

Lönens inverkan på Sveriges internationella konkurrenskraft



#1 Konkurrensutsatthet
och konkurrenskraft



Författare: Juhana Vartiainen

Dr. i nationalekonomi, riksdagsledamot, före detta forskningschef på Konjunkturinstitutet

Förord

Svenskt Näringsliv beställde i december 2017 en rapport från mig som skulle belysa följande frågor:

1. Vad betyder konkurrensutsatthet och kortfristig och långfristig konkurrenskraft i den moderna världsekonomin som präglas av internationella värdekedjor och snabb strukturförändring?
2. I ljuset av den första frågan: Spelar lönesättningen och löneökningstakten fortfarande en viktig roll för konkurrenskraft och sysselsättning?

Några närmare frågor som i samma veva skulle belysas var: (i) Vilka sektorer är konkurrensutsatta och varför? (ii) Vilka länder ska Sverige jämföra sig med? (iii) Vad är sambandet mellan kortfristig och långfristig konkurrenskraft?

Denna rapport bjuder på några tentativa svar i ljuset av den nationalekonomiska forskningen. Kapitel 1 presenterar funderingar om begreppen konkurrens och konkurrenskraft. Dess slutsats är att konkurrenskraft är ett ganska diffust begrepp men att det finns goda och relevanta mått på hur bra det svenska näringslivet och den svenska industrin presterar.

Kapitel 2 presenterar en djupare analys av två sådana angreppssätt. Det första handlar om input-output-analysens senaste framsteg och den mångsidiga och intressanta informationen som den ger om Sveriges plats i den sammanvävda globalekonomin. Det andra har att göra med empirisk ”schumpeteriansk” analys som sammanfogar den kortfristiga och den långfristiga definitionen av konkurrenskraft.

Kapitel 3 utnyttjar de föregående kapitlens analys för att dra några tentativa slutsatser om god lönesättning och näringspolitik.

Jag tackar Mika Maliranta, Lars Jagrén och Torbjörn Halldin för hjälp, insiktsfulla diskussioner, synpunkter och förbättringsförslag.

Juhana Vartiainen den 8 maj 2018

Innehåll

1	Konkurrenskraft och konkurrensutsatthet	3
1.1	Vad betyder konkurrenskraft och varför är det viktigt för lönesättarna och näringslivets organisationer?	3
1.2	Vad är konkurrenskraft?	8
1.3	Det finns ändå högst relevanta mått på vår ekonomiska förmåga.	14
2	Att bedöma ekonomisk framgång - två angreppssätt	16
2.1	Värdekedjor och internationell input-output-analys.	16
2.2	Flödet av nya jobb, kreativ destruktion och schumpeteriansk tillväxtteori.	22
3	Slutsatser och funderingar	30
3.1	Konkurrens och god näringspolitik	30
3.2	God lönesättning	32
	Referenser.	35

1 Konkurrenskraft och konkurrensutsatthet

1.1 Vad betyder konkurrenskraft och varför är det viktigt för lönesättarna och näringslivets organisationer?

Denna rapport presenterar funderingar om konkurrens, konkurrenskraft och frågor om hur svensk ekonomi bör jämföras med andra ekonomier. Detta inledningskapitel motiverar varför dessa frågeställningar är viktiga och ligger som grund för den fördjupade analys som kommer i de följande kapitlen. Motiveringen handlar främst om följande frågor:

- Parterna på arbetsmarknaden har utgått från att lönesättningen i Sverige ska utgå från de internationellt konkurrensutsatta sektorernas villkor. Är denna utgångspunkt fortsatt relevant och kan man fortfarande skilja på konkurrensutsatta och icke-konkurrensutsatta sektorer?
- Det gagnar Sverige att ha en konkurrenskraftig ekonomi. Men vad betyder konkurrenskraften i dag? Kan man definiera ett sådant meningsfullt begrepp och vad innebär detta för näringspolitiken och näringslivets samhällsekonomiskt motiverade intressebevakande?
- Vilka index och indikatorer bör användas för att bedöma det svenska näringslivets konkurrenskraft och dess förmåga att skapa välbefinnande i form av löner och vinster för löntagare och kapitalägare?
- Det finns starka motsättningar mellan olika sätt att karakterisera konkurrenskraften. Ibland handlar det om låg kostnadsnivå, men konkurrenskraft har också att göra med hög produktivitet. Här är det viktigt att skilja mellan kortfristig och långfristig konkurrenskraft. Hur mäter man framgång?
- I ljuset av svaren på dessa frågor: Hur ska man utveckla och bedöma Sveriges lönesättningsinstitutioner? Är industrinormeringen med flexibla kollektivavtal fortfarande en bra modell?

Konkurrens har bidragit till, och fortsätter att skapa förutsättningar för, vår ekonomiska välbefinnandes utveckling. Den skapar ett kontinuerligt omvandlingstryck på företagen att förbättra sin produktivitet och lönsamhet. Den moderna tillväxtteorin bygger i allt högre grad på en analys som väver ihop analysen av teknologiska framsteg och den ständiga strukturförändringen som sker i form av att nya företag kommer in, gamla företag åker ut och att arbetskraften rör sig mellan företag och anläggningar. Denna process kallas för kreativ förstörelse, och den karakteriserades först av Joseph Schumpeter redan på 1940-talet, men den analyseras nu med mycket mer avancerade teoretiska verktyg.¹ Det är denna kontinuerliga process av kreativ förstörelse som gör att vissa produkter och produktionsmetoder tillkommer och vissa försvinner. Processen avspeglas i produktivitetstillväxten som i sin tur höjer vår levnadsstandard. På så sätt är konkurrensen en central del av marknadsekonomin.

¹ Se Schumpeter (1942) för de ursprungliga idéerna. Davis, Haltiwanger och Schuh (1996) har presenterat en empirisk tankarom, och Aghion m.fl. (2013) m.fl. ger en översikt av moderna teorimodeller.

Av samma skäl är det viktigt att med god struktur- och näringspolitik upprätthålla konkurrensfrämjande ekonomiska institutioner. God ekonomisk politik är en balansgång. Den ska se till att svenska företag och svenska individer framgångsrikt kan konkurrera på den globala och den inhemska marknaden. Politiken bör också främja en hård konkurrens, så att svenska företag och individer har starka incitament att kontinuerligt förbättra sin produktivitet. Om politiken exempelvis ofta genom statliga subventioner ”räddar” lönsamheten och konkurrenskraften, försvagas incitamenten för produktiva innovationer. Man ska alltså inte försöka säkerställa konkurrenskraften och lönsamheten med politiska verktyg som neutraliserar omvandlingstrycket. Vissa forskare säger att företagen fungerar som bäst när de är ”lite i knipa” – så att det inte går att fortsätta som förut. Detta kommer fram i rapporten av Aghion m.fl. (2013)². Ett liknande argument finns hos Boone (2001), som visar att det finns ett ”icke-monotont” samband mellan hur intensiv konkurrensen är och vad incitamenten för innovativ verksamhet är. Med andra ord, ett för svagt konkurrenstryck men också ett för starkt konkurrenstryck kan försvaga innovationsverksamheten.

Men god näringspolitik och socialpolitik skapar också en viss trygghet även när ekonomin undergår strukturförändring. ”Trygghet under omställning” är kanske ett för familjärt slagord, men det fångar upp en djup sanning om hur nordisk ekonomisk politik ska fungera som bäst. Denna sanning är också väl förankrad i ekonomisk teoribildning. I en klassisk rapport från 1994 visar Hans-Werner Sinn att en välfärdsstat där ekonomiska risker sprids kan främja risktagande och därmed ekonomisk tillväxt (Sinn 1994).

Konkurrensutsatthet spelar också en stor roll för lönesättningen. Den svenska (och den nordiska) arbetsmarknaden är inte en ”normal” marknad där prissättningen endast sker utifrån individuella beslut eller beslut som enskilda företag fattar. Istället styrs lönesättningens processer, och i viss mån även löneutfallet, av kollektivavtal. Det finns många goda skäl till detta.³ Enligt den förhandlingsordning som framgångsrikt rått efter Industriavtalets tillkomst 1997 ska exportindustrin sätta ”märket” för den genomsnittliga ökningstakten av arbetskostnaden på hela arbetsmarknaden. Märket ska alltså utgöra en norm för resten av arbetsmarknaden.

Exportindustrins lönenormerande roll är en etablerad tradition, men det finns också en stark ekonomisk logik i denna ordning. Ett allmänt problem med kollektivt organiserade arbetsmarknader är fackförbundens alltför svaga incitament till återhållsamma löneanspråk. Detta kan resultera i för höga lönekrav, vilket i sin tur kan leda till stigande arbetslöshet.

Här är det viktigt att utförligt beskriva den ekonomiska mekaniken bakom denna arbetslöshetsrisk. Det är generellt omöjligt att varaktigt höja lönerna snabbare än vad produktivitetstillväxten och prisökningstakten medger. På lång sikt bestäms reallönerna fullt ut av arbetsproduktiviteten.

Ofta resonerar man så att det går att välja mellan högre lönenivå och lägre arbetslöshet, men på lång sikt finns det alltså knappast någon sådan valmöjlighet i en liten öppen ekonomi. Om lönerna höjs till en nivå som inte är förenlig med näringslivets normala kapitalavkastningskrav, initieras också en nedgång av investeringar, vilket i sin tur leder till lägre sysselsättning. Sjunkande sysselsättning och högre arbetslöshet försvagar löntagarnas förhandlingsposition till dess att lönerna anpassats till näringslivets normala lönsamhet.

² Se i synnerhet Figure 1 och Figure 2.

³ Fördelarna av kollektiv lönesättning har förtjänstfullt analyserats i en rapport av Agell (1999). Se också Vartiainen (2011).

Därför kan arbetsmarknadens centrala kollektiva parter knappast varaktigt påverka reallönernas nivå – om de inte förmår att främja arbetsproduktiviteten, som ändå främst avgörs på lokal nivå och av sådana faktorer som kvaliteten i utbildningsväsendet. Däremot kan arbetsmarknadens parter påverka nivån på arbetslösheten, just därför att de kan påverka den nivå av arbetslöshet vid vilken yrkanden om löner blir ”för” höga för att vara förenliga med fortsatt god sysselsättningsutveckling. Därför är det viktigt att löntagarnas organisationer förmår att ”hålla i” sina lönekrav så länge arbetslösheten överskrider den nivå som betraktas som acceptabel. Den ekonomiska ”tradeoff” som är relevant är alltså inte mellan lönenivå och sysselsättning. I stället handlar den relevanta frågan om hur ”allergiskt” samhället – som här representeras av alla som sätter löner, kollektivt och individuellt – är gentemot arbetslöshet. Om ”allergin” är stark, dämpas löneökningarna av arbetslöshet ända fram till att arbetslösheten har hunnit sjunka till en låg nivå.

Dessa tankegångar fungerar som en inledning till varför konkurrensutsatthet är viktigt för sysselsättning och varför konkurrensutsatta sektorer bör dominera lönebildningen. Konkurrensutsattheten är nämligen den ”broms” som i praktiken dämpar löneyrkanden så att arbetslösheten hinner sjunka till en låg nivå innan lönerna accelererar så mycket att sysselsättningstillväxten bromsar in.

Hur går detta till? Fackförbundens incitament för att ställa höga lönekrav måste vägas mot kostnaderna som för höga lönekrav kan ge upphov till. Fackförbunden behöver därför göra en avvägning mellan högre lön och högre arbetslöshetsrisk. För ett typiskt fackförbund aktualiseras denna förlust i en högre sannolikhet för att medlemmarna blir arbetslösa, eftersom en del av den egna branschens företag inte förmår att betala ut de högre löner som kollektivavtalen kräver. Hur stora dessa förluster blir beror på hur mycket den egna branschens ökade arbetskostnader som kan övervältras till kunderna i form av högre priser. Det är denna ”konkurrensmässighet” som avgör vilka avvägningar fackförbunden kan förväntas göra. Om ett fackförbund har marknadsmakt i den meningen att det kan påverka hela branschens priser, har förbundet ett incitament att ställa höga löneökningsskrav. Om många fackförbund agerar så kommer lönerna att öka i snabb takt även vid höga nivåer av arbetslöshet.

Dessa insikter låg bakom Lars Calmfors och John Driffills berömda rapport (1986) som argumenterade för antingen helt centraliserad lönesättning eller lönebildning på företagsnivå. Det var sektornivån som var farlig enligt författarna eftersom man då kunde anta att det fanns en viss förmåga att påverka den egna branschens priser.

Detta är lätt att förstå intuitivt. Ta den traditionella detaljhandeln som exempel. Om butikspersonalen i en enskild butik höjer sina löner, måste butiken sannolikt höja sina priser och därmed kan den tappa marknadsandelar. Detta riskerar att resultera i att en del anställda förlorar sina jobb. Därför är incitamenten för återhållsamma löneökningar starka. Om lönerna höjs i alla butiker, måste priserna sannolikt höjas överallt, varvid ingen tappar marknadsandelar. Därför är incitamenten för återhållsamma löneökningar svagare på branschnivå.⁴ Helt centraliserad lönesättning tar däremot hänsyn till det faktum att när alla branscher höjer sina löner, gagnas ingen särskilt mycket. Det blir antingen hög inflation som eroderar löneökningens fördelar eller räntehöjningar för att motverka prisökningstrycket. Därför ansågs helt centraliserad eller helt decentraliserad lönesättning vara bäst i 1980-talets nordiska teoridebatt vara bäst. Det skrevs om en ”puckel”-kurva mellan grad av centralisering i lönesättning och arbetslöshet.

⁴ Detta är förstås ett stiliserat exempel. Även detaljhandeln håller på att bli betydligt mer konkurrensutsatt än förut, i och med att näthandeln håller på att omvandla konsumenters tillgång till olika distributionskedjor. Digitaliseringen av ekonomin gör att det blir svårare och svårare för vilken som helst sektor att skydda sig från konkurrens.

Man har sedan dess förfinat dessa teoretiska argument och visat att en sådan puckelkurva är en teoretiskt mindre övertygande beskrivning av en liten öppen ekonomi (jämfört med den simulerade slutna ekonomin som Calmfors och Driffill ursprungligen lade fram). Dessutom har frågeställningen i någon utsträckning tappat sin relevans, i och med att formellt centraliserad lönesättning mestadels har försvunnit som systemlösning.⁵ I stället har de nordiska länderna börjat låta den internationellt exponerade exportsektorn leda lönesättningen. I Sverige ägde denna omvandling rum redan från och med 1997, och de övriga nordiska länderna har så småningom landat i ett likadant upplägg.

