

Globalisering, löner och arbetslöshet

LARS CALMFORS

är professor i internationell ekonomi vid Stockholms universitet. Hans forskningsområden är arbetsmarknads- och makroekonomi. Han är tillträdande ordförande i *European Economic Advisory Group* vid CESifo-institutet i München.
lars.calmfors@iies.su.se

Det finns en teoretisk presumtion för att globaliseringen kan komma att kräva lägre relativlöner för lågutbildade och en generellt långsammare reallöneutveckling i västvärlden om inte arbetslösheten ska öka. Men osäkerheten är mycket stor. Det går inte att nu veta hur stora anpassningskraven blir. Det är emellertid viktigt att i tid tänka igenom olika handlingsalternativ. Vi bör i första hand anpassa oss genom omstruktureringar och produktivitetshöjningar. Men löneflexibiliteten kan också behöva öka. Möjliga förändringar i syfte att åstadkomma det senare är mer decentraliserad lönebildning, arbetstidsförlängning, lägre arbetslöshetsersättning, skatterabatter på arbetsinkomster för lågavlönade och en förskjutning av styrkebalansen mellan parterna på arbetsmarknaden. Sådana förändringar skulle bidra till lägre arbetslöshet också i frånvaro av starka globaliseringseffekter.

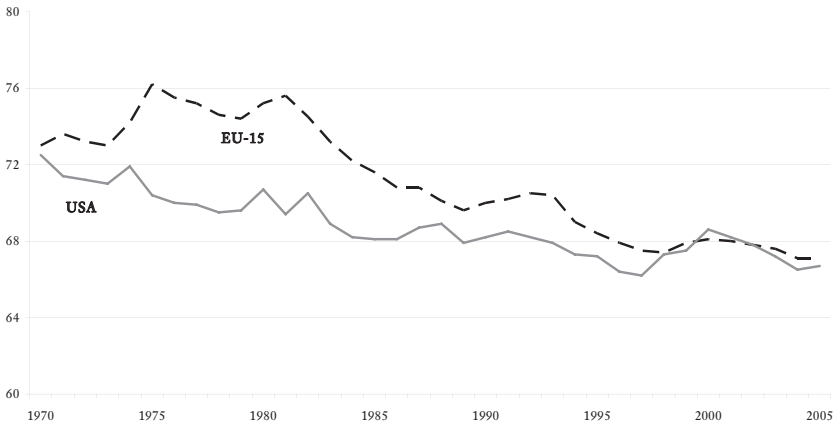
Inträdet av nya länder (Kina, Indien, andra asiatiska ekonomier, Brasilien, Mexiko, de nya EU-länderna osv) i det internationella handelssystemet har inneburit en kraftig ökning av det utbud av arbetskraft som producerar för världsmarknaden. Debatten om vad globaliseringen i denna mening innebär för vår arbetsmarknad har stimulerats av den nyligen publicerade artikeln av Mats Persson och Marian Radetzki i denna tidskrift (Persson och Radetzki 2006). De hävdar där att "utbudschocken på den globala arbetsmarknaden" kan väntas kräva en sänkning av reallönen i västvärlden om inte arbetslösheten ska öka kraftigt.

Perssons och Radetzkis alarmistiska budskap har kritiserats av Bigsten och Holmlund (2006). Eftersom handelskonkurrensen bara ökar gradvis, är det inte troligt att den skulle "slå ut" de reallöneökningar som produktivitetstillväxten möjliggör. Ett rimligare scenario är i stället att reallönerna kan behöva öka långsammare än som annars skulle ha varit fallet. Det kan leda till att löneandelen av BNP faller.¹ En sådan minskning av löneandelen har också skett i både USA och Västeuropa över de senaste trettio åren (figur 1).²

Jag är tacksam för assistenthjälp av David von Below, Dario Caldara och Erik Meyersson, för sekreterarhjälp av Astrid Wåke och för synpunkter från Hans Calmfors, Harry Flam, Rikard Forslid, Anna Larsson, Per Skedinger och Jonas Vlachos.

¹ Detta inträffar om reallönens ökningstakt understiger den teknologiska utvecklingstakten och om en minskning av reallönen leder till en förhållandevis liten sysselsättningsökning (villkoret är att den s k substitutionselasticiteten mellan arbetskraft och kapital är mindre än ett). Se Blanchard (2006).

² Persson och Radetzkis artikel innehåller en rad besynnerliga påståenden av typen att "nationalekonomerna verkar märkligt ointresserade eller omedvetna" om de arbetsmarknadsproblem som globaliseringen kan medföra och "att oviljan bland nationalekonomerna att tackla utbudschockens utmaningar är skrämmande". Det pågår sedan 10–15 år en intensiv ekonomdebatt om dessa frågor. Aktuella internationella rapporter som behandlar frågeställningen är t ex EEAG (2005) och OECD (2005). På svenska har nyligen olika aspekter på



Figur 1
Lönsumman i procent av BNP

Källa: Statistical Annex of European Economy – Autumn 2005.

Denna artikel har två syften. För det första ska jag ge en översikt av vad handels- och arbetsmarknadsteori kan säga om globaliseringens arbetsmarknadseffekter, och då särskilt om konsekvenserna för sysselsättningen. Jag ska göra det genom att använda tre olika modeller som belyser olika aspekter på globaliseringsproblematiken. För det andra ska jag diskutera hur eventuella oönskade effekter kan motverkas.

1. Olika kanaler för globaliseringens arbetsmarknadseffekter

Ett ökat arbetskraftsutbud i andra delar av världen kan påverka arbetsmarknaderna i västvärlden på tre sätt: (1) genom utrikeshandeln; (2) genom rörlighet av kapital; och (3) genom rörlighet av arbetskraft. Den sista kanalen är av mindre betydelse: även inom EU, där det i princip råder fri arbetskraftsrörlighet, tillämpar fortfarande de flesta av de gamla EU-länderna restriktioner mot arbetskraftsimmigration från de nya medlemsstaterna. Och i de fall där restriktioner inte införts (Irland, Storbritannien och Sverige) har arbetskraftsinvandringen än så länge varit begränsad (EU-kommissionen 2006). Jag ska därför koncentrera mig på de första två kanalerna.

