

Uppdaterad 8 jan 01:05

Dagens debatt

"Industriarbetarna har betalat byggjobbarnas billiga varor"

Ologiskt låta facket blockera fri tjänstehandel, skriver professor Lars Calmfors. Byggfackets motiv för kravet på svenska avtal för utländska arbetare är traditionell protektionism. Men det finns ingen logik i att tillåta frihandel med industrivaror men inte för tjänster. Det som betecknas som "social dumpning" när utländska företag konkurrerar på svensk tjänste- och byggmarknad är det som möjliggör vår konsumtion av billiga industrivaror. Varför ska de industrianställda för det allmänna bästa ta på sig stora kostnader för den internationella handelsintegrationen om inte motsvarande krav ställs på byggsektorn och olika tjänstenärningar, skriver Lars Calmfors, professor i internationell ekonomi.

Den mest uppmärksammade frågan på svensk arbetsmarknad just nu är hur löner och arbetsvillkor ska bestämmas i utländska företag som bedriver tillfällig verksamhet här med egen personal. Frågan ställdes på sin spets i den omtalade Vaxholmskonflikten, där det lettiska byggföretaget Laval sattes i facklig blockad och inte kunde slutföra sitt uppdrag. En liknande blockad har nu utlysts mot ett polskt byggföretag på Gotland.

Hittills har de juridiska aspekterna stått i fokus. Den så kallade lex Britannia ger facket rätt att genom stridsåtgärder tvinga fram svenska kollektivavtal för utländska företag med tillfälligt utstationerad personal även om det redan finns avtal i ursprungslandet. Eftersom undanträngning av tidigare ingångna svenska kollektivavtal inte är tillåten, innebär våra regler förmodligen en diskriminering av utländska företag som strider mot EG-rätten.

Juridiken kan emellertid förskjuta intresset från huvudfrågan, nämligen hur fri vi vill att utrikeshandeln ska vara. Det nya är att sektorer - som byggnadsverksamhet och olika tjänstesektorer - vilka tidigare varit skyddade för utländsk konkurrens nu utsätts för sådan på EU:s inre marknad. Konkurrenssituationen blir mer lik den i industrin. Skillnaden är att frihandel för tjänster kräver att produktion utförs på plats i värdlandet.

Kravet att utländska entreprenörer med tillfällig verksamhet i Sverige ska omfattas av svenska avtal utgör ett handelshinder. Hur man ska se på detta är i grunden en fråga om vår inställning till frihandel. Det kan därför vara värt att sammanfatta de viktigaste slutsatserna i nationalekonomisk forskning om handel.

1. På sikt innebär frihandel samhällsekonomiska vinster. De samlade inkomsterna och konsumtionsmöjligheterna blir större.
2. Handel mellan två länder lönar sig (för båda) även om det ena landet producerar alla varor effektivare än det andra. Förutsättningen är bara att varje land specialiserar sig på den produktion där man är relativt sett mest effektiv.
3. Mer handelsintegration skapar temporära omställningskostnader. Handelsvinsterna kan bara uppkomma om arbetskraft flyttar till nya verksamheter. För enskilda kan det innebära både stora psykologiska kostnader och inkomstförluster. På kort sikt kan arbetslöshet uppstå därför att friställd arbetskraft saknar den kompetens som efterfrågas i expanderande sektorer.

4. När väl omstruktureringsarna skett i ekonomin, finns ingen anledning tro att mer utrikeshandel leder till högre arbetslöshet. Däremot kommer handelsvinster inte automatiskt alla till del ens på lång sikt. De som blir kvar i sektorer med ökad importkonkurrens kan göra permanenta inkomstförluster. Särskilda insatser kan också krävas för dem som flyttar men inte graderar upp sin kompetens.

Den internationella handelsintegrationen har varit central för välståndsutvecklingen. Vi har för det allmänna bästa valt frihandelsvägen trots kostnader för enskilda individer och sektorer. Dessa kostnader har främst burits av industrins anställda. Nedläggningarna av tekoindustri, varv och stålverk innebar stora påfrestningar, samtidigt som de var en förutsättning för de omstruktureringar som gynnat tillväxten. I dag skapar "outsourcing" av många industriverksamheter liknande omställningsproblem men ger oss också de långsiktiga standardvinster vi vill ha.

Precis som frihandel för industrivaror skapar samhällsekonomiska vinster, gör frihandel för tjänster det. De potentiella vinsterna av tjänstehandel blir allt större i takt med att tjänsternas betydelse ökar. Frågan är därför vad det ligger för logik i att tillåta frihandel med industrivaror men inte för tjänster. Varför ska de industrianställda för det allmänna bästa ta på sig stora kostnader för den internationella handelsintegrationen om inte motsvarande krav ställs på byggsektorn och olika tjänstenärings?

Regeringens officiella inställning är att man är för fri tjänstehandel inom EU men emot "lönedumpning". Man vill att löner och andra avtalsvillkor för utstationerad utländsk personal ska regleras på svenska nivåer. Problemet är att man då också avstår från merparten av de möjliga vinsterna av tjänstehandel, eftersom priskonkurrens i stort sett förbjuds. Innebörden är densamma som om vi skulle ha kvar tullar på industrivaror eller bara tillåta import av dem om utländska producenter betalar svenska löner.