Idén är att exportsektorns arbetsmarknadsorganisationer träffar sina avtal först, och den resulterande centralt avtalade ökningen av arbetskostnaden används sedan som ”märke” för centralt avtalade arbetskostnadsökningar även av de övriga avtalsområdena. Det fanns flera goda skäl för denna förändring av förhandlingsordningen.⁶

Om man utgår från att någon ekonomisk sektor agerar som lönenormerare, finns det också goda intuitiva skäl för att den sektorn ska vara konkurrensutsatt. Denna insikt från diskussionen kring Calmfors-Driffill-modellen kan alltså bibehållas. Det är viktigt för sysselsättningen att incitamenten för återhållsamma löneökningar är tillräckligt starka just för den sektor som ska vara förebild för arbetskostnadsökningen i resten av ekonomin. Här handlar det om just sambandet mellan branschens egen kostnadsnivå och dess lönsamhet och konkurrenskraft på marknaden. Det viktiga är att branschen inte kan övervältra sina kostnader till sina kunder i form av högre priser, och att denna koppling är snabb och tydlig nog för att dämpa alltför starka inhemska löneyrkanden.

Oavsett storleken av en ekonomisk sektor i Sverige kommer Sverige alltid att vara en väldigt liten del av världsekonomin. På så sätt är det ett tryggt antagande att en svensk exportnäring alltid kommer att vara ”liten” i den bemärkelsen att den inte nämnvärt kan påverka sina priser, eftersom dessa i stort sett bestäms på världsmarknaden. En empirisk analys av Bertola m.fl. (2010) bekräftar att (internationell) konkurrensutsatthet minskar företagets möjlighet att övervältra kostnadsökningar på kunderna via högre priser. Detta förstärker på ett elegant sätt intuitionen bakom Industriavtalet och normeringsmodellen.

Vissa teoretiska analyser har belyst hur lönenormering och sektoriell förhandling fungerar.⁷ Om man utgår från en starkt stiliserad modell av ekonomin där det finns en organiserad internationellt konkurrensutsatt sektor och en organiserad inhemsk sektor (tänk ”industrin” mot ”handel och den offentliga sektorn”), kan man härleda teoretiska resultat som säger att det egentligen inte borde spela så stor roll huruvida det är den förstnämnda eller den sistnämnda som sätter märket. Incitamenten för lönomoderation borde vara ”strukturellt” lika i båda sektorerna.

Detta går att intuitivt förstå på följande sätt. Om exportsektorn sätter märket, måste den förstå att en för hög löneökning förorsakar en risk för lägre marknadsandelar

⁵ Centralorganisationerna har i de nordiska länderna mestadels tappat sin formella roll som avtalspart. De spelar dock fortfarande en samordnande roll. De fackliga yrkandena formuleras i ett samarbete mellan fackförbunden, och arbetsgivarnas centralorganisationer försöker samordna sitt agerande under en avtalsrörelse. Finland har längst haft formellt centraliserade ”inkomstpolitiska” överenskommelser, men landet håller just nu på att byta sin tidigare centraliserade inkomstpolitik mot en förhandlingsordning som liknar den svenska. Österrike nämns ofta som ett exempel på centraliserad lönesättning, men kollektivavtalen där fokuserar främst på nivåer av lägstalöner och styr därmed löneökningstakten i mindre grad än i till exempel Sverige och Finland.

⁶ Se Konjunkturinstitutets Lönebildningsrapporter 2010 och 2011 och Vartiainen (2011).

⁷ Se Calmfors och Larsson (2013) och Vartiainen (2002).

och högre arbetslöshet. Exportföretagen måste nämligen bemöta ett för högt lönekrav genom att försöka höja sina priser (vilket kan vara svårt) eller flytta produktion utomlands. En inhemsk sektor kan däremot sannolikt påverka sina produktpriser mer, såsom skisserats ovan. De handelsanställdas löneökningar kan alltså påverka priserna i alla butiker. Företag inom hotellbranschen kan övervältra en del av sina högre arbetskostnader på kunderna genom högre priser. Det högre inflationstryck som dessa prisökningar ger upphov till kommer i sin tur att framkalla en reaktion från Riksbanken i form av högre styrränta, vilket dämpar sysselsättningstillväxten. På så sätt kan man utifrån några stiliserade antaganden visa att det egentligen inte borde spela någon större roll i en ekonomi med flytande växelkurs om det är den ”öppna” exportsektorn eller den ”slutna” inhemska sektorn som sätter märket.⁸

Dessa teoretiska resultat till trots finns det kanske ändå mer praktiskt inriktade argument för att just den internationellt konkurrensutsatta sektorn bör vara märkes-sättande. Det lär nämligen alltid vara så att även en stor svensk industri är liten i global konkurrens. Då är drivkrafterna för lönomoderation starka. Dessutom är det sannolikt att återkopplingen mellan arbetskostnadsökning och sysselsättning är snabbare och starkare när den sker direkt via företagets lönsamhet och inte förutsätter en politikreaktion från Riksbanken (denna argumentation känns inte helt övertygande givet tidigare framställning). Dessutom är denna återkoppling kanske helt enkelt lättare att förstå och iakttä bland alla som förhandlar om löner. Det är ändå värt att betona att det inte finns några stenhårda teoretiska skäl för att ledaren bör vara exportindustrin. Vi återkommer till denna fråga i det sista kapitlet.

Den sektor som sätter märket bör alltså vara internationellt konkurrensutsatt. Vi fortsätter dessa funderingar kring lönesättningen i rapportens senare kapitel, där vi också försöker mer precist utveckla och utnyttja definitionen av konkurrensutsatthet. Generellt menar vi att den sektor som sätter märket gärna ska vara så stor att den representerar en väsentlig del av den svenska arbetsmarknaden, och inkludera löntagargrupper med olika långa utbildningar. Detta gör det sannolikare att normsättningen inte blir beroende av en smal sektors speciella omständigheter och att den norm som sätts får en bred acceptans. Dock finns det utrymme för många nationella variationer här. I Norge utgör ”frontfacken” en väldigt liten del av norsk arbetsmarknad, men normeringen verkar ändå fungera.

Hur mäta och definiera konkurrensutsatthet?

I och med att globaliseringen har gått framåt har konkurrensen ökat i de flesta sektorer. Det är en rimlig hypotes att alla sektorer så småningom blir mer och mer konkurrensutsatta och att det blir allt svårare att hitta en ekonomisk sektor där marknadspriserna är oberoende av global konkurrens.

Å andra sidan finns det inom många branscher tecken på att vissa stora företag blir mindre utsatta för konkurrens, i och med att den digitala ekonomins nätverkseffekter skapar konkurrensfördelar för de företag som tidigt har etablerat sig på marknaden.⁹ På många marknader kammar det största eller de största företagen hem en större andel av den totala inkomsten än förut. Vissa forskare har skrivit om ”superstars-företagens” uppgång. Detta kan bero på just nätverkseffekter i den digitala och

⁸ Detta är insikten Vartiainenens ovannämnda rapport. Här finns en tydlig skillnad gentemot euroländer. För en liten ekonomi som är en del av euroområdet, är det även enligt likadana teoretiska antaganden viktigt att det är just den öppna exportsektorn som sätter märket. Orsaken är att den inhemska sektorn kan ”fritt” öka sina kostnader eftersom den Europeiska Centralbanken inte kommer att strama åt sin räntebana pga kostnadsimpulser i en enskild euroekonomi.

⁹ Se David Wessel: ”Is Lack of Competition Strangling the US economy?”, Harvard Business Review March–April 2018. <https://hbr.org/2018/03/is-lack-of-competition-strangling-the-u-s-economy>

globaliserade världsekonomin. Om globaliseringen och teknologiska framsteg gynnar varje industris mest produktiva företag, ökar produktmarknadskoncentrationen i och med att de allra största företagen kommer att dominera marknaden i högre utsträckning än förut. Detta är en möjlig förklaring till den minskande löneandelen i USA och många andra länder (se Autor m.fl. 2017). Det är omöjligt att förutspå hur varaktiga dessa förändringstendenser blir.

Det finns alltså motverkande krafter som påverkar konkurrensen på olika marknader. Det finns också en rad analyser som belyser hur konkurrensutsatta olika ekonomiska sektorer är. En färsk rapport från Konkurrensverket analyserar konkurrensen i olika sektorer.¹⁰ En allmän slutsats av rapporten är att konkurrensen fungerar relativt väl. De två nämnvärda undantagen är byggsektorn och bankmarknaden. Svenskt Näringsliv har också i en tidigare rapport försökt bedöma konkurrensutsattheten utifrån en rad indikatorer.¹¹ Det finns ingen generellt accepterad definition av hur man mäter konkurrensen.

För vår del är dock lönesättningen den viktiga mekanismen som ska analyseras. Som argumenterats ovan, är det därför sambandet mellan den egna branschens löne-kostnader – och möjligheterna att vältra över dessa kostnader på kunderna via högre priser – som är viktigt. Vi fortsätter med dessa funderingar i rapportens sista kapitel.

1.2 Vad är konkurrenskraft?

Konkurrenskraft – ett problematiskt begrepp

Konkurrenskraften är ett mångfacetterat begrepp. Vi försöker reda ut begreppets innebörd utifrån tre relevanta synvinklar.

Konkurrenskraftens bestämningsfaktorer på kort och lång sikt

Mestadels har man med begreppet velat hänvisa till ett lands, en bransch eller ett företags förmåga att vinna och/eller behålla marknadsandelar och bedriva lönsam näringsverksamhet på konkurrensutsatta marknader. Ofta tolkas konkurrenskraften utifrån ekonomins relativa kostnadsläge gentemot några andra länder, vilket onekligen är ett viktigt (men bara ett) relevant mått på hur lönsamt det är att bedriva näringsverksamhet i landet.

Men konkurrenskraftens andra sida är hög produktivitet, vilket tillåter höga, inte låga faktorinkomster. Med given produktivitet måste kostnadsnivån vara rimlig för att produktion och sysselsättning ska vara möjliga. Men på längre sikt är det nog en ökande produktivitet och därmed bättre levnadsstandard som avgör om vi har varit framgångsrika eller icke.

Kortsiktig konkurrenskraft kan alltså tolkas som kostnadsnivån relativt utlandet. Detta är på kort sikt en högst relevant aspekt. Å andra sidan handlar långfristig konkurrenskraft om förmågan att generera ekonomiskt välstånd genom högre produktivitet, och i detta avseende är det snarast det motsatta som gör ekonomin konkurrenskraftig. En konkurrenskraftig ekonomi är lockande för individen som vill och som genom sitt arbete eller företagande kan åstadkomma en god levnadsstandard och god livskvalitet. Detta är möjligt genom hög produktivitet och förmågan att på ett produktivt sätt delta i världsekonomens produktionsprocesser.

¹⁰ Konkurrensen i Sverige. Konkurrensverket, Rapport 2018-1. Stockholm.

¹¹ Svenskt konkurrensindex – åtta konsumentnära branscher granskade. Rapport, 14 maj 2003, Svenskt Näringsliv. https://www.svensktnaringsliv.se/material/rapporter/svenskt-konkurrensindex-atta-konsumentnara-branscher-granskade_536386.html

Då är det inte endast en tillräckligt låg kostnadsnivå som avgör. Konkurrenskraft handlar om förmågan att generera ekonomiskt välstånd.

Denna ”motsättning” mellan kortfristig och långfristig konkurrenskraft är dock mer sken än verklighet. Ekonomisk framgång är lika med hög produktivitet och därmed höga löner och en hög levnadsstandard. Å andra sidan, på kort sikt och med given produktivitet, är det nödvändigt att lönerna inte ökar så snabbt att lönsamheten och därmed sysselsättningen är hotad. Långfristig konkurrenskraft handlar om hög produktivitet och höga löner. Kortfristig konkurrenskraft handlar om att inte överskrida gränsen för löner och vinster som denna produktivitet tillåter. Den kortfristiga konkurrenskraften handlar om lönsamhet för näringslivet, vilket också är en förutsättning för framtida investeringar. Den långfristiga produktiviteten handlar också om det svenska näringslivets konkurrenskraft för individer. Ett framgångsrikt näringsliv skapar välstånd, främst i form av höga löner, för individer verksamma i Sverige. Detta gör landet Sverige attraktivt för individer – både infödda svenskar och potentiella arbetskraftsinvandrare.

I avsnitt 2.2 av denna rapport presenteras en tankeram som i viss mån sammanfogar dessa synvinklar. Vi kommer att se hur kostnadsökningar och produktivitetsökningar är förknippade med hur dynamisk den svenska arbetsmarknaden är.

Kostnadsmässig konkurrenskraft och växelkursregim

Ur ett makroteoretiskt perspektiv är relevansen för begreppet konkurrenskraft i betydelsen relativ kostnadsnivå starkt beroende av huruvida landet har flytande eller fast växelkurs. En flytande egen valuta gör inte konkurrenskraftsbegreppet oviktigt, men begränsar tydligt dess relevans.

Ur ett företagsperspektiv är den relativa kostnadsnivån ett enkelt och rakt mått på huruvida verksamheten går att bedriva lönsamt med den kostnadsnivå som företaget möter. Om detta är fallet, är konkurrenskraften god. I samma anda brukar man jämföra kostnadsökningar i Sverige och konkurrentländer som Tyskland och USA och härleda rekommendationer om lämpliga löneökningar eller skatteförändringar. För lönebildningen är det förstås också viktigt att ta hänsyn till arbetsproduktiviteten, eftersom det som man i sista hand är intresserad av är hur lönsamt det är att producera en produkt i Sverige jämfört med att göra det någon annanstans. Då handlar det om enhetsarbetskostnader, alltså hur arbetskostnaden har utvecklats i förhållande till hur produktiviteten har utvecklats. En enkel jämförelse skulle alltså vara att granska hur de svenska enhetsarbetskostnaderna har utvecklats.

En ytterligare utvidgning är att multiplicera enhetsarbetskostnaden med industrins förädlingsvärdepris (eller, att justera förändringen av enhetsarbetskostnaden mot förändringen av industrins produktpriser). Detta ger den *reala enhetsarbetskostnaden*, som tar hänsyn till hur mycket det kostar att producera en produktenhet samt vad försäljningspriset av denna produktenhet är.

Teoretiskt sett är detta det mest korrekta sättet att mäta hur lönsam produktionen är. Ta till exempel ett företag som framställer någon produkt som förutsätter en 10 timmars arbetsinsats. Låt oss jämföra läget under ett år och året därpå. Om arbetskostnaden ökar med 10 procent, sjunker företagets lönsamhet. Om produktiviteten samtidigt ökar med 10 procent, är företagets lönsamhet (approximativt) oförändrad: man får nu ett oförändrat antal produkter med en 9 timmars arbetsinsats i stället för en 10 timmars. Men om timkostnaden är 10 procent högre än

i utgångsläget, är arbetskostnaden och därmed vinsten oförändrad. Detta resonemang förutsätter dock att priset på produkten inte har förändrats. Om det också har sjunkit, finns det mindre försäljningsintäkter kvar trots att arbetskostnaden är oförändrad. Men om exempelvis produktiviteten ökar med 10 procent och arbetskostnaden med 5 procent, kan produktpriset sjunka med 5 procent och lönsamheten (vinstsumman per producerad enhet) är oförändrad.