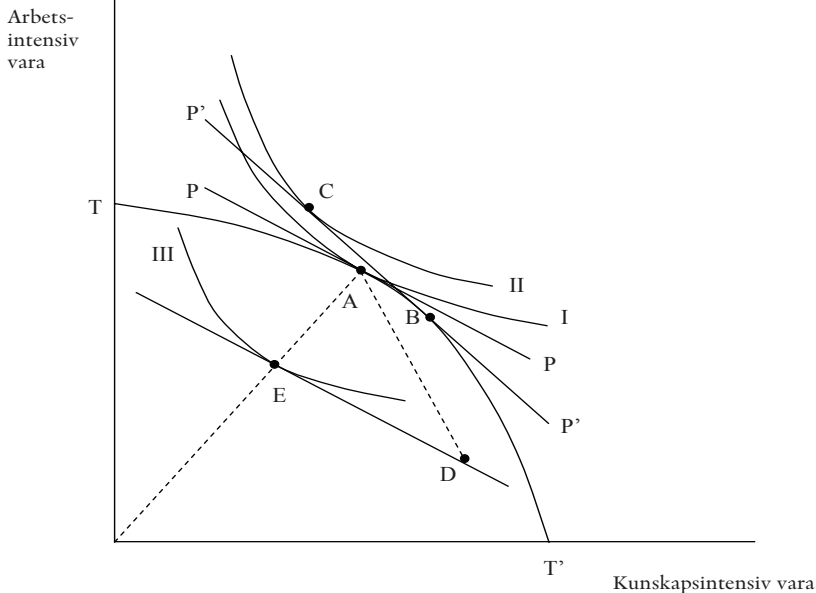
Hög- och lågutbildade som produktionsfaktorer i Heckscher–Ohlin-modellen (modell 1)

Det mesta av den hittillsvarande diskussionen har fokuserat på effekterna via handeln. De kan illustreras med den traditionella handelsteorins Heckscher–Ohlin-modell.³ I sin enklaste form är det en modell för handel mellan

globaliseringens arbetsmarknadseffekter studerats av t ex Ekholm (2003), Hansson (2004) och Forslid och Leamer (2006). Calmfors (2006) diskuterar hur sysselsättningspolitiken i Sverige kan behöva anpassas till globaliseringsproblematiken.

³ Pedagogiska lärobokframställningar finns i Caves, Frankel och Jones (1999) och Krugman och Obstfeld (2006).

Figur 2
Heckscher-Ohlin-
modellen



två länder som producerar två varor med två produktionsfaktorer under konstant skalavkastning och perfekt konkurrens.⁴ Ett sätt att använda modellen för att analysera de ”nya” ländernas inträde i världshandelssystemet är att låta de två produktionsfaktorerna vara hög- respektive lågutbildad arbetskraft. (I syfte att fokusera på effekterna för dessa två typer av arbetskraft bortser man då från att också kapital är en produktionsfaktor.) De ”gamla” länderna har fler högutbildade i förhållande till lågutbildade än de ”nya” länderna. Båda regionerna antas producera samma två varor: en kunskapsintensiv och en arbetsintensiv vara. Produktion av den kunskapsintensiva varan kräver relativt sett mer högutbildad arbetskraft än den arbetsintensiva.

Situationen i de ”gamla” länderna beskrivs i figur 2. TT' -kurvan är en s k produktionsmöjlighetskurva. Den visar de kombinationer av de två varorna som kan produceras med full sysselsättning av båda typerna av arbetskraft. Relativpriset mellan de två varorna (priset för den arbetsintensiva varan i termer av den kunskapsintensiva) innan man börjar handla med de nya länderna anges av lutningen på prislinjen PP . Med vinstmaximerande företag sker ekonomins produktion i punkten A . Denna anger också konsumentens. Ekonomin når därmed indifferenskurvan I , som visar befolkningens samlade ”nytta”.⁵

⁴ Konstant skalavkastning betyder att en proportionell ökning av insatserna av alla produktionsfaktorer leder till en lika stor proportionell ökning av produktionen.

⁵ Indifferenskurvan ska tolkas som en samhällelig indifferenskurva som anger de kombinationer av konsumtion av de två varorna som ger en viss total nytta (en viss summa av ”nyttorna” för alla individer). Om man antar att individerna har samma s k homotetiska preferensfunktion konsumerar alla de två varorna i samma proportion (även om individernas inkomster skiljer sig åt).

Anta nu att handel öppnas med de ”nya” länderna, som har relativt sett större tillgång på lågutbildad arbetskraft och därför kan producera den arbetsintensiva varan billigare än de ”gamla” länderna. Då kommer dess relativpris att falla i de ”gamla” länderna. Det nya relativpriset anges av prislinjen $P'P'$. Det blir därför optimalt att i stället producera i punkten B : produktionen ökar av den kunskapsintensiva varan och minskar av den arbetsintensiva. Handeln innebär att konsumtionen av varje vara inte längre behöver sammanfalla med produktionen. Konsumenterna uppnår nu högst nytta om ekonomin i stället konsumerar i punkten C . För den kunskapsintensiva varan är då produktionen större än konsumtionen, medan det omvända gäller för den arbetsintensiva varan: den kunskapsintensiva varan exporteras och den arbetsintensiva importeras.

