vore alarmerande om östutvidgningen *inte* gav upphov till någon omlokalisering av produktion. Det skulle innebära att de samhällsekonomiska vinster vi förväntar oss av öst-väst-integrationen – i synnerhet för de östeuropeiska länderna – inte realiserar.

Det som skiljer "outsourcing" från den internationella importkonkurrens vi är vana vid är att det innefattar utflyttning av verksamhet som tidigare inte handlats överhuvudtaget. IT och östutvidgning har gjort att vi nu kan importera tjänster och insatsvaror som vi tidigare var tvungna att producera själva.

När företag väljer att köpa tjänster från utlandet som tidigare tillhandahållits inom företaget, påverkas tjänstesektorn på samma sätt som tillverkningsindustrin påverkas av att företagen importerar insatsvaror. Den internationella konkurrens som uppstår inom tjänstesektorn ger alltså upphov till samma vinster som internationell varuhandel. Det finns dock vissa skillnader. I tillverkningsindustrin kan relativt höga svenska löner motiveras av en relativt hög produktivitet. Med investeringar i kapital och utbildning kan produktiviteten – och därmed lönerna – bibehållas på en högre nivå jämfört med utlandet.

Mycket talar emellertid för att utrymmet för produktivitetsskillnader är mindre i tjänstesektorn än i industrin. En svensk telefonist kan vara mer produktiv än en telefonist på ett call center i Estland – särskilt om han är välutbildad och har tillgång till avancerade telefonväxlar – men eftersom den tid han tillbringar på telefon med kunder inte kan minskas utan att kvaliteten på tjänsten försämras, kan produktivitetsskillnaden inte förväntas vara särskilt stor.

Med ett begränsat utrymme för produktivitetsskillnader gentemot utlandet i tjänstesektorn blir utrymmet för löneskillnader också begränsat. Enligt standardteorin för internationell handel medför fri internationell konkurrens i både tillverkningsindustrin och tjänstesektorn att löneskillnaderna mellan Sverige och utlandet bestäms av produktivitetsskillnaderna i tjänstesektorn. En utveckling mot ökad internationell konkurrens i sektorer med litet utrymme för produktivitetsskillnader kan således leda till starkare tryck på internationell lönekonvergens.

Konkurrenstrycket inom verksamheter som kan utlokaliseras till låglöneländer kommer därmed med största sannolikhet att bli stort framöver. Eftersom det är svårt att tro att svenska lönenivåer kommer att sänkas radikalt är det rimligt att förvänta sig en utslagning av vissa verksamheter inom tjänstesektorn, med arbetslöshet som följd. Den stora fördelen är att vi som konsumenter kan dra nytta av de lägre priser utlokaliseringen för med sig.

Eftersom den fria arbetskraftsrörligheten inom EU i princip gör det möjligt för arbetskraft från låglöneländer att jobba här, kan ett liknande lönetryck även uppträda i branscher där verksamheten inte kan utlokaliseras till andra länder. Det handlar då främst om tjänstesektorer som tidigare varit helt skyddade från utländsk konkurrens, exempelvis byggbranschen, sektorn för hushållsnära tjänster samt hälso- och sjukvårdssektorn. För att lönepress, och därmed samhällsekonomiska vinster av internationellt utbyte, verkligen ska uppstå krävs dock att utländsk arbetskraft tillåts utnyttja sin främsta konkurrensfördel – låga löner.

Den kanske mest intressanta händelsen under 2004 är i detta sammanhang Byggnads blockad av ett skolbygge i Vaxholm. Orsaken var att det kontrakterade byggnadsföretaget från Lettland inte ingått kollektivavtal med det svenska facket. Det lettiska företaget hävdade å sin sida att kraven på svenskt kollektivavtal strider mot EU-rätten. Vad som är uppenbart av analysen ovan är att de svenska kollektivavtalsreglerna i detta fall *de facto* fungerar som ett handelshinder för lettiska byggnadsarbetare. Nog kan en och annan få jobb på svenska byggen även med dagens lönenivå, men samhällsvinsterna av tjänstehandel i byggbranschen kan bara realiseras om utländska löneavtal även blir giltiga på svensk mark.

Arbetsdomstolen dömde inte oväntat att Byggnads blockad i Vaxholm var laglig. Målet kommer att drivas vidare och utgången är avgörande för den svenska modellen med kollektivavtal. Detta kommer i sin tur att få konsekvenser för inkomstfördelningen både i Sverige och i EUs nya medlemsstater. Den centrala politiska frågan är huruvida sympatierna är starkast med relativt rika svenska byggnadsarbetare eller med relativt fattiga lettiska. Om sympatierna ligger hos de senare måste nästa fråga besvaras: Kan man acceptera att den relativa fattigdomen flyttar in runt den egna husknuten eller trivs man bäst med att ha den på behörigt avstånd?

*Karolina Ekholm  
Jonas Vlachos*