En sådan granskning av real enhetsarbetskostnad skulle vara ett tämligen oproblematiskt angreppssätt för ett land som Finland som är en del av euroområdet och som ska jämföra sina relativa kostnader med övriga valutaområdet eller dess kärnland Tyskland. För ett land som Sverige är begreppet konkurrenskraft dock inte lika relevant, eftersom det finns en viktig mellanvariabel i form av växelkursen som i sista hand styr landets relativa kostnadsläge och arbetskostnadsläge gentemot utlandet. Om arbetskostnaden och produktiviteten ökar med 10 procent, kan ett företag bibehålla sin lönsamhet om produktpriset är oförändrat. Men om företaget säljer till dollarområdet och produktpriset i dollar är oförändrat, kan lönsamheten ändå påverkas drastiskt av en svängning av dollar-kronkursen.

Växelkursens kortfristiga och även medelfristiga variationer kan varken prognostiseras eller förklaras med någon större exakthet. Växelkursen sammanfattar all möjlig information och ekonomiska variabler – såsom hushållens sparbenägenhet, företagens investeringsåtgärder, de finansiella investerarnas valutatransaktioner samt svårbedömda förväntningar av alla dessa variabler.

Det finns en nominell och en real sida av växelkursen. Den reala växelkursen ska på lång sikt avspegla reala och fundamentala faktorer – till exempel vad en svensk varukorg kostar jämfört med en utländsk varukorg, vad svenska kapitaltillgångar kostar samt vad den svenska ekonomins tillväxttakt förväntas vara.

Det finns dock också nominella variationer i växelkursen. Om den svenska inflations-takten förväntas underskrida eller överskrida inflationsmålet, förväntas styrräntan också avvika från sitt referensvärde eftersom det tar tid innan Riksbanken styr inflationstakten tillbaka till målet. Variationer av ränteskillnaden gentemot utlandet kan innebära stora svängningar i valutakursen, eftersom en lägre eller högre förväntad ränteavkastning på en välfungerande finansmarknad måste motsvaras av en förväntad appreciering eller depreciering av kronan för att en svensk obligation ska ge samma avkastning som en obligation i någon annan valuta. Detta innebär att justeringar av förväntad pris-ökningstakt och räntebana kan komma till uttryck genom vilda svängningar i valutakursen. Samtidigt ska man beakta att dessa teoretiska utgångspunkter bara till en väldigt liten del kan förklara våra empiriska observationer om växelkursen.

I frånvaro av nominella, ofta konjunkturrella chocker ”borde” växelkursen utvecklas enligt fundamentala reala bestämningsfaktorer. Man ska dock *inte* utgå från antagandet att en fritt flytande växelkurs per automatik anpassar sig efter nivån på bytesbalansen. I stället spelar ekonomins genomsnittliga sparbenägenhet en viktig roll. Den är i sin tur beroende av bland annat åldersstrukturen, eftersom hushållen tenderar att spara och spendera olika mycket i olika faser av livet. Om ekonomin består av förhållandevis många hushåll med människor i yrkesaktiv ålder som vill spara till sin pension, måste växelkursen anpassa sig på ett sätt som tillåter ett nettoöverskott gentemot utlandet.

Så, anta att svenska hushåll och företag bestämmer sig för att spara mer än förut. Detta måste avspeglas i ett ökat bytesbalansöverskott. Detta förutsätter i sin tur en real försvagning av kronan, för att skapa ett utrymme för en större exportindustri som genererar större exportintäkter än förut. Samtidigt borde importen bli mindre. Dessa anpassningar kommer till stånd genom Riksbankens agerande för att hålla inflationstakten nära målet. Hur går detta till? När svenska ekonomiska agenter – hushåll, myndigheter och företag – ökar sitt sparande, minskar den totala efterfrågan, vilket innebär ett mindre inflationstryck och därför en lägre inflationstakt. Då måste Riksbanken sänka sin styrränta. På en internationell och oreglerad finansmarknad sätter en lägre ränta i gång ett utflöde av kapital, vilket i sin tur leder till en försvagning av kronan. När räntan är lägre än i utlandet, vill svenska och internationella investerare sälja sina aktier och obligationer och köpa utländska aktier och obligationer. Detta skapar ett utbud av svenska kronor, vilket driver ner kronans värde uttryckt i andra valutor. Värdet av kronan stabiliseras på en lägre nivå. Kronans svaghet innebär att det blir mer attraktivt att exportera samt mindre attraktivt att importera, vilket i sin tur föranleder en ökning av exportindustrin. På så sätt skapar den högre sparbenägenheten ett utrymme för en större nettoexport, vilket i sin tur åstadkommer den önskade högre sparbenägenheten. Om sparbenägenheten minskar, initieras motsatta anpassningsmekanismer. Det är rimligt att det stora svenska bytesbalansöverskottet åtminstone delvis kan förklaras med det höga pensionssparandet. Bytesbalansöverskottet avspeglar alltså Sveriges sparande i förhållande till utlandet.

Dessa stiliserade mekanismer faller inte ut på ett renlärigt eller lätt observerbart sätt, men de kan förväntas påverka kronkursens utveckling på längre sikt. Därför finns det till exempel i Konjunkturinstitutets långfristprognoser en gradvis förstärkning av kronan, eftersom antalet pensionärer (antalet pensionärer växer ännu mer i omvärlden) kommer att växa och bytesbalansöverskottet långsamt kommer minska.¹²

I praktiken har det visat sig extremt svårt att prognostisera eller ens förklara växelkursens utveckling. Industrins Ekonomiska Råd gjorde i sin rapport från 2014 en genomgång av valutakursens bestämningsfaktorer.¹³ Slutsatsen var att det sker stora svängningar i valutakursen. Man ska därför inte betinga sina beslut på ett antagande om en stabil växelkurs utan vara förberedd på kort- och medelfristiga variationer. På ett nationalekonomiskt plan spelar växelkursen paradoxalt nog kanske en mindre roll än förut, i och med att exportindustrin i högre och högre grad har blivit en importindustri.

Om man vill använda någon referenskurs, är det dock bäst att utgå från plausibla medelfristprognoser av växelkursen, och där är de ekonomiska fundamenten ändå den bästa utgångspunkten. På mycket lång sikt är det plausibelt att valutakursen åtminstone bristfälligt följer några ekonomiska fundament som bland annat har med den svenska ekonomins sparbenägenhet att göra.

Det är väl känt att lönesättningen i Sverige har betraktats ur två konkurrerande synvinklar, den så kallade Europeanormen och Konjunkturinstitutets inflationsproduktivetsnorm. Industrirådets senaste rapport gör en genomgång av vad skillnaden mellan dessa två angreppssätt handlar om.¹⁴ De ger svar på olika frågor. Europeanormen strävar mot att den svenska industrins lönsamhet inte ska avvika från konkurrentländernas och att industrins andel av ekonomin inte krymper.

¹² Österholm och Andersson (2005) presenterar empiriska bevis för sambandet mellan åldersstruktur och sparande.

¹³ Industrins konkurrenskraft, växelkurs och penningpolitik. Industrins Ekonomiska Råd 2014, Stockholm.

¹⁴ Industrins Ekonomiska Råd (2017), kapitel 3.3.

Konjunkturinstitut-normen strävar mot makroekonomisk balans och hög sysselsättning i ekonomin som helhet, givet att Riksbanken uppfyller inflationsmålet.

Växelkursens stora variabilitet innebär också att det inte är meningsfullt att direkt anknyta Sveriges lönesättning till konkurrentländernas eller övriga Europas kostnadsutveckling. På lång sikt är Konjunkturinstitutets lönomodell – som utgår från produktivitetstillväxt och inflationsmålet – den teoretiskt korrekta modellen för ekonomin som helhet. Ändå är det klart att varken produktiviteten eller inflationstakten kan prognostiseras med någon större exakthet. Man ska ändå nöja sig med antaganden om trendutveckling.

Sammanfattningsvis kan man konstatera att det inte finns någon klar och vetenskaplig ”modell” eller informationsmängd som direkt skulle kunna användas för att räkna ut en vetenskapligt korrekt löneökningstakt. Ur ett bredare nationalekonomiskt perspektiv finns det dock en väldigt viktig variabel som i debatten kanske spelat en underordnad roll – nämligen *arbetslöshet*. Så länge arbetslösheten betraktas som för hög, finns det goda skäl för löneåterhållsamhet, ”allt annat lika”. Sverige är en marknadsekonomi som tjänar sina invånare bäst genom att förverkliga en hög sysselsättning, vilket också innebär ett högt ekonomiskt välbefinnande.

Konkurrenskraft: företag, bransch, nationalekonomi

Världsekonomin består av tätt sammanvävda värdekedjor. En ekonomi eller en industri är i detta avseende mindre relevanta enheter än förut. Som argumenteras av Richard Baldwin i sin bestsellerbok (2016), är ett land eller en industri inte längre i lika hög grad de enheter som är relevanta för att bedöma eller påverka konkurrenskraften.

För ett företag är begreppet konkurrenskraft oproblematiskt. Ett företag har bra konkurrenskraft när dess produkter och prissättning är sådana att det kan upprätthålla en tillfredsställande marknadsandel och därmed generera faktorinkomster i form av löner och vinster. På så sätt kan vi konstatera att bolag som Apple, Ikea och Kone har bra konkurrenskraft. På ett motsvarande sätt kan man tala om en sektor med bra konkurrenskraft, om flera företag inom en viss näringssektor i något land på ett likadant sätt kan prestera bra. Ett exempel skulle kunna vara den tyska bilindustrin. Och om ett land har flera framgångsrika branscher som kan konkurrera på den inre marknaden och världsmarknaden, kan man möjligen prata om ett land som har bra konkurrenskraft.

Om Volvo köper mer importerade delar men också ökar exporten av färdiga bilar – ökar eller minskar Sveriges konkurrenskraft? Avsnitt 2.2 ger några tentativa svar på denna fråga. För ett företag såsom en industri handlar bra konkurrenskraft i den moderna globala ekonomin dock inte endast och inte ens främst om en förmåga att hålla i gång lönsam produktion med hjälp av företagets egna produktiva resurser eller industrins egna anläggningar och företag som räknas som en del av just den egna branschen. I stället handlar det i hög och ökande grad om en förmåga att sammanfoga egna produktiva insatser samt insatsprodukter och tjänster från olika delar av världsekonomin till produkter som kan säljas till någon – som insatsprodukter eller slutprodukter till kunder. Ett företag har sitt säte någonstans men kan ha mycket eller mycket litet produktiv verksamhet på samma ort. Konkurrenskraftig näringsverksamhet kan i dagens globaliserade ekonomi vara utspridd i många länder. Hennes & Mauritz är ett konkurrenskraftigt svenskt företag men har ingen egen varuproduktion i Sverige eller i något annat land. På ett liknande sätt är Ikea främst en logistisk verksamhet som kombinerar arbetsinsatser med produkter från under-

leverantörer till produkter som säljs till slutkunder. Detta förutsätter förstås att företaget är tätt sammankopplat med världsekonomin och kan utnyttja alla möjligheter att köpa insatsvaror från lokala värdekedjor.

Den globala ekonomin består i hög och ökande grad av sammanvävda produktiva organisationer som numera betecknas värdekedjor. Detta har inneburit en enorm omvandling av den globala industriella strukturen. Baldwin (2016) har väldigt bra karakteriserat dessa stora omvandlingar. En central slutsats är att "nationen" eller ett land är ett mindre relevant begrepp än förut när man vill bedöma ekonomisk och industriell framgång.¹⁵

Baldwins analys utgår från successiva faser där kostnaden för internationellt utbyte har gått ner. Före den industriella tidsåldern var det kostsamt att byta varor, tjänster och idéer och kostsamt att röra sig. Den industriella tidsåldern med sina effektiva transportmöjligheter av slutprodukter via land och sjö satte i gång en omgruppering av produktiva resurser som betecknas "den stora divergensen". Industrierna koncentrerade sig på vissa ställen i de rika länderna, eftersom de hade ett övertag i kunnande och infrastruktur. Eftersom produktionsprocessen var svår att splittra och det fanns fördelar med att kunna styra produktionen till några ställen, innebar detta att industrier var koncentrerade på vissa ställen men utspridda över många länder.

Den stora divergensen skapade diversifiering enligt länders komparativa fördelar men också en tydlig "clustering", det vill säga en anhopning av industrier på vissa ställen, mestadels i de rika länderna. Kunnandet var också då en kraft som verkade för denna anhopning, eftersom kunnandets uppvisar spridningseffekter men främst på kort geografiskt avstånd. Kunnandet och produktionen ackumulerade i de rika länderna, och denna ackumulering var också en drivkraft för urbanisering.

Den nya vågen av globalisering drivs av en lägre kostnad för spridning av kunnandet, främst genom digitalisering. Då blir "spillover"-effekterna av kunnandet en kraft som verkar för spridning i stället för geografisk koncentration. Kunskapen flödar nu till fattiga länder, som tack vare globaliseringen trots sin lägre produktivitet ändå kan delta i det internationella utbytet – genom att förena sina lägre löner med rika länders kunnande som sprids i digital form.

Kunnandet sprids i första hand inom värdekedjor som styrs av de rika ländernas bolag. Dessa har försökt att begränsa den lokala spridningen av sitt eget "know-how", vilket också har inneburit att lönenivån i de fattiga länder dit produktionen utlokaliserats i början endast har ökat i vissa produktiva enklaver och inte generellt (se Baldwin sida 214 och framåt för en analys av dessa processer.). En långsam ökning av lönenivån innebär i sin tur att dessa processer med geografisk spridning har kunnat fortsätta en ganska lång tid. Samtidigt har man sett en partiell avindustrialisering av de rika länderna, i och med att många delar av produktionsprocessen har utlokaliserats till länder som Kina och Indien.

Gradvis har dock även vissa före detta fattiga länder fått se en mer generell accelerering av BNP-tillväxten, i och med att ökad industriproduktion också bidragit till en ökad efterfrågan på råvaror och i och med att det ökade kunnandet också möjliggjort mer investeringar i humankapital.

¹⁵ Detta är den långfristiga trenden men utvecklingen är inte entydig eller stabil utan går i vågor. Under de senaste åren verkar trenden snarast ha brutits, och den globala tillväxten har efter finanskrisens utbrott varit mindre beroende av en växande internationell handel. Se Industrins Ekonomiska Råd (2017), kapitel 4.

En definitiv effekt av den nya ekonomiska geografin är att produktionsprocesserna har blivit globalt fragmenterade. Enskilda faser av produktionsprocessen och enskilda uppdrag kan outsourcas och utlokaliseras.