Eftersom indifferenskurvan II ligger högre än indifferenskurvan I , innebär handeln en total välfärdsvinst för de ”gamla” länderna (på motsvarande sätt får också de ”nya” länderna en välfärdsvinst). Men alla arbetstagare får inte del av vinsten utan kompletterande fördelningspolitiska åtgärder. Enligt det s k Stolper-Samuelson-teoremet innebär relativprissänkningen på den arbetsintensiva varan att relativlön och reallön sjunker för lågutbildade (som används mest intensivt i produktionen av denna vara), medan relativlön och reallön stiger för högutbildade.⁶

Stelheter i lönebildningen och arbetslöshet

Analysen ovan förutsätter att relativlönen för lågutbildade verkligen tillåts falla. Om det inte sker på grund av lagstiftade minimilöner (som i Frankrike) eller kollektivavtal (som i de flesta västeuropeiska länder), leder handelskonkurrensen i stället till arbetslöshet. Detta har analyserats av Krugman (1995). Också denna analys kan åskådliggöras i figur 2.

Anta nu att relativlönen mellan låg- och högutbildade i de ”gamla” länderna är låst.⁷ Anta vidare att båda regionerna producerar båda varorna också efter de ”nya” ländernas inträde på världsmarknaden. I så fall måste det ursprungliga relativpriset mellan varorna bestå: med ett lägre relativpris för den arbetsintensiva varan skulle, till följd av den fixa relativlönen, annars all produktion av denna vara slås ut i de ”gamla” länderna. Den nya produktionsjämvikten i de ”gamla” länderna blir en punkt som D . Den ligger innanför produktionsmöjlighetskurvan, vilket betyder att produktionsresurserna inte längre är fullt utnyttjade. Det som inträffar när den arbetsintensiva varan börjar importeras är att producenterna av denna i de ”gamla” länderna förlorar en del av sin marknad och därför drar ner sin produktion. Det minskar efterfrågan på lågutbildade. Eftersom relativlönen inte tillåts falla, blir följden arbetslöshet bland dessa. De ”gamla” ländernas

⁶ Enligt Stolper-Samuelson-teoremet finns det en ett-till-ett-relation mellan relativpriset mellan de två varorna och relativlönen mellan de två typerna av arbetskraft: ett givet relativpris motsvarar en given relativlön och ett lägre relativpris för den arbetsintensiva varan motsvarar en lägre relativlön för lågutbildade (och vice versa).

⁷ Analysen blir likartad om man i stället antar att reallönen för lågutbildade inte kan falla (Brecher 1974).

produktion av den arbetsintensiva varan minskar mer i detta fall än i fallet med rörliga löner (D ligger under B). Däremot ökar produktionen av den kunskapsintensiva varan fortfarande i förhållande till utgångsläget (D ligger till höger om A).⁸ Konsumtionen anges nu av en punkt som E . Eftersom produktionen av den kunskapsintensiva varan också i detta fall överstiger konsumtionen, exporteras denna vara även nu. För den arbetsintensiva varan gäller det omvända, vilket betyder att den importerats.

Även med stel lönebildning innebär handeln således specialisering: de två regionerna omstrukturerar sin produktion efter sina komparativa fördelar (som styrs av faktortillgångarna). Man kan rentav tala om en *överspecialisering*, eftersom handeln blir mer omfattande än i fallet med rörliga löner: såväl export som import i de gamla länderna blir större (Srinivasan 1995). En avgörande skillnad mot fallet med rörliga löner är att handeln inte längre innebär någon samhällsekonomisk välfärdsvinst för de ”gamla” länderna. Det framgår av att indifferenskurvan III ligger under den ursprungliga indifferenskurvan I . Orsaken är att handeln i kombination med lönestelhet leder till arbetslöshet bland lågutbildade och en överutslagning av arbetsintensiv produktion.

Kapital och arbetskraft som produktionsfaktorer i Heckscher–Ohlin-modellen (modell 2)

Modellen ovan belyser hur effekterna av globaliseringen kan skilja sig åt mellan låg- och högutbildade. En annan fråga är hur inkomstfördelningen mellan kapital och arbete påverkas. Detta kan belysas av en liknande Heckscher–Ohlin-modell om man antar att de två produktionsfaktorerna i stället är kapital och arbetskraft och att produktionen består av kapital- respektive arbetskraftsintensiva varor. (Man bortser då från att det finns olika typer av arbetskraft.) Handel mellan de ”gamla” länderna (med mycket kapital i förhållande till arbetskraft) och de ”nya” (med mycket arbetskraft i förhållande till kapital) leder då till att de förra exporterar kapitalintensiva varor och de senare arbetskraftsintensiva. Med rörliga priser och löner faller relativpriset på arbetskraftintensiva varor i de ”gamla” länderna. I frånvaro av produktivitetstegringar, innebär det en sänkning av reallönen. Med en fortgående produktivitetstökning minskar reallönen i förhållande till vad den annars skulle ha blivit. Med stela reallöner (eller ett tillräckligt högt ”golv” för reallöneökningarna), uppstår i stället generell arbetslöshet.

Modellernas tillämplighet

Modellerna ovan har ibland använts för att kontrastera USA och Europa. Antagandet om lönerörlighet skulle då karakterisera USA, där endast en mindre del av arbetsmarknaden omfattas av kollektivavtal och de lagstiftade minimilönerna är låga. Antagandet om lönestelhet passar i stället in på

⁸ Enligt det s k Rybczynskiteoremet leder en minskning i användningen av en produktionsfaktor vid ett givet relativpris till att produktionen av den vara som utnyttjar denna faktor mest intensivt faller, medan produktionen av den andra varan i stället ökar.

de flesta länder i Västeuropa. Alternativt kan modellerna med lönestelheter användas för att karakterisera de europeiska ekonomierna på kort och medellång sikt, medan modellerna med rörliga löner kan antas fånga utvecklingen på lång sikt.

Hur stora löneeffekter ska man vänta sig på lång sikt? Enligt det s k *faktorprisutjämningssteoremet* kan handel under vissa förutsättningar leda till en fullständig konvergens av lönerna. Men det kräver mycket starka antaganden:

1. Varu- och arbetsmarknaderna ska kännetecknas av perfekt konkurrens.
2. Det får inte finnas några transportkostnader eller andra handelshinder.
3. Länderna ska använda sig av samma produktionsteknologi med konstant skalavkastning.
4. De ursprungliga faktorproportionerna (kvoten mellan hög- och lågutbildade i den första modellen, kvoten mellan kapitalstock och arbetskraft i den andra) får inte skilja sig alltför mycket åt mellan områdena.
5. Det får inte förekomma s k *factor intensity reversals*, dvs produktionen av den ena varan måste vara mer intensiv i användningen av en faktor än den andra vid alla faktorprisrelationer.