Det som betecknas som "social dumpning" när utländska företag konkurrerar på svensk tjänste- och byggmarknad är det som möjliggör vår konsumtion av billiga industrivaror.

Ett vanligt fackligt resonemang är att en effektiv marknadsekonomi förutsätter "konkurrens på lika villkor". Men det är inte ett hållbart argument för svenska löner för utländsk personal. Tvärtom är möjligheterna för producenter i de nya EU-länderna att kompensera lägre produktivitet genom lägre löner en förutsättning för att den handel som ger samhällsekonomiska vinster ska komma till stånd. Det gäller för tjänstesektorn lika väl som för industrin. Det är inte konstigare än att mycket svensk export till USA bygger på att våra löner är lägre än de amerikanska.

Det mest förljugna argumentet i debatten (ständigt upprepat i LO-tidningen) är att svenska kollektivavtal skyddar utstationerade utländska anställda för "exploatering". Ståndpunkten är orimlig, eftersom svenska löner skulle utestänga utländska anställda med lägre produktivitet från uppdrag i Sverige. Ingen kan tro att Lavals anställda i Vaxholm blev lyckligare av att tvingas bort. Den relevanta jämförelsenormen för anställda i baltiska företag som är tillfälligt verksamma i Sverige är förstås inte den svenska lönenivån utan de betydligt lägre lönerna i hemländerna.

Det verkliga motivet för fackets krav på svenska avtal är traditionell protektionism. Byggfacket vill försvara de förmåner man kunnat förhandla fram därför att sektorn varit skyddad för utländsk konkurrens. Man behöver inte moralisera över det (även om man ogillar de använda metoderna): det är naturligt att olika särintressen försöker uppnå fördelar. Däremot måste samhället i övrigt väga särintressenas krav mot kostnaderna.

Formulerar man problemet så är det svårt att förstå varför just byggsektorn behöver ett skydd mot importkonkurrens som inte kommer andra till del. Varför ska byggsektorns anställda få del av de handelsvinster - i form av lägre priser på

industriprodukter - som de industrianställda tagit på sig stora uppoffringar för, men själva inte behöva lämna motsvarande bidrag? Det enda skäl jag kan komma på är att man skulle anse att de psykologiska kostnaderna av att direkt på plats "fysiskt" kunna se den arbetskraft man konkurrerar med är särskilt stora.

Finns det andra motiv för svenska löner i tillfälligt verksamma utländska företag? En möjlighet skulle kunna vara att vi egentligen inte bryr oss om den utländska arbetskraftens välfärd men att vi själva "mår dåligt" av att se människor i landet med lägre standard än vår egen. Fackets argumentation kan ibland tolkas så. Men argumentet förbiser att anställda från låglöneländer som vistas här tillfälligt kommer att spendera huvuddelen av sina inkomster i hemlandet där levnadskostnaderna är lägre. Svenska löner ger då de utländska anställda en mycket högre köpkraft än svenska anställda.

Kanske tycker verkligen de flesta att industrianställda ska utsättas för internationell priskonkurrens men inte anställda i bygg- och olika tjänstesektorer. Om EG-domstolen underkänner den nuvarande svenska lagstiftningen, gäller det då bara att hitta den bästa tekniska lösningen för att motverka priskonkurrens.

I princip står två metoder till buds. Den ena är att införa en lagstadgad minimilön för hela arbetsmarknaden, den andra att kollektivavtalen i respektive bransch lagstiftningsvägen utsträcks till alla företag där (så kallad allmängiltigförklaring).

Fördelen med en lagstiftad minimilön ur ett frihandelsperspektiv är att den med all sannolikhet skulle hamna långt under lönerna i till exempel byggsektorn. En nackdel är att en politiskt bestämd minimilön - som i Frankrike - ändå kan komma att sättas så högt att många enklare jobb helt skulle försvinna. Det skulle utestänga många lågutbildade och ungdomar från arbetsmarknaden. Allmängiltigförklaring innebär mindre sådana risker men större konkurrensbegränsningar, eftersom utländska företag då tvingas följa det svenska löneläget i de branscher där de verkar.

Alternativet är att en majoritet av väljarna kommer fram till att frihandel är lika värdefull för tjänster som för industrivaror och att vi bara är ovana att tänka i de banorna. Då bör vi själva - utan att avvakta EG-domstolens utslag - avskaffa den lagstiftning som gör det möjligt för facket att genom stridsåtgärder undantränga utländska kollektivavtal. Vi bör också avstå från andra metoder att reglera lönerna för utstationerade utländska anställda. Om svenska fack vill ha upp lönerna för dem, får man i stället försöka åstadkomma det genom samarbete med facken i andra länder.

Hur stora är utsikterna för att tjänstehandeln ska öppnas för verklig internationell priskonkurrens? Tyvärr ganska små. Arbetsgivare och fack har dessvärre ett gemensamt intresse av att begränsa den utländska konkurrensen. Förutsättningarna för ett omtänkande inom socialdemokratien förefaller små. Och de borgerliga partierna lär inte våga ta en debatt i frågan.

Men det vi borde debattera är varför vi ska ha frihandel och internationell priskonkurrens på vissa områden men inte på andra. Varför är frihandel för industriprodukter en del av den svenska modellen men fri tjänstehandel ett hot mot den?

LARS CALMFORS

Professor i internationell ekonomi, Stockholms universitet