Detta innebär att det är mindre meningsfullt än förut att prata om en konkurrenskraftig ekonomi eller en konkurrenskraftig industri inom ett land. Vi kan i Sverige ha framgångsrika företag som säljer insatsvaror till världsekonomin värdekedjor. De behöver inte forma en industri på samma sätt som förut. Eller vi kan ha framgångsrika företag som säljer till slutkunder i Sverige och överallt i världen, men de behöver inte ha nämnvärd sysselsättning just i Sverige. Vi har varit vana att tänka kring landets komparativa fördelar, men komparativ fördel är i mindre grad en nationell angelägenhet än förut. Detta är Baldwins grundläggande budskap.

Därför är det också ur konkurrenskraftens synvinkel mindre relevant än förut att över huvud taget jämföra sig med något annat land. Konkurrenskraften är i mindre grad än förut en nationell eller en sektorsvis angelägenhet. Ett svenskt företag kan vara en framgångsrik del av globala produktionsprocesser, utan att Sverige för den skull borde upprätthålla en hel industri. Den ”andra losskopplingen” såsom den beskrivs av Baldwin har gjort industrier internt mycket mindre homogena och jämförbara än förut (Los 2017). Två länder må båda ha en bilindustri, men ändå syssla med helt olika aktiviteter; den ena producerar karosdelar och den andra monterar ihop delar importerade från andra länder. Detta har att göra med att individuella aktiviteter kan bli lokaliserade enligt komparativ fördel, medan det tidigare var hela produktionsprocessen som blev allokerad enligt komparativ fördel.

Det finns ändå i den internationella ekonomisk-politiska debatten ett stort antal olika indikatorer som ofta kallas för ”competitiveness”-index.¹⁶ De är dock alltid ganska lösa samlingar av variabler som handlar om samhällets och ekonomins kvalitet. Det är svårt att se att det i den globaliserade ekonomin över huvud taget skulle vara möjligt att bygga något meningsfullt endimensionellt index av ett lands konkurrenskraft som skulle vara intressant för näringspolitiken eller en enskild sektor i sin helhet. Ett land behöver inte vara konkurrenskraftigt i produktionsprocessens alla delar för att kunna vara en del av produktionsprocessen.

Denna insikt leder till intressanta slutsatser med avseende på god näringspolitik och hur man definierar ekonomisk framgång. Dessa slutsatser behöver dock inte utesluta att det finns relevanta mått på konkurrenskraft och ekonomisk framgång för enskilda länder. Det finns många relevanta sätt att mäta ett lands framgång och näringspolitiska framgång på, och syftet i denna rapport är mer precist att belysa hur dessa skulle kunna utvecklas och utnyttjas.

1.3 Det finns ändå högst relevanta mått på vår ekonomiska förmåga

Trots den diffusa helhetsbilden vill man ändå kunna mäta ekonomisk framgång – framgångsrik näringsverksamhet, i form av löner och vinster för svenska löntagare och kapitalägare – och framför allt ekonomins dynamiska förmåga att utveckla sig i takt med världsekonomin. Nationalekonomin som akademisk disciplin är intresserad av hur man skapar välbstånd, och det skapas med resurser som kommer i form av löner och vinster.

¹⁶ IMD- och WEF-index är två främsta exempel. Det första kompileras av Institute for Management Development, det senare av World Economic Forum.

För näringslivets organisationer är det också viktigt att kunna vädja till meningsfulla och relevanta mätningar av hur bra Sverige presterar i förhållande till andra länder och hur slagkraftig den svenska ekonomin är. Kompetent intressebevakande ska ha sin grund i god analys som står sig i den kritiska debatten och inte bara plockar lösa debattpoäng.

Nästa kapitel presenterar några funderingar och förslag på hur framgången för Sveriges ekonomi och svenskt näringsliv bör bedömas. Vi fokuserar här på två angreppssätt. Dels handlar det om en utvidgning av input-output-analysen till en internationell nivå, dels om hur man mäter ekonomins förmåga att skapa nya jobb och hålla i gång en process av kreativ förstörelse som förbättrar produktiviteten och ökar antalet arbetstillfällen.

2 Att bedöma ekonomisk framgång – två angreppssätt

2.1 Värdekedjor och internationell input-output-analys

Den teoretiska utgångspunkten

Det första nya angreppssättet utnyttjar internationella input-output-datauppgifter. Input-output-analysen är en gammal och hedervärd del av nationalekonomin som under de senaste åren har upplevt en renässans, tack vare allt bättre och mer omfattande internationella datamaterial.

En input-output-modell är en bokföring av olika sektors produktion som används som antingen insatsvaror av andra sektorer eller som slutprodukter som konsumeras inom landet eller exporteras. Anta att Sveriges ekonomi bestod av tre produktiva sektorer, sektorerna 1, 2 och N (säg tjänster, lantbruk och industri). Alla sektorer producerar slutprodukter som efterfrågas av svenska ekonomiska agenter (privata och offentliga) samt kunder utomlands i form av export, men alla sektors produkter används också som insatsvaror i de andras och i den egna sektorns produktion. Då skulle en input-output-matris se ut som följer:

Tabell 2.1.1: Ett exempel på en input-output-matris (lånad från Industrins Ekonomiska Råds rapport från 2017).

		Insatsanvändning			Slutlig användning			Output
		Bransch 1	Bransch 2	Bransch N	Konsumtion	Investering	Export	
Insatsvaror	Bransch 1	7	54	7	6	-2	14	86
	Bransch 2	13	340	241	159	195	859	1 807
	Bransch N	13	326	841	1 539	120	353	3 192
Import	Import	11	468	266	157	112	107	1 121
Brutto Förädlingsvärde	Produktskatter	3	9	98	190	47	0	347
	Förädlingsvärde	39	610	1 739				
Output		86	1 807	3 192	2 051	472	1 333	
Källa: SCB, Sveriges ekonomi, oktober 2008 samt IER.								

Input-output-analysens kärna är att beskriva de produktiva länkarna i ekonomin. I exemplet ovan producerar exempelvis bransch 2 för 1 807 miljoner kronor, och 13 miljoner kronor av dess produktion används som insatsprodukt i bransch 1, 340 miljoner kronors produktion i den "egna" branschen (bransch 2) och 241 miljoner kronors produktion inom bransch 3 (står N i tabellen). Detta lämnar ett produktionsvärde på 1 807 *minus* (13 + 340 + 241) = 1 213 miljoner kronor av bransch 2:s produktion som till slutlig användning, det vill säga konsumtion (159), investering (195) och export (859). Totalproduktionens värde på bransch 2 är alltså 1 807, men det gick in insatsprodukter på (54 + 340 + 326) miljoner kronor från den inhemska ekonomin, samt importprodukter till ett värde av 468 miljoner kronor. Detta lämnar ett förädlingsvärde på 619 miljoner kronor, och kutymen är att ta bort även produktskatter (i detta exempel 9 miljoner kronor) från produktionsvärdet, så att det återstår ett förädlingsvärde på 610 miljoner kronor som fördelas mellan löntagarna och kapitalägarna i form av löner och vinster.

Det finns etablerade matematiska tekniker som utifrån denna information kan användas för att granska en rad intressanta frågeställningar om ekonomins struktur.¹⁷

Den nyare och rikare metodiken som i detta sammanhang är relevant för oss handlar om en utvidgning av denna enkla modell så att den omfattar hela världsekonomin eller en stor del av den.

Då jobbar man med en struktur där en industri i ett specifikt land ersätter den enkla ”industrin” i tabell 2.1.1. Så anta nu att världsekonomin består av tre länder och tre industrier, säg länderna A, B och C samt industrierna 1, 2 och 3. Globaliseringen av produktionsprocessen och uppkomsten av globala värdekedjor innebär att alla industri-land-enheter kan producera antingen insatsvaror till alla produktionsprocesser (inklusive den egna produktionen) eller slutprodukter, och det är förstas möjligt att producera både och. På så sätt kan man teoretiskt konstruera en rikare tabell enligt följande:

Tabell 2.1.2: En internationell input-output-struktur.

			Insatsanvändning						Slutanvändning		Totalanvändning
			Land 1			Land 2			Land 1	Land 2	
			I1	I2	I3	I1	I2	I3			
Produktion	Land 1	I1	(a)	(b)							
		I2									
		I3									
	Land 2	I1									
		I2									
		I3									
Förädlingsvärde											
Totalproduktion										Världs-BNP	

Dessa forskningsansatser har förutsatt internationellt samarbete, men det finns nu tillgängliga internationella input-output-datakällor som också regelbundet uppdateras. Dessa matriser blir i praktiken enorma, eftersom varje ”industri” nu är landsspecifik. Ett exempel skulle kunna vara ”tysk fordonsindustri”.

Dessa datakällor är nyttiga för att förstå strukturen i internationella värdekedjor. Denna information kan användas för att räkna ut en rad indikatorer som är intressanta för att bedöma ett lands konkurrenskraft och tillväxtpotential samt dess roll i den internationella arbetsfördelningen. Dessa datainnovationer är ett naturligt sätt att fånga upp den fragmenterade produktionsstruktur som kännetecknar världsekonomin i dag. En slutprodukt kan i dag innehålla insatsprodukter från en rad olika länder. Svenska arbetsinsatser kommer inte bara in i svenska slutprodukter utan i många utländska slutprodukter, och en svensk slutprodukt kan innefatta mycket eller bara en liten mängd svenska arbetsinsatser.

En nyttig översikt av dessa analyser och indikatorer finns i Los (2017). Tillväxtanalysens rapporter ”Competing in global value chains” (2014) och ”Where is Sweden competitive?” (2016) är också synnerligen relevanta här.¹⁸

¹⁷ Se Miller och Blair (2009) och ten Raa (2017).

¹⁸ Se Growth Analysis (2014) och Growth Analysis (2016).

Forskningslitteraturen har tagit fram två grupper av indikatorer som är särskilt intressanta för den här rapporten:

- a) GVC-indikatorer (Global Value Chain-indikatorer).
- b) Value-Added-Exports-indikatorer.

GVC-indikatorer

Den första gruppen indikatorer handlar om ekonomins förmåga att vara med i globala värdekedjor. GVC-indikatorer lanserades av Timmer m.fl. (2014). En GVC-indikator granskar alltså varje specifik värdekedja, och analysen visar den del av värdekedjans totalvärde (som alltså är lika med värdekedjans slutproduktvärde eller summan av insatsvärden) som genereras av svenska företag. Om den variabeln kan följas över tid, är den en intressant indikator på det svenska näringslivets konkurrenskraft inom den specifika värdekedjan.

GVC-analys - vad ska man beakta?

Delaktigheten i en specifik värdekedja är förstås inte ett bra mått på hur hela svenska näringslivet eller en svensk industri mår. Dock är det viktigt att fästa uppmärksamhet vid flera karakteristikor:

- Är svenska företag och branscher delaktiga i värdekedjor vars slutprodukter går upp i pris och vars marknader växer, så att de erbjuder goda faktorinkomster för svenska löntagare och kapitalägare? Som betonas av Los (2017), s. 278: "Att vara med i de mest attraktiva delar av globala produktionsnätverk, som består av flera värdekedjor, har blivit en viktig del av ekonomisk framgång för olika länder."
- Är svenska företag och branscher delaktiga i många olika värdekedjor, det vill säga bidrar till många slutprodukter i olika delar av världen? Det är generellt bättre att vara delaktig i många delar av världsproduktionen, om man inte vill vara alltför exponerad för sektorspecifika chocker.
- Är svenska företag och branscher delaktiga i värdekedjor där slutmarknaden är i växande, dynamiska och lovande geografiska delar av världsekonomin?
- Vilka typer av verksamheter kan svenskt näringsliv framgångsrikt sälja in i internationella värdekedjor? Det är generellt bra att verksamheter är diversifierade och motsvarar den inhemska fördelningen av arbetskraftens kunnande.

Tekniskt sett definieras här en värdekedja genom slutprodukten och den nation som står för slutprodukten. Detta val är inte det enda möjliga, men ändå rimligt. En GVC (Global Value Chain) definieras alltså enligt slutproduktionens land-industri-kombination, men oavsett ägarstrukturen. Värdekedjan för "kinesiska fordon" hänvisar till bilar och lastbilar som har sammanställts i Kina, även om denna sista fas utförs av utlandsägda bolag.

Att räkna ut ett lands insatser i en värdekedja förutsätter en liten utvidgning av input-output-metodologin, såsom beskrivs av Los (2017). Ändå handlar det om att addera svenska insatser inom matrisen i tabell 2.1.2. Om man är intresserad av en specifik värdekedja, säg "tysk fordonsindustri", då gäller det att addera alla svenska insatser som ingår i denna värdekedja, inklusive andrahandsinsatser till aktiviteter som i sin tur via någon kedja ingår i produktionen av tyska fordon.

En alternativ ansats är att granska en större mängd industrier och värdekedjor och utifrån en liknande analys karakterisera hur Sverige har specialiserat sig i den globala arbetsfördelningen. Här jämförs alltså den svenska specialiseringen med världsekonomins genomsnittliga produktionsstruktur. Detta kan kallas för "Revealed Comparative Advantage". Tillväxtanalysens rapport "Competing in Global Value Chains" (2014) utför för första gången en sådan kalkyl för Sverige.

Generellt pekar de tillgängliga analyserna på ganska positiva slutsatser för Sverige enligt Growth Analysis (2014):

- Inkomstandelen av högutbildad arbetskraft i Sveriges GVC-inkomster har ökat, samtidigt som antalet arbetstillfällen för lågutbildade har minskat. Den förra effekten har dock varit större, så att de GVC-relaterade jobben har ökat i antal. Sverige hänger alltså väl med i världsekonomins arbetsfördelning.
- Nya jobb har uppkommit främst i företagsnära tjänster och i arbetsuppgifter som föregår själva produktionsprocessen (främst FoU och design) eller kommer efter den (främst marknadsföring och underhåll efter försäljningen). Detta är också positivt eftersom de största faktorinkomsterna ofta är associerade med just de här faserna av produktionsprocessen, i motsats till den materiella produktionen och sammansättningen.¹⁹

Tabell 2.1.3: Sveriges komparativa fördelar, enligt Tillväxtanalys (2016).

Activity	Sweden	Finland	Denmark	Austria	United Kingdom
Research and Development of Products, Services, or Technology	1,06	1,36	1,05	1,04	0,88
Operations and assembly	0,94	0,88	0,97	1,03	0,78
Sales and Marketing	1,04	1,22	1,34	0,86	1, 11
Transportation, Logistics, and Distribution	1,46	1,52	1,30	1,24	2,18
Customer and After-Sales Service	0,86	0,39	0,55	0,25	0,99
Technology and process development	1,26	1,37	1,19	1,03	1,30
Facilities Maintenance	1,55	1,40	0,93	1,46	0,88
Administration, and Back Office Functions	0,80	0,70	0,98	1,01	1,09
General and strategic management	0,71	0,55	0,56	0,65	0,90
Number of RCA 'matches' out of 9 possible		9	8	6	6

Den implicita komparativa fördelen visas i tabell 2.1.3, kopierad från Growth Analysis (2014). Ett värde som överskrider 1 visar att Sverige verkar ha en komparativ fördel i en verksamhet, och ett värde under 1 indikerar det motsatta. Som ska förväntas av ett teknologiskt avancerat land, har Sverige komparativ fördel i FoU, försäljning och marknadsföring, teknologiutveckling och processutveckling samt underhåll – i motsats till materiella operationer och sammansättning. Samma drag karakteriserar övriga Norden.