Om alla dessa förutsättningar gäller, leder handel till fullständig faktorprisutjämnning på samma sätt som om arbetskraft eller kapital kan röra sig fritt. Kapital- och arbetskraftsrörlighet kan då inte ge någon ytterligare konvergens av faktorpriserna. I verkligheten är förutsättningarna långt ifrån uppfyllda. De flesta varor produceras under någon form av imperfekt konkurrens.⁹ Transportkostnader och andra handelshinder existerar, även om de successivt minskat. Olika länder har inte tillgång till samma produktionsteknologi. De ”gamla” och de ”nya” länderna producerar till stor del olika varor. Den rimliga slutsatsen är därför att handel på sikt visserligen kan åstadkomma en betydande sammanpressning av lönerna mellan de ”gamla” och de ”nya” länderna, men det kommer långt ifrån att bli någon fullständig faktorprisutjämnning.

Resonemanget visar att det finns en prisutjämnade roll kvar för faktorrörlighet. Det relevanta är då att diskutera effekterna av *kapitalrörlighet*. En omallokering av investeringarna i världen är nämligen också en central del av globaliseringen. Detta framgår av att investeringskvoterna är högre i Kina, andra asiatiska länder och de nya EU-länderna än i Västeuropa och USA (tabell 1). En ytterligare illustration ges i tabell 2, som visar att bruttoinvesteringarna som andel av *världens* samlade BNP fallit med cirka 1,5 procentenheter i EU-15 mellan 1975–79 och 2000–04, medan Kina och ”emerging Asia” svarat för en nästan lika stor ökning. Ett inslag är att multinationella företag flyttar färdigvaruproduktion till låglöneländer.

⁹ Antaganden om monopolistisk konkurrens utgör grunden för den ”nya” handelsteorin, som syftar till att förklara inombranschhandel i likartade varor och handel med halvfabrikat och komponenter. I den mån handeln leder till bättre utnyttjande av sådana stordriftsfördelar kan alla produktionsfaktorer tjäna på den. Se t ex Helpman och Krugman (1985).

Tabell 1

Bruttoinvesteringar i procent av respektive regions (lands) BNP

	1975–79	1980–84	1985–89	1990–94	1995–99	2000–04
EU-15	23,0	21,5	21,0	20,8	19,6	19,6
Japan	31,6	29,7	29,2	30,5	27,5	24,8
USA	19,6	19,6	18,9	16,8	18,7	18,8
”Emerging Asia” ^{b)}	19,2 ^{c)}	24,8	24,9	30,7	29,6	24,7
EU-8 ^{a)}	-	-	-	21,0	23,8	22,7
Kina	29,1	28,3	29,6	31,2	32,7	35,5

Ann: a) Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slovakien, Slovenien, Tjeckien och Ungern; b) Filippinerna, Hongkong, Indien, Indonesien, Korea, Malaysia, Singapore och Thailand; c) Exklusive Indonesien.

Källa: WDI Online, World Bank Group (<http://devdata.worldbank.org/dataonline/>).

Andra inslag är ”offshoring” (inom samma koncern) och ”outsourcing” av produktionen av olika komponenter och halvfabrikat till utländska underleverantörer, vilket underlättas av minskande transportkostnader och ökade möjligheter att administrera produktionsflöden mellan enheter i olika länder till följd av IT-teknikens utveckling.¹⁰ Omallokeringen av kapital kan antas vara väl så viktig för arbetsmarknadsutvecklingen i västvärlden som handeln. Nästa avsnitt diskuterar en enkel ensektormodell (som bortser från handel i olika varor) för att belysa arbetsmarknadseffekterna av internationell kapitalrörlighet.

Arbetsmarknadseffekterna av en omallokering av världens kapitalstock (modell 3)¹¹

Anta att de ”gamla” och de ”nya” länderna producerar samma vara och att det inte finns några handelskostnader. Priset på varan måste då vara det samma i de båda regionerna. Produktionen sker med hjälp av arbetskraft och kapital under konstant skalavkastning. Före globaliseringen är kapitalet ”instängt” i respektive område. Tillgången på kapital i förhållande till arbetskraft är större i de ”gamla” länderna än i de ”nya”. Kapitalavkastningen är därför lägre och reallönen högre i de ”gamla” länderna.

Anta nu att globaliseringen innebär fri rörlighet för kapital. Det leder till en omallokering av kapital från de ”gamla” till de ”nya” länderna, som fortsätter till dess kapitalavkastningen utjämnats mellan de två områdena. Den kapitalavkastning som etableras på den internationella kapitalmarknaden bestämmer den på sikt *möjliga* reallönen i respektive region.¹²

¹⁰ Se kapitel 2 i EEAG (2005).

¹¹ Analysen bygger på kapitel 3 i EEAG (2005).

¹² Vinstmaximerande företag använder kapital upp till den punkt där den reala kapitalkostnaden är lika med kapitalets marginalprodukt och arbetskraft upp till den punkt där reallönen är lika med arbetskraftens marginalprodukt. Under konstant skalavkastning är såväl kapitalet som arbetskraftens marginalprodukt funktioner av kapitalintensiteten (kvoten mellan kapital och arbetskraft). Följaktligen svarar en given internationell kapitalavkastning mot en viss kapitalintensitet i varje region och denna svarar i sin tur mot en viss reallön. Se t ex Bean (1994) eller Calmfors och Holmlund (2000).