Rapporten Tillväxtanalys (2016) utvidgar dessa ansatser till jämförelser av länder, för att förstå vilka länders produktiva specialisering som liknar Sverige mest. Analysen visar, kanske inte så förvånande, att Finlands och Danmarks ekonomier är ganska lika. Samma analys visar dock hur de nordiska ländernas produktiva strukturer är tätt sammanlänkade. Lönsamhetsfrämjande och djupare arbetsfördelning mellan de nordiska länderna skulle alltså principiellt gagna alla tre länderna Danmark, Sverige och Finland.

¹⁹ Detta är den berömda Smiley-kurvan. Den dokumenteras i Baldwin (2016), s. 154–160.

Value-Added-Exports-indikatorer

En annan klass av indikatorer, så kallade "Value-Added-Exports-indikatorer" som också kallas för VAX-indikatorer handlar om ömsesidigt beroende mellan länder. Detta angreppssätt lanserades av Johnson och Noguera (2012). De fokuserar inte på ett lands roll inom specifika värdekedjor, utan på ett lands förädlingsvärde som är beroende av något annat land.

Här är det förstås relevant att analysera den mängd länder som är viktig för Sveriges näringsliv. Igen, det är relevant att:

- landet inte är alltför beroende av ett fåtal länder utan har en tät koppling till många länder och geografiska områden.
- landets produktionsinsatser efterfrågas av länder som har goda tillväxtmöjligheter.

En så kallad VAX-matris sammanfattar dessa informationer mellan länder. För 2011 är den tillgänglig i Ali-Yrkkö m.fl. (2016) och den rapporteras i bilaga 1. Den indikerar att Sveriges BNP riktar sig mest mot Kina, Tyskland, Storbritannien och USA. Dessa är stora och långfristigt sannolikt ganska dynamiska och tillväxtinriktade ekonomier. Detta är också ett tecken på framgång.

Vilka sektorer är mest fragmenterade?

Los, Timmer och de Vries (2015) har granskat fragmenteringen av olika sektors produktion inom hela världsekonomin. De utnyttjar World Input-Output-databasen (se nedan) och karakteriserar hur olika branscher inom världsekonomin har internationaliserat sina produktionsprocesser. Detta sker genom att mäta hur stort det utländska förädlingsvärdeinnehållet är i ett lands slutprodukt. Industriproduktionen har blivit internationell, och de mest internationaliserade branscherna är olja, metall, elektronik, kemi och maskineri.

Om man däremot tittar på importinnehållet av Sveriges export, ser vi att det ganska länge har varit stort och inte har ökat kontinuerligt. Tabell 2.1.4, kopierad från Industrins Ekonomiska Råd (2016), visar dessa kalkyler utförda av SCB.

Vi ser att importinnehållet är ganska högt sedan länge i många svenska exportindustrier (i tidigare framställning får man intrycket att betydelsen av globala värdekedjor ökat kontinuerligt – här ser vi i tabellen att importinnehållet i exporten faktiskt minskat – vilket är i linje med en kraftigt minskad elasticitet mellan BNP och export/import och som diskuterats flitigt de senaste åren av bland andra OECD och IMF). Vi ser också att det är lägre i företagsnära tjänster. Internationella studier antyder dock att tjänstenäringarnas betydelse för industriproduktionen ökar stadigt. Timmer m.fl. (2013) visar att 40 procent av sysselsättningen inom EU 27 som genereras av världsefterfrågan för industriprodukter tillfaller arbetare och tjänstemän i tjänstenäringar. Delvis handlar denna process förstås om en omklassificering av oförändrade arbetsuppgifter.

Tabell 2.1.4: Exportens importinnehåll per näringsgren 2008-2013.

	Export (mdkr)	Exportens % - importinnehåll		
	2013	2008	2011	2013
Gruvindustri	20,4	17	17	21
Livsmedelsindustri	39,8	44	45	43
Teko-, läderindustri	19,9	66	72	74
Träbearbetande industri	28,9	25	24	23
Pappersindustri	84,6	33	31	30
Oljeraffinaderier	81,1	90	89	89
Kemi och läkemedel	122,9	42	45	45
Gummi- och plastindustri	25,8	43	39	37
Stål- och metallindustri	73,6	46	47	42
Metallmanufaktur	35,0	32	29	26
Telekom och elektronik	83,6	48	69	66
Elektroindustri	52,0	51	53	52
Maskinindustri	129,2	38	36	34
Motorfordonsindustri	152,0	48	47	47
Transportmedelsindustri, övr.	13,9	31	33	29
Möbelindustri, annan tillverkn.	30,3	37	36	37
Parti- och detaljhandel	166,5	17	17	16
Rederier	22,8	52	54	53
Transporttjänster	39,7	27	25	24
Telekomtjänster	11,0	30	29	29
IT-tjänster	78,6	17	17	15
Banker och finanstjänster	18,9	8	7	6
Ekonomiska och juridiska tjänster	56,6	15	15	15
Tekniska och arkitekttjänster	42,0	20	18	17
Totalt	1 574,9	39	39	37
Källa: SCB.				

Dataförutsättningar

De här analyserna förutsätter gott datamaterial. Det finns två internationella ansatser som är relevanta i detta sammanhang. Inom ett samarbete mellan OECD och WTO har man under de senaste åren byggt en databas kring förädlingsvärdet av internationellt utbyte, "Trade in Value-Added" eller *TiVA*. Ett alternativ är *World Input-Output-Databas* (WIOD) som har tagits fram för akademiska ändamål vid Groningens universitet.²⁰ *TiVA* har större institutionella muskler bakom sig, medan WIOD tillåter mer originell forskning med ursprungliga rådata. Ett allmänt problem för alla dessa analyser är dock att det är svårt att komma åt de allra senaste årens information.

Tentativa slutsatser för näringspolitik och fortsatt analys

Det finns alltså en rik forskningslitteratur som karakteriserar Sveriges plats i den dynamiska globala produktionsstrukturen. De resultat som vi gått igenom pekar dessutom på en i allmänhet bra utveckling av den svenska ekonomin. På så sätt verkar Sverige vara långfristig konkurrenskraftigt – landet är med i viktiga internationella

²⁰ WIOD-materialet är tillgängligt på <http://www.wiod.org>

värdekedjor och uppvisar specialisering i verksamheter och uppgifter som genererar höga faktorinkomster. Dessutom verkar Sverige vara beroende av snabbt växande och dynamiska ekonomier som Kina.

Det är däremot betydligt svårare att dra slutsatser om hur man mer konkret utifrån dessa analyser bör forma näringspolitiken samt näringslivets egna strategier. Man vill gärna fortsätta att vara med i de värdekedjor och de aktiviteter som genererar goda inkomster för svenska löntagare och kapitalägare. Detta fungerar generellt bra genom att låta marknadskrafterna agera och upprätthålla en ekonomi som är öppen och som präglas av god konkurrens. Man kan jämföra Sverige med några andra länder och det är knappast förvånande att det liknande grannlandet Finland liknar Sverige även i sin internationella specialisering. Ändå är det en lång väg till mer specifika näringspolitiska slutsatser.

2.2 Flödet av nya jobb, kreativ destruktion och schumpeteriansk tillväxtteori

Teorigrund: schumpeterianska tillväxtmodeller

Ett annat viktigt angreppssätt för att granska näringslivets och den svenska industrins prestationsförmåga utgår från schumpeteriansk tillväxtteori och flöden av nya jobb och förstörelse av gamla jobb. Denna metodik handlar om att mäta i vilken takt den svenska ekonomin kan skapa jobb och hur produktiva dessa jobb är. Det handlar alltså om ekonomins förmåga att dynamiskt utveckla sig, så att produktivitetstillväxten är god och nettoflödet av nya arbetstillfällen förblir positivt. Den stora fördelen med dessa analysansatser är att de *binder ihop* frågan om kortfristig kostnadsrädd konkurrenskraft och frågan om långsiktig real konkurrenskraft (produktivitetstillväxt). Moderna datamaterial tillåter analyser av företag och individer som belyser hur dessa tillsammans faller ut. Detta förutsätter länkade individ-företag-datamaterial där Sverige och de andra nordiska länderna lyckligtvis har bra täckning.

Schumpeteriansk tillväxtteori utgår från idén att en framgångsrik ekonomi är i en kontinuerlig process av kreativ förstörelse. En översikt av schumpeteriansk teori-bildning samt empiriska resultat finns i rapporten av Aghion, Akcigit och Howitt (2013). Dessa tillväxtmodeller utgår från antagandet att ekonomins aktörer antingen kan ägna sig åt att arbeta med etablerade tekniker eller åt att med innovation försöka ta fram nya produkter eller produktionsmetoder. Innovationsverksamhetens resultat är osäkra. Det kan hända att en innovationssatsning leder till ett teknologiskt genombrott som ersätter den etablerade produkten eller produktionsmetoden. I detta fall kapar innovatören marknaden för sin produkt, och den äldre teknologin blir mindre värdefull eller värdelös. Dessa teorimodeller fångar upp en väsentlig del av marknads-ekonomins funktionssätt. Den som sitter på den senaste teknologin har en fördel gentemot konkurrenterna, och det tillåter en dominans av marknaden ända fram till att någon ny innovatör störtar marknadsledaren från tronen.

Aghion m.fl. (2013) presenterar många variationer av dessa grundläggande idéer. De modellerar marknader där några företag satsar på att konkurrera om dominansen på den teknologiska fronten, medan andra fokuserar på att dela resten av marknaden men får en bättre lönsamhet genom att inte behöva investera i innovationsverksamheten. Författarna visar på många andra relevanta och intressanta marknadskonstellationer. De pekar också på många samband mellan marknadsstruktur och innovation som också kan empiriskt beläggas.

För vår del är den intressanta generella insikten den att ekonomisk utveckling är lika med kontinuerlig dramatisk förändring. Produktiviteten ökar i de flesta företag, men företagsstrukturen är i konstant gungning. Vissa företag minskar eller rentav försvinner, andra växer och det kommer ett kontinuerligt flöde av nya företag. Dessutom byter många individer jobb från ett företag till ett annat eller från en anläggning till en annan. Dessa byten är också kopplade till förändringar av produktiviteten.

Flödesanalys och den empiriska karakteriseringen av konkurrenskraft, sysselsättning och produktivitet

Svenska företags förmåga att konkurrera på exportmarknaden eller konkurrera med importen på den inhemska marknaden och därmed förmågan att skapa ett ökande antal arbetstillfällen kan på ett nyttigt sätt analyseras med empiriska verktyg som kan tolkas i ramen av schumpeteriansk tillväxtteori. Ju mer förädlingsvärde som kan skapas i förhållande till arbetskostnaden, desto lönsammare är verksamheten och desto attraktivare är det att upprätthålla och öka antalet arbetstillfällen. Som vi var inne på i första kapitlet, bestäms konkurrenskraften i en växelverkan av produktivetsfaktorer och kostnadsfaktorer. Flödesanalys kan på ett nyttigt sätt binda ihop dessa faktorer. Sådana teoretiska och empiriska analysmetoder har beskrivits av bland andra Davis och Haltiwanger (1999).

Tabell 2.2.1: En dekomponering av konkurrenskraftens bestämningsfaktorer (enligt Maliranta 2016). Procentuella förändringar.

		(1)	(2)	(3)	(4)
Industrinivå	(1)	Real arbetskostnad	Nominell arbetskostnad	Produktivitet	Förädlingsvärdepris
Företagsnivå	(2)	Real arbetskostnad inom företagen	Nominell arbetskostnad inom företagen	Produktivitet inom företagen	Förädlingsvärdepris för företagen
Företagsnivå	(3)	Företags- och anläggningsstruktur, effekt på real arbetskostnad	Företags- och anläggningsstruktur, effekt på nominell arbetskostnad	Företags- och anläggningsstruktur, effekt på produktivitet	(Företags- och anläggningsstruktur, effekt på förädlingsvärde-pris)

Angreppssättet kan förtydligas med tabell 2.2.1 som introducerats av Maliranta (2016). Alla rutor i tabellen avser *förändringar*. Den slutvariabel som är relevant för en industris konkurrenskraft är real arbetskostnad, (ruta (1), (1)). Dess förändring är definitionsmässigt lika med den genomsnittliga förändringen av nominell arbetskostnad *minus* den genomsnittliga ökningen av industrins förädlingsvärdepris. Detta innebär alltså att (på rad 1) ”Real arbetskostnad” är lika med ”Nominell Arbetskostnad” minus ”Produktivitet” minus ”Förädlingsvärdepris” (beakta att alla siffror avser förändringar).

Var och en av dessa första raders rutor kan också dekomponeras vertikalt, så att den blir en summa av de förändringar som sker inuti företagen (rad 2) och de förändringar som sker på grund av strukturförändring mellan företag (rad 3). De förstnämnda kallas här för *intern förändring*, eftersom det handlar om förändring som äger rum inom de existerande företagen. De förändringar som sker på grund av att individer rör sig mellan företag eller att företagspopulationen förändras kallas för *strukturförändringar*.

Strukturförändringarna på rad 3 kan i sin tur delas i 2 komponenter:

1. Förändringarna i sammansättningen av företagen, det vill säga flöden av individer mellan företag. När ett högproduktivt företag ökar sin sysselsättningsandel, ökar också den genomsnittliga produktiviteten, och vice versa. Effekten från denna omfördelning av individer kallas i diagrammen nedan för *andelsförändring*.
2. Förändringar i företagspopulationen, det vill säga uppkomsten av nya företag och försvinnandet av gamla företag. Om det till exempel kommer in nya företag där arbetsproduktiviteten underskrider industrins lågproduktiva företag, kan detta sänka den genomsnittliga produktiviteten. Eller, om de företag som försvinner har en lägre produktivitet än industrin i genomsnitt, ökar den genomsnittliga produktiviteten. Dessa effekter är helt olika, men de kan sammanfogas och i diagrammen nedan kallas denna effekt för *företagsomsättning*.

Dessa informationer kan sedan kombineras med kalkyler om hur totalsysselsättningen utvecklats i branschen eller hela näringslivet.