Tabell 2
Bruttoinvesteringar
i procent av BNP i
världen

	1975–79	1980–84	1985–89	1990–94	1995–99	2000–04
EU-15	7,0	5,9	5,9	6,4	5,7	5,4
Japan	3,1	3,0	4,1	4,9	4,2	3,2
USA	5,4	5,7	5,6	4,4	5,2	5,8
”Emerging Asia” ^{b)}	0,7 ^{c)}	1,1	1,1	1,5	1,6	1,3
EU-8 ^{a)}	-	-	-	0,2	0,3	0,3
Kina	0,7	0,5	0,6	0,6	1,0	1,6

Anm: a) Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slovakien, Slovenien, Tjeckien och Ungern; b) Filippinerna, Hongkong, Indien, Indonesien, Korea, Malaysia, Singapore och Thailand; c) Exklusive Indonesien.

Källa: WDI Online, World Bank Group (<http://devdata.worldbank.org/dataonline/>)

En högre reallön än den långsiktigt möjliga i den ena regionen skulle innebära en lägre kapitalavkastning än i den andra och därför en successiv omflyttning av kapitalstocken.

I långsiktig jämvikt måste lönebildningsprocessen i varje enskild ekonomi leda till en reallön som är konsistent med det internationella kapitalavkastningskravet. Det innebär att den långsiktiga sysselsättningsnivån måste vara sådan att den får löneförhandlarna att välja just den möjliga real-lönenivån.

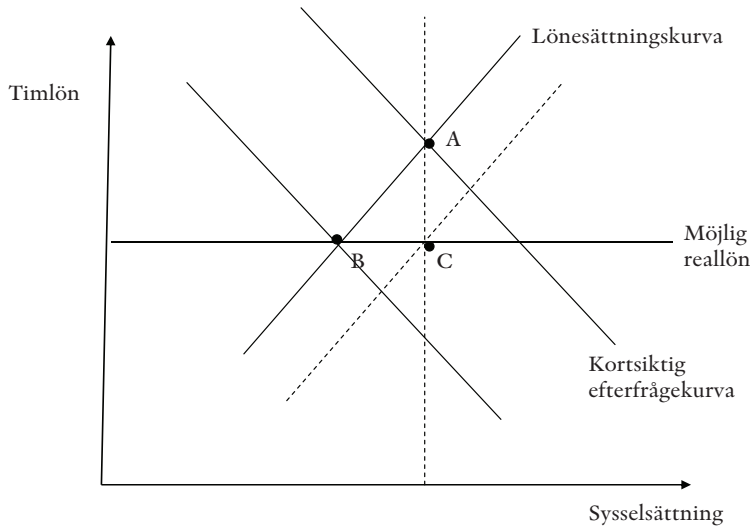
Resonemanget illustreras för ett typiskt ”gammalt” land i figur 3. Den horisontella linjen visar den långsiktigt möjliga reallönen efter globaliseringen. Linjen kan tolkas som en (fullständigt elastisk) långsiktig efterfrågekurva för arbetskraft. Den ska skiljas från den kortsiktiga nedåtlutande efterfrågekurva som gäller med en given kapitalstock. Den uppåtlutande kurvan är en lönesättningskurva som visar hur högre sysselsättning leder till en högre reallön (därför att de anställdas förhandlingsposition blir starkare ju fler jobb det finns).¹³

Före globaliseringen befinner sig ekonomin i punkten *A*, som utgör skärningen mellan lönesättningskurvan och den nedåtlutande efterfrågekurva som gäller med den ursprungliga kapitalstocken. Efter globaliseringen är den möjliga reallönen lägre än den ursprungliga reallönen (egentligen den reallön som skulle gälla om globaliseringen inte ägt rum). Innebörden är att kapitalavkastningen är lägre än i de ”nya” länderna. Kapital flyttas därför ut. Det förskjuter successivt den kortsiktiga efterfrågekurvan åt vänster. Processen fortsätter tills ekonomin når punkten *B*, där lönesättningskurvan skär den horisontella linjen som visar den långsiktigt möjliga reallönen. I *B* har kapitalstocken minskat så mycket att också den kortsiktiga efterfrågekurvan passerar genom skärningspunkten mellan de två andra sambanden.

Modellen visar hur fri kapitalrörlighet kan leda till en minskad reallön (jämfört med vad den annars skulle ha blivit) i de ”gamla” länderna. Modellen visar också att sysselsättningen kan minska om lönebildningen inte är

¹³ Se t ex Nickell och Layard (1999), Calmfors och Holmlund (2000) eller Blanchard (2006).

Figur 3
Arbetsmarknaden
under kapital-
rörlighet



tillräckligt flexibel. Antagandet om en positivt lutande lönesättningskurva innebär nämligen att reallöneanpassningen inte kan ske utan att sysselsättningen faller: detta är nödvändigt för att löneförhandlarna ska acceptera den långsiktigt möjliga reallönenivån.

Liksom enligt Heckscher-Ohlin-modellen är sysselsättningseffekterna avgörande för välfärdskonsekvenserna. Om sysselsättningen skulle förbli oförändrad – vilket skulle inträffa om lönesättningskurvan vore vertikal – så innebär omallokeringen av kapitalstocken samlade välfärdsvinster för både världsekonomin som helhet och de båda områdena var för sig. I de ”nya” länderna skulle nationalinkomsten stiga, därför att lönesumman ökar mer än vad ersättningen till de inhemska kapitalägarna faller (när kapitalavkastningen där minskar i förhållande till utgångsläget). I de ”gamla” länderna skulle nationalinkomsten stiga, därför att den totala kapitalersättningen där (inberäknat inkomsterna från det kapital som flyttas till de ”nya” länderna) stiger mer än vad lönesumman sjunker.¹⁴ Men om sysselsättningen faller i de ”gamla” länderna, kan nationalinkomsten där i stället sjunka: dels minskar lönesumman, dels sjunker kapitalets marginalproduktivitet och därmed kapitalavkastningen i hela världsekonomin.

2. Metoder att motverka eventuella oönskade arbetsmarknadseffekter

Det finns visst empiriskt stöd för att den ökade handeln med låglönelän-

¹⁴ Se t ex Baldwin och Wyplosz (2004) för en lärobokframställning. I mer fullständiga modeller analyseras varuhandel och kapitalrörelser simultant. Ett exempel är Meshcheryakova (2004) som analyserar handel i färdigvaror och ”intermediära varor” mellan ”USA” och ”Kina”.

der kan ha bidragit till större löneskillnader mellan låg- och högutbildade i många OECD-länder (se t ex Feenstra och Hanson 2003). Men stödet är inte särskilt starkt. Teknologisk utveckling som gynnat högutbildad arbetskraft tycks ha varit en betydligt viktigare faktor (se Bigsten och Holmlund 2006).

Det finns knappast heller stöd för att konkurrensen från låglöneländer skulle vara en central faktor bakom den höga arbetslösheten i många västeuropeiska länder. Den ursprungliga uppgången av arbetslösheten skedde redan 1975–1985 innan globaliseringsprocessen skjutit fart. Det finns visserligen ett starkt samband mellan graden av importkonkurrens i olika branscher och sysselsättningsförändringarna där, men det finns inte motsvarande samband mellan totala sysselsättningsförändringar och handelns omfattning i olika OECD-ekonomier (OECD 2005). Empiriska studier av skillnader i arbetslöshet mellan länder och över tiden har inte heller identifierat omfattningen av handeln med låglöneländer som en förklaringsfaktor.¹⁵ Men samtidigt har dessa studier haft svårt att identifiera de ”chocker” – t ex orsakerna till minskande löneandelar av BNP – som i samspel med stela arbetsmarknadsstrukturer tycks ha gett upphov till den höga arbetslösheten i Europa.

De ”nya” ländernas integration i världshandelssystemet utgör emellertid en så dramatisk förändring att det finns starka *teoretiska* skäl att tro på betydande arbetsmarknadseffekter. Persson och Radetzki (2006) kan mycket väl ha rätt i att vi ännu bara sett en mindre del av effekterna. Jag ska därför ställa frågan vilka anpassningsmetoder som skulle kunna motverka negativa arbetsmarknadseffekter om sådana uppstår. Jag ska främst fokusera på förändringar som kan motverka eventuella fall i sysselsättningen. Jag ska skilja mellan två typer av metoder: sådana som syftar till att öka produktiviteten och sådana som syftar till att underlätta en löneanpassning. Vad gäller de senare ska jag diskutera förändringar som kan åstadkommas både av arbetsmarknadens parter själva och genom den ekonomiska politiken. De flesta förändringarna har redan tidigare diskuterats ingående i den allmänna arbetslöshetsdebatten, så jag ska koncentrera mig på deras lämplighet för att motverka eventuell arbetslöshet till följd av globaliseringen.

Högre produktivitet

Ett uppenbart sätt för de ”gamla” länderna att motverka negativa arbetsmarknadseffekter av globaliseringen är att försöka höja arbetskraftens produktivitet. Det skulle ge positiva effekter enligt samtliga tre diskuterade modeller.

- Enligt Heckscher-Ohlin-modellen med två typer av arbetskraft, skulle en omskolning av låg- till högutbildade, liksom en större ”produktion” av högutbildade ungdomar, motverka negativa fördelningseffekter för

¹⁵ Se t ex Nickell och Layard (1999), Nickell, Nunziata och Ochel (2005) eller Blanchard (2006).

lågutbildade. Dels skulle lön och/eller sysselsättning öka för de lågutbildade som kan omskolas, dels skulle en minskning av utbudet av lågutbildade, och motsvarande ökning av utbudet av högutbildade, bidra till att hålla upp relativlön och reallön för lågutbildade.

- Enligt Heckscher-Ohlin-modellen med kapital och arbetskraft skulle en högre produktivitet i de "gamla" än i de "nya" länderna innebära att någon fullständig utjämnning av reallönenivån inte sker, även om övriga förutsättningar för faktorprisutjämnning skulle vara uppfyllda.
- I modellen med internationell kapitalrörlighet skulle en högre produktivitet innebära att en given kapitalavkastning blir förenlig med en högre reallön. Det skulle hålla upp den långsiktigt möjliga reallönen i figur 3.

Ett politiskt standarduttalande brukar vara att "vi ska inte anpassa oss till låglönekonkurrensen genom lönesänkningar utan genom att bli effektivare och tillverka mer avancerade produkter" (fritt citerat). Det är lätt att hålla med om det önskvärda i en sådan strategi. Men våra kunskaper om hur detta ska åstadkommas i praktiken är mycket ofullständiga. Vi vet t ex anmärkningsvärt lite om hur olika faktorer bidragit till det senaste decenniets snabba produktivetsutveckling i Sverige. Men man kan mistänka att t ex strikta regler om anställningsskydd kan försvåra en överföring av arbetskraft från arbetsintensiv till kunskapsintensiv verksamhet, eftersom de kan göra det mindre attraktivt för expanderande företag att nyanställa.

Det finns i och för sig överväldigande stöd för att utbildning är produktivetsbefrämjande, både från makroekonomiska tillväxtstudier (se Svedberg 1999) och från studier av löneskillnader mellan individer (se Björklund och Freeman 2006). Men vi vet också att sambandet mellan vilka resurser som läggs på utbildning och utbildningsresultat är mycket svagt (EEAG 2006, kapitel 4).

En viktig fråga gäller arbetsmarknadsutbildningen. Om arbetskraft friställs under en globaliseringsdriven omstruktureringsprocess, framstår omskolning som en uppenbar anpassningsåtgärd. Denna kan också ses som ett sätt att *kompensera* arbetstagare som annars riskerar att bli förlorare. Detta argument underbyggs av empiriska studier som visar att inkomstförlusterna är större för arbetskraft som friställs på grund av utländsk konkurrens än för arbetskraft som friställs av andra skäl: i USA beror det på att arbetstagare från den förra gruppen får gå ner mer i lön för att få ett nytt jobb, i Europa på att det tar längre tid för dem att hitta ett nytt jobb (OECD 2005). Förklaringen är att arbetstagare som förlorar sina jobb på grund av utlandskonkurrens i genomsnitt är äldre samt har lägre utbildning och mer specialiserade yrkeskunskaper än andra friställda arbetstagare (därför att dessa egenskaper i högre grad karakteriserar anställda i de branscher det är fråga om).