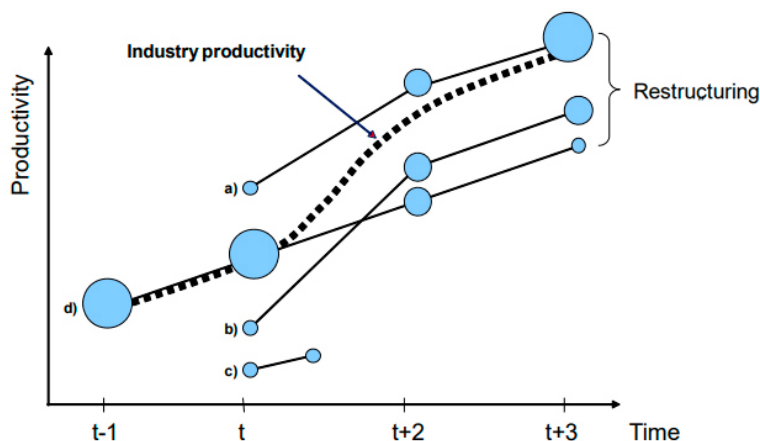
Vad gäller produktiviteten är dessa förändringar på ett naturligt sätt intressanta för att bedöma utvecklingen av en specifik bransch. Produktiviteten kan till exempel öka på grund av att den genomsnittliga produktiviteten ökar internt i företagen, samtidigt som antalet jobb ökar. Detta kan vara ett tecken på en blomstrande industri som genom investeringar förbättrar sin konkurrenskraft. Men produktiviteten kan också öka genom att mindre produktiva företag försvinner utan att produktiviteten ökar nämnvärt i de företag som fortsätter. Detta kan vara ett tecken på en omstrukturering av branschen i en hårdare internationell konkurrens. Eller, vi kan observera en i snitt lägre produktivitet men som i hög grad beror på att det kommer in nya och innovativa företag som dock i början av sin livsbana har lägre produktivitet.

Hyttinen och Maliranta (2013) har beskrivit fyra typiska drag för hur produktiviteten utvecklas. Analysen gäller Finland, men en liknande hypotes kan utan alltför stora kalkyl- och utredningssatsningar provas för Sverige. Deras analys innefattar också information om företagens "ålder", det vill säga hur länge företaget har varit på marknaden.

1. Den genomsnittliga produktivitetsökningen beror i hög grad på att äldre och etablerade företag är i stånd att förbättra sin produktivitet genom att förnya och förbättra sina produktionsprocesser. Gradvis utveckling i de bolag som finns är alltså en viktig produktivitetsfaktor.
2. Nykomlingar på marknaden har ofta initialt lägre produktivitet än genomsnittet. Nyetableringar sänker alltså produktiviteten, men denna effekt är liten i sin helhet, eftersom nya företags sysselsättningsandel är låg. Marknaden "testar" nya idéer och innovationer med mindre arbetsinsatser.
3. Det uppkommer också en positiv utsällningseffekt, det vill säga produktiviteten ökar eftersom mindre framgångsrika företag åker ut från marknaden. Den effekten är större för yngre företag som åker ut, eftersom deras produktivitet tydligt underskrider genomsnittet. Den blir desto mindre ju längre företaget har varit på marknaden. Exit-effekten är alltså ett resultat av en intensiv sällning av företagen under nykomlingars första "levnadsår".
4. Det finns en kontinuerlig produktivitetsfrämjande omallokering av individer mellan medelålders företag. Arbetskraften flyttar så småningom till företag med högre produktivitet. Yngre företag som växer kan emellertid utöva en negativ effekt på den genomsnittliga produktiviteten, eftersom deras produktivitet ofta underskrider industrisnittet, trots hyfsad produktivitetstillväxt.

Dessa mekanismer kan illustreras med följande diagram, kopierat från Hyytinen och Maliranta (2013).

Diagram 2.2.1. En schematisk syn på schumpeteriansk tillväxt.



Här betecknas ett företag med en boll, och bollens storlek hänvisar till företagets storlek. Tiden mäts längs den horisontella axeln och produktiviteten på den vertikala axeln. Produktiviteten ökar genom att en boll rör sig uppåt (inuti-företag-effekten). Det kommer nya och mindre företag på marknaden, och de har ofta lägre produktivitet än de existerande företagen. I diagrammet har man ritat tre små nykomlingar – a, b och c – och eftersom b och c har låg produktivitet, är denna omsättnings-effekt negativ. Företag b växer och ökar sin produktivitet, men dess tillväxt utövar en negativ effekt på produktiviteten under de första åren. Företag c kommer in men försvinner snart, och dess effekt på den genomsnittliga produktiviteten är först negativ och sedan positiv. Företag d är en framgångsrik ”inkumbent”, som genom innovationer kan förbättra sin produktivitet, kanske genom en sammanslagning med företag a som kom in och hade högre produktivitet än industrisnittet.

Dylika analyser ger en betydligt rikare bild av konkurrenskraftens kortfristiga och långfristiga bestämningsfaktorer än enkla enhetsarbetskostnadskalkyler. En blygsam produktivitetsutveckling kan vara ett tecken på en sinande industri som inte vill investera eller innovera, men kan också avspegla en livlig innovationsverksamhet som under de första åren främst syns i nyetableringar av innovativa företag som måste ”åldras” innan de kan hitta sina bästa produkter och produktionsmetoder.

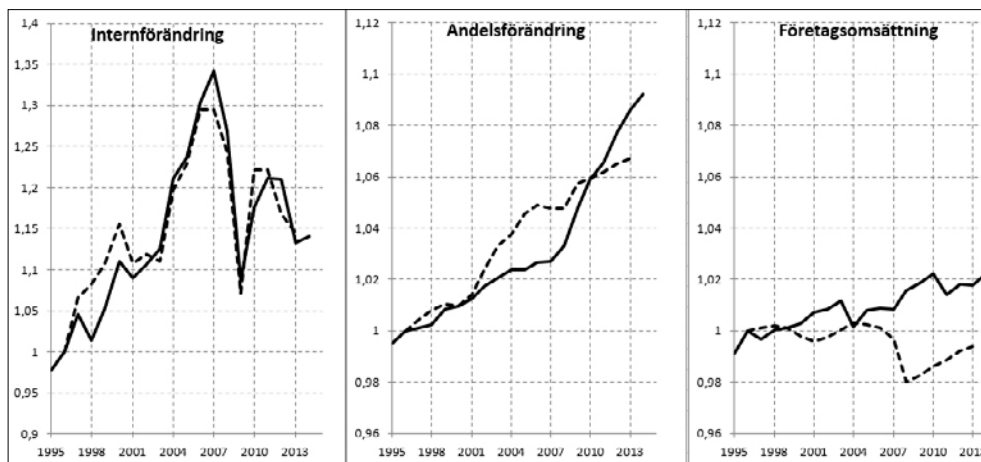
Den nominella kostnadssidan är också intressant. En snabb ökning av arbetskostnaden kan antingen vara ett resultat av höga allmänna löneökningar i de existerande företagen eller så kan den avspegla en omorganisering av arbetskraften till mer produktiva företag. Dessa analyser kan alltså sammanfoga kortfristiga kostnadsfaktorer och långfristiga produktivetsfaktorer.

Sådana karakteriseringar kan alltså med fördel räknas ut med svenska industridata. Härnäst presenteras några kalkylresultat för Sverige och Finland, som smakprov på hur konkurrenskraftsfaktorerna definierade i tabell 2.2.1 kan se ut.

Resultat för produktivitet

Diagram 2.2.2 visar resultaten av kalkyler för industrinäringar i Sverige (streckad linje) och Finland (heldragen linje), motsvarande tredje kolumnen i tabell 2.2.1. Vi ser att internförändringen störtar ner när finanskrisen bryter ut och företagen sannolikt inte minskar sin personal i takt med efterfrågebortfallet. Andelsförändringen fortsätter dock att bidra till produktiviteten krisen ut, och den till och med accelererar för Finland lite senare, sannolikt på grund av den djupare krisen. Effekten av företagsomsättningen blir negativ för Sverige när krisen börjar, det vill säga utträden och nyetableringar sänker produktiviteten från och med 2007.

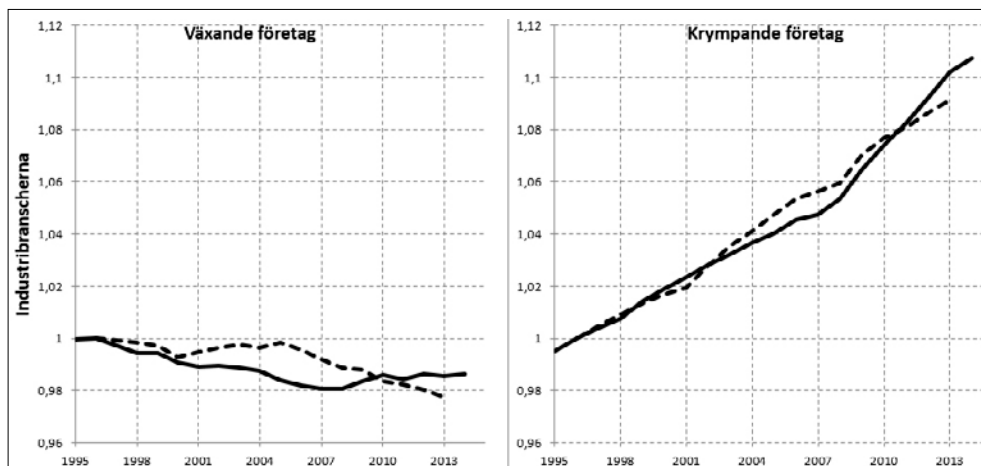
Diagram 2.2.2: Arbetsproduktivitetsens bestämningsfaktorer för industrin i Sverige och Finland. Streckad linje avser Sverige, heldragen linje Finland.



Källa: Kalkyler av Mika Maliranta och Fredrik Heyman, se Maliranta (2016).

Det mellersta diagrammet visar alltså produktivitetseffekten av att arbetskraften rör sig mellan företagen. Maliranta dekomponerar den vidare till effekter som härstammar från växande eller krympande företag. Dessa resultat visas i diagram 2.2.3.

Diagram 2.2.3: Effekten av andelsförändringar av arbetskraften på produktivitet, i svensk industri (streckad linje) och finsk industri (heldragen linje).



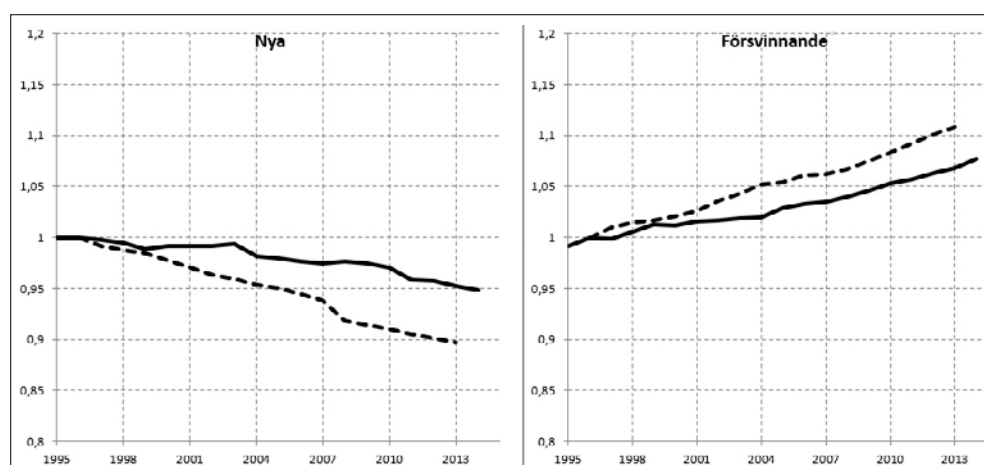
Källa: Maliranta (2016).

Diagram 2.2.3 visar hur andelsförändringen (mellersta bilden i förra tabellen) har sett ut. Från och med 2005 skapades det flera jobb i företag där arbetsproduktiviteten underskred snittet (den streckade kurvan vänder nedåt). Under hela perioden upprätthålls dock en sund produktivitetstillväxt genom att jobb försvinner i relativt lågproduktiva företag (högra bilden).

En liknande dekomponering kan göras mellan företag som kommer in (nyetableringar) och företag som lämnar marknaden. Denna effekt i sin helhet kallades ovan för företagsomsättning. Dessa två komponenter visas i diagram 2.2.4. Vi ser att arbetsproduktiviteten perioden ut har sjunkit på grund av att det kommer nya företag på marknaden. Detta motsvarar den teoribild som skisserades i diagram 2.2.1.

Samtidigt finns en starkare effekt av att lågproduktiva företag försvinner. Sverige verkar i detta avseende vara mer dynamiskt än Finland, eftersom denna effekt är starkare i Sverige: det kommer nya och det försvinner många – om man alltså mäter med produktiviteten. Det finns mycket i dessa diagram som skulle kunna analyseras vidare.

Diagram 2.2.4: Effekten av företagsomsättningen på arbetsproduktivitet i svensk industri (streckad linje) och finsk industri (heldragen linje), uppdelad i effekten av nya företag och försvinnande företag.



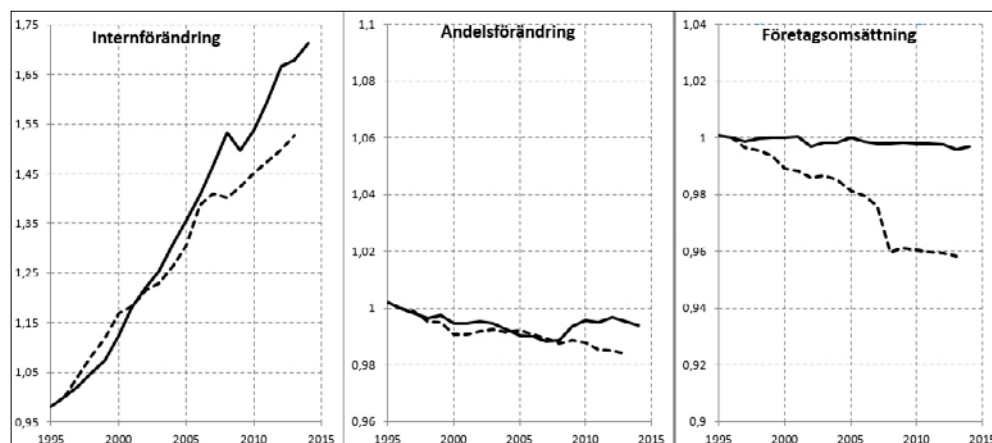
Källa: Maliranta (2016).

Resultat för nominell arbetskostnad och dess bestämningsfaktorer

Liknande kalkyler har utförts för arbetskostnaden. Resultaten för industrin visas i diagram 2.2.5, alltså motsvarande kolumn 2 i tabell 2.2.1. Vi ser att arbetskostnadsökningen var stort sett stabil inuti företagen. Effekten av flöden mellan företagen visas i den mellersta delen av diagrammet. Flöden mellan företagen har en konsistent negativ effekt på arbetskostnaden i Sverige, men effekten är ganska liten. Möjligen avspeglar det fenomenet att en del individer är tvungna att byta jobb och därefter får en sämre löneutveckling, eller att det kommer nya personer på arbetsmarknaden och de initialt erhåller lägre lön. (Tidigare analyser från Medlingsinstitutet som bygger på lönestrukturstatistiken har tvärtom visat på en tydligt *positiv* löneeffekt bland de som bytte arbetsgivare).

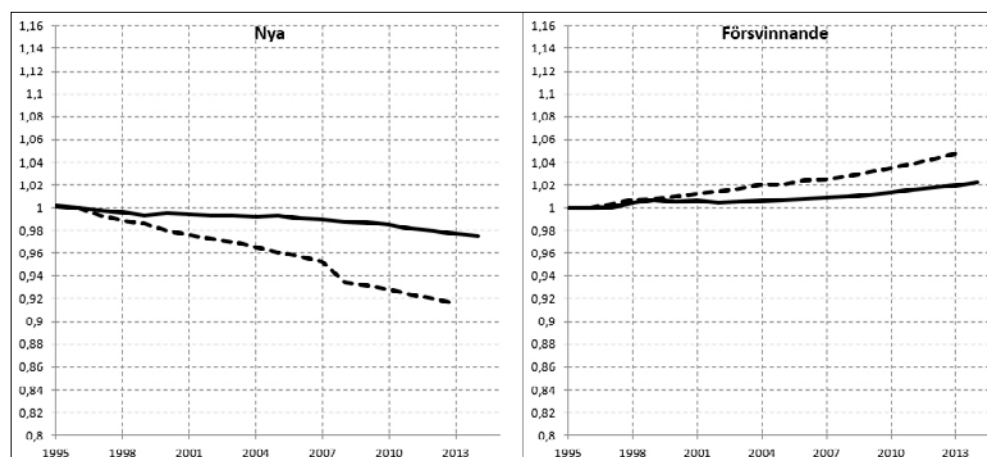
Företagsomsättningen uppvisar en tydlig och fram till krisen växande bromsande effekt på arbetskostnadsutvecklingen i Sverige. Detta är förenligt med att företag med högre löner har lämnat marknaden och att de nya som har kommit in också har haft löner som underskrider genomsnittet. Detta kan förstås vara ett resultat av förändringar i utbildning och ålder. Om man delar upp denna företagsomsättningseffekt i effekten av nykomlingar och effekten av företagen som lämnar, får vi en bild konsistent med denna beskrivning. De företag som kommer in har i snitt en lägre arbetskostnad än industrisnittet, men de som lämnar verkar också ha en lägre. Den förra effekten verkar dominera (se diagram 2.2.6).

Diagram 2.2.5: Arbetskostnadsförändringens bestämningsfaktorer för industrin i Sverige och Finland. Streckad linje = Sverige, Heldragen linje = Finland.



Källa: Maliranta (2016).

Diagram 2.2.6: Arbetskostnadsökning i industrin, Sverige (streckad linje) och Finland (heldragen linje), effekt av nyetableringar och försvinnande företag.

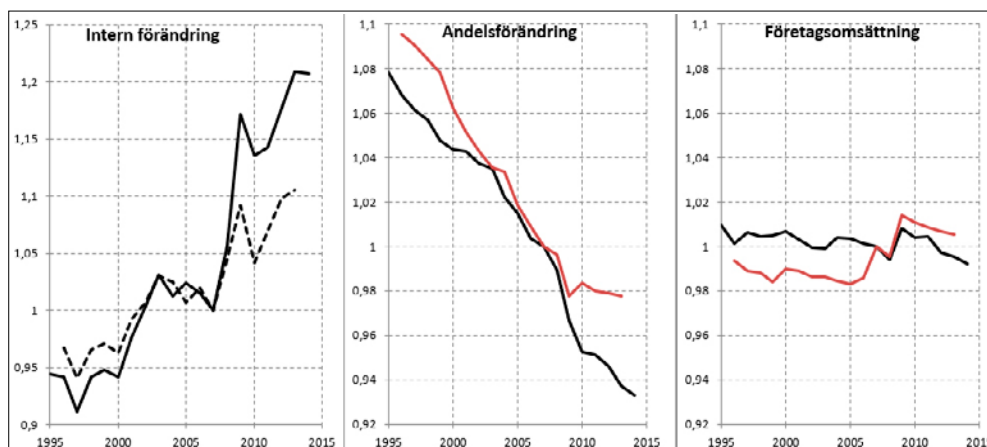


Källa: Maliranta (2016).

Real arbetskostnad

I tabell 2.2.1 har man också inkluderat effekten av förädlingsvärdeprisförändringen. Detta är också en viktig del av konkurrenskraften. Den komponenten kan dock inte på ett lika naturligt sätt delas upp i intern förändring och strukturförändring. Den totala förändringen av real enhetsarbetskostnad, det vill säga "slutvariabeln", visas i diagram 2.2.7.

Diagram 2.2.7: Förändring av real arbetskostnad (jfr tabell 2.2.1), uppdelad i intern förändring, andelsförändring och företagsammansättning. Heldragen linje = Finland, streckad eller röd linje = Sverige.



Källa: Maliranta (2016).

Sådana analyser ger alltså en mer nyanserad bild av den svenska (och här också den finska) industrins utveckling fram till 2014. Analysen finns också för de privata tjänstenäringarna, se Maliranta (2016). Resultaten visar att strukturförändring i form av flöden av individer samt omsättning av företagsmängden är en integrerad del av den ekonomiska utvecklingen. I Sverige var en sådan produktivetsfrämjande omstrukturering stark ända fram till cirka 2005. För tjänstenärings har Sverige också varit en dynamisk marknad, där produktiviteten ibland bromsas av att det kommer många nyetableringar på marknaden.

USA:s Bureau of Labor Statistics är i detta avseende en god förebild. Exempelvis går det att se att uppbromsningen av produktivitetstillväxten i tiden sammanföll med en försvagning av omsättningsflöden på arbetsmarknaden. Det finns intressant ny forskning som förklarar den blygsamma produktivitetstillväxten i USA med en mindre dynamisk arbetsmarknad. Decker m.fl. (2016) har visat att produktivitetstillväxtens uppbromsning är sammankopplad med en försvagning av flöden av nya företag och flöden av löntagare mellan företag med olika produktivetsnivåer. Den allmänna bilden är alltså att den amerikanska arbetsmarknaden har blivit mindre dynamisk och mer statisk, och att detta kan vara en orsak till en lägre produktivitetstillväxt.

Förslag: Mitt förslag är att Svenskt Näringsliv eller dess medlemsförbund utför en analys av bestämningsfaktorerna i tabell 2.2.1 på regelbunden basis, tillsammans med en analys av hur sysselsättningen i olika sektorer har utvecklats. Kalkylerna bygger på SCB:s tillgängliga datamaterial och förutsätter inga extra utvecklingsinsatser där. Detta kan bli en rutin som till exempel Institutet för Näringslivsforskning kan ta fram. I bästa fall skulle detta kunna göras i internationellt samarbete med jämförbara länder.

Dataförutsättningar

Kalkylerna beskrivna i detta avsnitt kan utföras med datamaterial från Statistiska centralbyrån. Främst utnyttjas RAMS, den regionala arbetsmarknadsstatistiken, som kan länkas med FS, den finansiella statistiken som innehåller uppgifter om företagen. En närmare beskrivning av alla tillgängliga statistikällor finns i Statistiska centralbyrån (2013).²¹ Det skulle också vara bra om SCB redan i sin ordinarie verksamhet kunde inkludera en mer utförlig beskrivning av ”job creation and destruction”, på samma sätt som görs av USA:s Bureau of Labor Statistics.

²¹ De kalkylresultat som här presenterats har publicerats av Maliranta (2016), och kalkylerna har för Sveriges del utförts av Fredrik Heyman på IFN. Jag tackar Mika Maliranta för att göra dessa kalkylresultat tillgängliga för rapporten.

3 Slutsatser och funderingar

3.1 Konkurrens och god näringspolitik

De analyser som gått igenom visar på hur komplex och dynamisk en modern och framgångsrik ekonomi som Sverige är. De studier som finns antyder att konkurrensen generellt är hård i de flesta delar av den svenska ekonomin. Det blir allt svårare att peka ut icke-konkurrensutsatta delar av ekonomin. Om man främst är intresserad av hur lönesättningen fungerar, handlar den relevanta frågan om den konkurrensens disciplinerande effekt på lönesättningen. De avtalsområden som är en förebild för övriga delar av ekonomin ska inte vara sådana som kan övervältra sina kostnadsökningar i form av högre priser och högre skatter på konsumenter eller skattebetalare. Detta var alltid idén med industrins normerande roll, och den är fortfarande relevant. I och med att alla näringslivssektorer så småningom blir mer konkurrensutsatta, kan man ställa frågan om det kunde vara någon annan konstellation av arbetsmarknadens parter som skulle kunna ta normeringsansvaret. Svaret på den frågan är sannolikt ”ja”, men detta innebär inte att man aktivt borde söka någon annan förhandlingsordning. Den grundläggande fördelen med normeringen är att någon (som är konkurrensutsatt) normerar och att den övriga ekonomin tror på den förhandlingsordningen. Industrin har axlat det ansvaret väl, och det finns inga starka skäl för att fundera kring någon annan rollfördelning.²²

Ett nytt element i bilden är att konkurrensen kommer ”inom” företaget. Enstaka funktioner inom ett företag måste konkurrera med potentiella underleverantörer i ett annat land. Ett framgångsrikt företag kan testa lönsamheten hos alla sina delverksamheter mot externaliserade och outsourceade alternativ.

Handeln har kanske än så länge varit en mer inhemsk och skyddad sektor, men den kanske håller på att drabbas av ett hårdare konkurrenstryck på grund av den ökande internethandeln. En sektor som också har sina inhemska restriktioner är byggbranschen, såsom Konkurrensverket betonade i sin rapport (2018).

Den svenska ekonomin är framgångsrik

Vi tittade i kapitel 2 på några karakteriseringar av den svenska ekonomins förmåga att förnya sig och dra nytta av de internationella värdekedjorna. Dessa resultat var presenterade som ”smakprov” på sådana analyser som på ett djupare sätt än enkla produktivitets- och kostnadsjämförelser kan belysa den svenska ekonomins potential.

I ljuset av dessa analyser har Sverige i allmänhet varit ganska framgångsrikt. Landet deltar i internationella värdekedjor som skapar faktorinkomster. Delaktigheten ger möjlighet till välavlönad sysselsättning. Sverige utnyttjar utländska insatsprodukter och får nytta av efterfrågan från stora och växande ekonomier som Kina och Tyskland.

²² Lars Calmfors (2017) har utifrån tjänstesektorns och vårdsektorns arbetskraftsbrist pläderat för en förändrat förhandlingsordning. Enligt honom behövs detta för att öka sysselsättningen inom hemmamarknadssektorn. Vi har i vår senaste rapport an Industrins Ekonomiska Råd (2017) kritiserat hans syn.

De flesta analyser av globala värdekedjor utförs kring industriproduktionen. Det är en ganska spridd uppfattning att industriprodukter är de produkter som möter hårdast konkurrens. Som konstateras av de Vries i Tillväxtanalys (2016, s. 15): ”Industrins produktionssystem är benägna att vara internationellt fragmenterade, eftersom deras verksamheter i så hög grad är utbytbara: de kan utföras i många länder utan att kvaliteten avsevärt skulle variera”.

Det är därför även framgent en rimlig utgångspunkt att industriproduktionen är den del av den svenska ekonomin som möter den hårdaste konkurrensen. Dock är det klart att industrinära tjänster redan till största delen också har blivit en del av den internationellt fragmenterade produktionsstrukturen. Vi såg i kapitel 2.2 att många tjänster ändå i något mindre grad var internationaliserade, men trenden går definitivt mot en ökad internationalisering. Som betonas av Baldwin (2016, s. 160), ”tjänstefieras” industriproduktionen. Allt blir så småningom konkurrensutsatt.

Frågan om vilka länder Sverige ska jämföra sig med skulle kunna besvaras: inget särskilt land – eller alla andra länder. Enligt den analys som presenterades i det första kapitlet finns det inget särskilt land vars lönekostnader i sig skulle vara direkt intressanta för ett land som har flytande växelkurs som Sverige har. Däremot har rapporten pekat på flera framgångsfaktorer som Sverige absolut ska fästa uppmärksamhet vid: arbetslöshet, produktivitetstillväxt, den kreativa förstörelsen och deltagandet i växande och givande dynamiska värdekedjor.

Sverige är en framgångsrik och dynamisk ekonomi som i allmänhet inte behöver kopiera några lösningar från andra länder eller bevaka just något lands läge. Däremot antyder analysen i kapitel 2.1 att det finns goda grunder för att kontinuerligt bevaka och analysera Sveriges roll i den internationella arbetsfördelningen:

- Är det svenska näringslivet med i många viktiga och växande värdekedjor?
- Har Sverige fortfarande sin ”revealed” komparativa fördel i funktioner som genererar höga inkomster, såsom FoU, design, marknadsföring och underhåll?
- Är Sverige i stånd att få nytta av stora och växande länders marknader (jfr VAX-matrisen)?

Vi har funderat kring sambandet mellan kortfristig och långfristig konkurrenskraft. Här är flödesanalysen i kapitel 2.2 relevant. Kostnadskonkurrenskraften bygger på produktivitet som beror på dynamiska processer. Framgångsrika ekonomier upprätthåller ett kontinuerligt flöde av kreativ destruktion. Produktivitetstillväxten är ett resultat av att individer rör sig mellan företag och att det finns en omsättning i företagspopulationen. En ”enkel” observation av enhetsarbetskostnad och real enhetsarbetskostnad är ett resultat av sådana komplexa dynamiska processer.

En kontinuerlig uppdatering av sådana dynamiska analyser, tillsammans med informationen om industrins och de industrinära tjänsternas sysselsättning, tillåter att man besvarar frågor som:

- Är den svenska industrin och det svenska näringslivet i stånd att skapa nya jobb, så att nettoflödet av arbetstillfällen förblir positivt eller åtminstone nära noll?
- Är produktivitetstillväxten ett resultat av dynamisk förnyelse? Om produktiviteten inuti företagen inte ökar, är incitamenten för innovationsverksamhet för svaga? Är marknaden konkurrensmässig, så att marknadsledarna kontinuerligt utmanas av nykomlingar?

God näringspolitik skapar ett attraktivt land för välutbildade individer

Baldwin-analysen och den internationella fragmenteringen understryker att det är förlästat att fokusera på enstaka industrier i näringspolitiken. Däremot ska beslutsfattarna försöka skapa attraktiva regionala ekonomier för både företag och individer. Näringspolitiken har i de nordiska länderna negligerat den sistnämnda aspekten. Baldwins (2016) prognos är att nästa stora våg av globalisering även kommer att handla om större internationell rörlighet för individer – efter att först varor och sedan tjänster och idéer har blivit rörliga.