De svenska erfarenheterna från 1990-talet tyder emellertid på att effektiviteten i arbetsmarknadsutbildning kan bli mycket låg när volymerna blir stora.¹⁶ Samtidigt är förutsättningarna för omskolning bättre i en gradvis

¹⁶ Se Calmfors, Forslund och Hemström (2004) eller Forslund och Krueger (2006).

fortskridande omstruktureringsprocess än i en akut recession. Det finns en risk att man i Sverige dragit ner arbetsmarknadsutbildningen alltför mycket. Men det finns helt klart stora begränsningar i vad arbetsmarknadspolitiken kan uppnå. Om globaliseringen skulle komma att innebära stora negativa sysselsättningseffekter, ställs det därför också krav på större löneflexibilitet.

*Mer decentraliserad lönebildning*¹⁷

Vilka är förutsättningarna för att en löneanpassning ska ske ”spontan” om en sådan skulle behövas? Formerna för lönebildningen är sannolikt av stor betydelse. En hög grad av samordning av avtalsförhandlingarna (som i Belgien, Finland, Irland, Nederländerna, Norge och Sverige) tycks främja återhållsamhet i fråga om den aggregerade lönenivån. Men samtidigt förefaller sådan samordning minska löneskillnaderna i alla dimensioner: ju mer decentraliserade avtalsförhandlingarna är, desto större tycks lönespridningen bli. Samordnade löneförhandlingar kan därför hålla uppe relativlönerna för lågutbildade på en nivå som innebär högre arbetslöshet för dessa. Eventuella krav på relativlöneförändringar till följd av globaliseringen kan därför utgöra ett argument för så långt driven decentralisering av löneförhandlingarna som möjligt. Det skulle innebära avtal på företags- eller arbetsplatsnivå. Sådan decentralisering kan också främja återhållsamhet i fråga om den aggregerade lönenivån (jämfört med förhandlingar på branschnivå), även om de återhållande effekterna inte tycks vara lika starka som vid samordning.

Eftersom exponeringen för internationell konkurrens skiljer sig kraftigt åt mellan olika sektorer, kan samordnade avtalsförhandlingar också göra det svårt att anpassa löneläget i en enskild sektor till dess specifika situation. Ett liknande argument gäller *inom* olika branscher: ju mer heterogena företagen är, desto viktigare är det för det enskilda företaget att självt kunna påverka sin lönenivå som ett medel i den internationella konkurrensen. En metod kan vara att införa så kallade *opt-out clauses* i avtal som sluts på högre nivåer av det slag som förekommer i Tyskland: klausulerna tillåter separata företagsavtal om lägre löneökningar än generellt i branschen om jobben är hotade. Många sådana avtal har de senaste åren slutits i tyska företag när alternativet varit *outsourcing* av produktion till låglöneländer.

*Längre arbetstid*¹⁸

Direkta lönesänkningar minskar de anställdas konsumtionsstandard och möter därför i regel starkt motstånd. Ett annat sätt att sänka timlöner är att förlänga arbetstiden med oförändrad totallön. Metoden har använts i en del av de ovan diskuterade företagsavtalen i Tyskland. Arbetstidsförlängning kan ses som en naturlig reaktion i kollektivavtal på en sänkning av den långsiktigt möjliga timlönen enligt min tidigare analys.

¹⁷ Detta avsnitt bygger på Calmfors m fl (2001), kapitel 3 i EEAG (2004) och OECD (2004).

¹⁸ Detta avsnitt bygger på kapitel 3 i EEAG (2005).

Ekonomer är vana att tänka i termer av substitutions- och inkomsteffekter när det gäller enskilda individers arbetstidsval. Substitutionseffekten av en lägre timlön är en tendens till kortare arbetstid, eftersom arbete då lönar sig sämre. Inkomsteffekten tenderar i stället att öka arbetstiden, eftersom en lägre inkomst innebär att individen ”har råd” med mindre fritid. Teoretiskt är det oklart vilken effekt som dominerar, men empirisk forskning tyder på att substitutionseffekten är starkare än inkomsteffekten, så att en lägre timlön har en negativ effekt på den enskilda individens arbetstid.

För arbetstid som bestäms i kollektivavtal blir emellertid analysen annorlunda. Orsaken är att en facklig organisation – utöver avvägningen mellan fritid och konsumtion för sina medlemmar – kan ha ett intresse av att hålla nere arbetstiden för att fler medlemmar ska få arbete. Detta incitament till *arbetsdelning* är starkare med en hög timlön, eftersom det då är mer attraktivt att ha ett jobb. Följaktligen innebär en sänkning av timlönen att arbetsdelningsmotivet försvagas. Under vissa antaganden kommer försvagningen av arbetsdelningsmotivet och substitutionseffekten att exakt ta ut varandra (Calmfors 1985). Då kvarstår bara *inkomsteffekten*: när timlönen sjunker, ligger det i fackets intresse att acceptera längre arbetstid för att hålla uppe medlemmarnas löneinkomster.