Min prognos i den andan är att vinnarnationerna kommer att vara de som skapar attraktiva miljöer för välutbildade unga människor. Då ska Sverige ha attraktiva ekonomiska regioner och storstäder och attraktiva universitet och högskolor. Organisationer som Business Sweden ska också använda sina resurser för att locka kvalificerad arbetskraft till Sverige. Och man ska definitivt inte motverka importen eller outsourcing. Ju mer svenska företag kan utnyttja internationella insatsprodukter och tjänster, desto mer kan de hämta värde från det som de själva producerar. Förmågan att importera så lätt som möjligt är en viktig del av konkurrenskraften.

En bedömning av Sveriges konkurrenskraft på lång sikt måste därför i hög grad handla om hur attraktivt landet är för välutbildade unga och rörliga individer. Ett land som kan attrahera många välutbildade unga människor till sig kan knappast misslyckas i den internationella konkurrensen. Därför utgör exempelvis ”bytesbalansen” av akademiskt utbildade personer ett utmärkt mått på Sveriges långfristiga konkurrenskraft. Där handlar det i sista hand om en balansgång mellan privata incitament och kollektivt skapade förutsättningar. Löne- och kapitalinkomsten ska inte skattas för hårt, men kollektiva medel ska användas för att upprätthålla en god infrastruktur och ett utmärkt utbildningssystem som tillåter en kontinuerlig kompetensutveckling.

3.2 God lönesättning

Vi avrundar rapporten med funderingar kring lönesättningen. Dessa finns under följande 5 rubriker:

1. Det finns inga skäl för att aktivt söka en annan förhandlingsordning

Det verkar inte finnas några starka skäl för att aktivt söka någon annan förhandlingsordning. Normeringen bidrar till lönemoderation och hög sysselsättning, och den som normerar ska inte vara en sektor som kan övervältra sina kostnadsökningar på konsumenter och skattebetalare. Exportindustrin har axlat detta ansvar väl. En förhandlingsordning där sektorer som inte är beroende av internationell konkurrens går först är mer riskabel. Den flytande växelkursen kan i viss mån dämpa variationen av exportindustrins lönsamhet, men den kan i sig inte förhindra en negativ utveckling för industrin om andra sektorer börjar öka sina kostnader i en takt som industrin inte kan bära.

2. Löneökningstakten spelar roll för arbetslöshet, sysselsättning och konkurrenskraft

På lång sikt motsvarar löneökningstakten summan av produktivitetstillväxten och prisökningstakten. Löneökningstakten är dock på kort sikt alltid relevant för arbetslöshet och sysselsättning. Arbetslösheten bör vara en central bestämningsfaktor för den kortfristiga arbetskostnadsökningen. Så länge arbetslösheten bedöms vara för hög, finns det starka skäl för lönemoderation. Ur ett enskilt företags perspektiv

bidrar lönemoderation till god konkurrenskraft, eftersom den upprätthåller lönsamheten. Först när arbetslösheten bedöms vara tillräckligt låg blir det generellt svårt att hålla tillbaka löneökningstakten. Denna Phillips-kurva-mekanism är fortfarande en central makroekonomisk mekanism. Phillips-kurvan må ha blivit plattare, men den finns fortfarande. Om ekonomin inte hotas av deflation och nollränterestriktionen inte är bindande, finns det inga starka skäl för att uppmuntra till högre löneökningar även om inflationstrycket är lågt – förutsatt att det betraktas som önskvärt att sänka arbetslösheten. Att lönemoderationen kan fortsätta är ett tecken på att Sverige kan åstadkomma en lägre nivå av jämviktsarbetslöshet än de cirka 6–7 procent som enligt OECD och Konjunkturinstitutet bedöms gälla. När arbetslösheten har blivit tillräckligt låg kan man däremot göra bedömningen att Sverige utnyttjar sina resurser effektivt, så att en stor del av hushållen kan dra nytta av världsekonomins möjligheter. Då blir det ”tillåtet” ur en effektivitetssynvinkel att tillåta en löneutveckling som till löntagaren fullt ut utmäter det utrymme som skapas av produktivitetstillväxt och näringslivets förädlingsvärdeprisökning.

3. Lågsta-löner i stället för allmänna lönejusteringar?

Det nordiska kollektivavtalet har utvecklats utifrån volatila industrisektorer som påverkas av sektorspecifika chocker. Detta är det historiska skälet till att vi även i dag utgår från avtalsprocesser som handlar om att samordna lämpliga allmänna arbetskostnadsökningar i olika avtalsområden. På så sätt har allmänna löneökningar fungerat som sektorspecifika indexeringsmekanismer som uppdaterar löner på ett avtalsområde – utan att alla individuella anställningsavtal behöver öppnas och omförhandlas separat. I och med att produktionsprocesserna fragmenteras globalt, blir en sådan syn på lönesättningen sannolikt så småningom förlegad. Det blir mindre och mindre angeläget att utgå från att alla löner inom ett avtalsområde bör påverkas av ett likadant centralt avtalat ökningsutrymme.

Denna insikt kommer direkt från Baldwin-analysen som antyder att det blir mindre och mindre relevant att utgå från lönsamheten hos en industri. Den förstärks dock av ytterligare två observationer. För det första kommer vi sannolikt att även framgent vara i en ekonomisk omgivning med låg inflation. För det andra har prognoser av den trendmässiga produktivitetstillväxten reviderats ner ordentligt. Allt detta innebär att det ”utrymme” som direkt kan tillskrivas ett gemensamt ”löneutrymme” blir allt ringare. Det blir däremot viktigare för företagen att skapa sina egna lönesystem som är attraktiva ur personalens synvinkel.

Därför kan man fråga sig om kollektivavtal även framgent ska styra ökningstakten av lönerna eller om de i högre grad borde fokusera på lågsta-löner och låta lokal lönesättning annars styra löneutfallet. De allmänna löneökningsramarna kan alltså tolkas som grova indexeringsmekanismer. I den moderna fragmenterade världsekonomin är det sannolikt mindre viktigt med industrispecifika chocker. I stället gäller det att ha goda avtalsvillkor och incitamentssystem för individer som jobbar i olika funktioner och med olika arbetsuppgifter. Då borde kollektivavtalen kanske främst fokusera på att skapa effektiva och rättvisa lokala förhandlingsprocesser, samt se till att lågsta-lönerna upplevs som rättvisa. Detta är ju i någon utsträckning fallet redan nu. En stor del av lönebildningen sker på lokal nivå i länder som Sverige och Norge. I Sverige har en fjärdedel av de anställda helt sifferlösa avtal. I Danmark har man nästan fullt ut gått in i ett system där kollektivavtalen styr nivåer av lågsta-löner, i stället för löneökningar. Dessa ”minimiavtal” har alltså i Danmark blivit betydligt vanligare än ”normalavtal” som stipulerar en viss ökning.

Industrinormeringen behöver inte vara i konflikt med en sådan gradvis utveckling mot att styra lägstalöner. Normeringen skulle då mestadels fokusera på hur mycket man vill höja lägstalönerna i lönetabellerna.

4. Rättvisan är viktig - ta lägstalöner på allvar ...

Låt oss till sist ponera kring den stora bilden och den kollektiva lönesättningens motivering. En stor del av den ekonomiska forskningslitteraturen har från och med 1950-talet handlat om hur man begränsar avundsjukeffekter och förmår lönesättarna att internalisera de externaliteter som förorsakas av att ett fackförbund kan övervältra en del av konsekvenserna av sina löneyrkanden på andra aktörer i ekonomin. Rehn-Meidner-modellen var ett kreativt inslag under sin tid. Principen med lika lönejusteringar för alla var en övertygande motivering för en gemensam lönelinje, och den skulle samtidigt främja produktivitetsutvecklingen genom en process av kreativ förstörelse.

Den nya ekonomiska omgivningen är på många sätt förmånligare för arbetsgivaren än förut. Incitamenten och förmågan för alla löntagare inom en industri att kollektivt ställa krav på arbetsgivarna är svagare än förut. Fragmenteringen av produktionsprocessen gör att arbetarkollektivets förhandlingsstyrka har försvagats. Samtidigt fortsätter moderniseringen av Asiens och Afrikas ekonomier, och den kan tolkas som en enorm positiv utbudschock för världens arbetskraft. Löntagarnas förhandlingsposition har försämrats i de gamla rika länderna, och digitala teknologier och robotisering är ett fortsatt hot mot många yrkesgrupper.

Sådana utvecklingstrender kan bidra till låg arbetslöshet, vilket är positivt i sig. Låg arbetslöshet är i sig dock ingen garanti mot irrationella politiska reaktioner, som vi har kunnat bevittna i USA och Storbritannien. Därför är det viktigt för näringslivet i de nordiska länderna att jobba för ett arbetsliv som är flexibelt men som inte upplevs som orättvist och för ensidigt ur löntagarens synvinkel. Arbetslivet och "systemet" måste behålla sin legitimitet. Därför är det viktigt att fortsätta med kollektivavtal som försäkrar anständiga minimivillkor och rättvisa förhandlingsprocesser i företagen.

5. ... men glöm inte dem som har svårt att komma in på arbetsmarknaden

Samtidigt som rättvisefrågorna verkar bli alltmer aktuella, finns det förväntningar om stora omvandlingar på arbetsmarknaden. Digitaliseringen och robotiseringen förväntas förrinta ett antal yrken och jobb, och det kan bli aktuellt för många att ombilda sig men också kanske för ett tag acceptera ett nytt jobb på mindre förmånliga villkor. Den internationella migrationen kommer sannolikt att fortsätta öka, och Sveriges arbetsmarknad måste kunna absorbera ett stort antal flyktingar med begränsade kunskaper och färdigheter. Detta innebär att det också måste finnas många och flexibla vägar in på arbetsmarknaden. Utmaningen är att åstadkomma detta samtidigt som systemet behåller sin legitimitet.

Referenser

- Agell, Jonas (1999): On the benefits from rigid labour markets. Norms, market failures and social Insurance. *Economic Journal* 109. 143–164.
- Aghion, Philippe, U. Akcigit och P. Howitt (2013): What do we learn from schumpeterian growth theory? NBER Working Paper 18824, February 2013.
- Ali-Yrkkö, Jyrki, P. Rouvinen, P. Sinko, J. Tuhkuri (2016): Suomi globaaleissa arvoketjuissa ("Finland i de globalavärdekedjorna"). Etlä (The Research Institute of the Finnish Economy) Reports 30.11.2016.
- Andersson, Andreas och Pär Österholm (2005): The Impact of Demography on the Real Exchange Rate. *Applied Economics Letters* 2005, s. 267–272.
- Autor, David, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson och John van Reenen (2017): The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. Mimeo, May 1, 2017.
- Baldwin, Richard (2016): The Great Convergence. Information technology and the new globalization. The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass. 2016.
- Bertola, Giuseppe, Dabusinskas, Hoebrechts, (2010): Price, Wage and Employment Response to Shocks. ECB Working Paper 1164, March 2010.
- Boone, J. (2001). Intensity of Competition and the Incentive to Innovate. *International Journal of Industrial Organization* 19(5): 705–726.
- Calmfors, Lars och John Driffill (1986): Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance. *Economic Policy* 3(6).
- Calmfors, Lars (2017): Hur ändamålsenlig är industrins märkessättning? *Ekonomisk Debatt* 2017.
- Davis, S., J. Haltiwanger och S. Schuh (1996): Job Creation and Destruction. Cambridge, MA: MIT Press.
- Davis, S.J. och J. Haltiwanger (1999): Gross Job Flows. I O.C. Ashenfelter och David Card: *Handbook of Labor Economics* 3b, Elsevier.
- Decker, R. och J. Haltiwanger, R.S. Jarmin och J. Miranda (2016): Declining business dynamism: Implications for productivity. Hutchins Center Working Paper #23, September 2016.
- Growth Analysis (2014): Competing in Global Value Chains. PM 2014:10, Tillväxtanalys
- Growth Analysis (2016): Where is Sweden Competitive? PM 2016:06, Tillväxtanalys.
- Hyytinen, Ari och M. Maliranta (2013): Firm lifecycles and evolution of industry productivity. *Research Policy* 42(5), 1080–1098.

Industrins Ekonomiska Råd (2014): Industrins konkurrenskraft, växelkurs och penningpolitik. Stockholm 2014.

Industrins Ekonomiska Råd (2017): Den svenska industrin, industriavtalet och framtida utmaningar. En rapport av Industrins Ekonomiska Råd, oktober 2017.

Johnson, Robert och Guillermo Noguera (2012): Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics* 86, March 2012, s. 224–236

Konkurrensen i Sverige. Konkurrensverket 2018.

Los, Bart (2017): Input-output-analysis of international trade. I *Handbook of Input-Output-Analysis*, redigerad av Thijs ten Raa, Edward Elgar Publishing House 2017.

Maliranta, Mika (2016): Reaalistien yksikkötyökustannusten kehitys ja siihen vaikuttavat tekijät Suomessa ja Ruotsissa. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* (Finsk ekonomisk tidskrift) 1/2016.

Miller, Ronald E. och Peter D. Blair (2009): *Input-Output-Analysis: Foundations and Extensions*. Cambridge University Press 2009.

Schumpeter, Joseph (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York, Harper & Bros.

Sinn, Hans-Werner (1995): A theory of the welfare state. *Scandinavian Journal of Economics* 97:4, 1995.

Statistiska Centralbyrån (2013): SCB:s data för forskning. Beskrivning av SCB:s datalager 2013. http://www.scb.se/statistik/_publikationer/OV9999_2013A01_BR_X104BR1301.pdf

ten Raa, Thijs (2017): Multipliers, factor contents and productivity (2017): I Thijs ten Raa (red.): *Handbook of Input-Output Analysis*. Edward Elgar 2017.

Timmer, M.P. B. Los, R. Stehrer och G.J. de Vries (2013): Fragmentation, incomes and jobs: An analysis of European Competitiveness. *Economic Policy* 28(3), s. 613–661.

Timmer, M.P. A. Erumbam, B. Los, R. Stehrer och G.J. de Vries (2014): Slicing up global value chains, *Journal of Economic Perspectives* 28:2, 99–118.

Vartiainen, Juhana (2002): Relative Prices in Monetary Union and Floating. *Scandinavian Journal of Economic* 104, s. 277–287.

Vartiainen, Juhana (2011): Nordic Collective Agreements – A Continuous Institution in a Changing Economic Environment. I Lars Mjöset (red.): *The Nordic Varieties of Capitalism*. Comparative Social Research, Volume 28, Emerald Books 2011.

www.svensktnaringsliv.se

Storgatan 19, 114 82 Stockholm

Telefon 08-553 430 00