Effekterna av en arbetstidsförlängning kan också illustreras i figur 3. Enligt den tidigare analysen innebär fallet i möjlig timlön (i förhållande till vad som annars varit möjligt) att den långsiktiga jämvikten försköts från *A* till *B* med lägre sysselsättning som följd. Anta nu att den lägre timlönen leder till en arbetstidsförlängning. Effekten på sysselsättningen beror på hur lönesättningsbeteendet påverkas. Teoretiskt är det inte klart vad som händer. Det empiriska stödet är emellertid starkt för att längre arbetstid tenderar att minska timlönerna, dvs förskjuter lönesättningskurvan nedåt.¹⁹ I så fall kommer jämvikten i diagrammet (skärningen mellan den gällande lönesättningskurvan och den horisontella linjen) att ligga till höger om punkten *B* (t ex i punkten *C*): när timlönen tenderar att sjunka, så ökar kapitalavkastningen, vilket leder till ett inflöde av kapital, som i sin tur ökar efterfrågan på arbetskraft. Slutsatsen är att en arbetstidsförlängning – paradoxalt nog – kan vara en metod att motverka negativa sysselsättningseffekter av globaliseringen. Denna metod framstår som mer attraktiv ju kortare arbetstiden är i utgångsläget. Det förklarar den diskussion om arbetstidsförlängning som pågår i länder med särskilt kort arbetstid som Tyskland, Frankrike, Belgien och Nederländerna.

Mindre generös arbetslöshetsersättning

De flesta gamla EU-länder har en förhållandevis generös arbetslöshetsförsäkring. Enligt i stort sett alla teoretiska arbetsmarknadsmodeller, innebär högre arbetslöshetsersättning en tendens till högre löner: ett skäl är att ”priset” för en facklig organisation av att höja lönenivån så att jobb slås ut

¹⁹ Ett vanligt empiriskt resultat är att en arbetstidsförkortning med en procent – allt annat lika – ökar timlönen med en procent.

blir lägre om medlemmar som förlorar sin sysselsättning får ett generöst stöd. En omfattande empirisk forskning tyder också på att en mer generös arbetslöshetsförsäkring samvarierar med högre arbetslöshet.²⁰

Lägre arbetslöshetsersättning kan vara ett sätt att motverka eventuella negativa sysselsättningseffekter av globaliseringen. I termer av figur 3 förskjuter också en sådan förändring lönesättningskurvan nedåt. Man bör särskilt lägga märke till att lägre arbetslöshetsersättning i ett *enskilt* land inte leder till något reallönefall i den nya jämvikten jämfört med punkten B, eftersom reallönen bestäms av det internationella kapitalavkastningskravet.²¹

Ett uppenbart problem med en mindre generös arbetslöshetsersättning som respons på de sysselsättningsproblem som globaliseringen kan tänkas medföra är att försäkringsskyddet för dem som riskerar att utsättas för störst påfrestningar reduceras. Det strider mot eventuella principer om att kompensera dessa grupper för att handelsvinsterna ska fördelas jämnare. Mot detta kan ställas argumentet att en generös arbetslöshetsersättning kan vara ett särskilt stort problem vid stora omstruktureringar på arbetsmarknaden, då arbetslösas tidigare yrkeskunskaper blir obsoleta och förutsättningen för ett nytt jobb därför kan vara en betydande lönesänkning för den enskilda individen: arbetslöshetsersättningen blir då mycket högre i förhållande till lönen på det potentiella nya jobbet än på det tidigare, vilket minskar incitamenten att ta de jobb som finns (Ljungqvist och Sargent 2006).

Skatterabatter på arbetsinkomster

Ännu ett sätt att motverka eventuella negativa sysselsättningseffekter av globaliseringen är skatterabatter på arbetsinkomster, dvs lägre beskattning av arbets- men inte bidragsinkomster. Sådana skattesänkningar innebär att den lön före skatt som krävs för att få en given lön efter skatt sjunker, vilket bör verka återhållande på lönebildningen. I figur 3 förskjuts i så fall återigen lönesättningssambandet nedåt. Eftersom lönen före skatt är låst av det internationella kapitalavkastningskravet, *stiger* uppenbarligen (om åtgärden genomförs av ett enskilt land) lönen efter skatt i förhållande till vad den skulle ha varit utan skatterabatten. Den är i varje fall delvis självfinansierande på sikt, eftersom högre sysselsättning innebär lägre kostnader för arbetslöshetsersättning och en större skattebas.

Många länder har infört skatterabatter på arbetsinkomster för låginkomsttagare. Denna inriktning motiveras av att de effektiva marginalskattesatserna för denna grupp vid övergång från arbetslöshet till arbete annars kan bli mycket höga på grund av kombinationen av bortfallande

²⁰ Se t ex Nickell och Layard (1999), Calmfors och Holmlund (2000) eller Cahuc och Zylberberg (2004). Forslund, Gottfries och Westermarck (2006) har nyligen skattat lönesamband för de nordiska länderna som tyder på att arbetslöshetsersättningens nivå har betydande effekter på lönenivån.

²¹ Ett enskilt land är för litet för att påverka det internationella kapitalavkastningskravet. Men om *alla* "gamla" länder sänker arbetslöshetsersättningen, sjunker självfallet den möjliga reallönen i figur 3.

bidrag och ökande skatter. De mest välkända systemen är *Earned Income Tax Credit* i USA och *Working Family Tax Credit* i Storbritannien. Mindre generösa skatterabatter har införts i Belgien, Frankrike, Irland, Kanada, Nederländerna, Nya Zeeland och Tyskland. Empiriska studier av det amerikanska systemet tyder på betydande sysselsättningseffekter för vissa grupper (Lundgren m fl 2005 och OECD 2005).

Från ett globaliseringsperspektiv har skatterabatter på arbetsinkomster för låginkomsttagare – som betalas av höginkomsttagarna – fördelen att de motverkar de inkomstomfördelningar som lägre relativlöner för lågutbildade annars skulle innebära. Man kan argumentera för att ett stöd till lågutbildade som främjar sysselsättning är samhällsekonomiskt mer effektivt än ett generöst stöd vid arbetslöshet. En möjlig strategi vore också att kombinera skatterabatter på arbetsinkomster med lägre arbetslöshetsersättning (som då kan bidra till finansieringen av rabatterna).

En nackdel med skatterabatter som grundas på löntagarnas *inkomster* är att de skapar incitament för dem med höga timlöner att gå ner i arbetstid för att få del av rabatterna. Effekten kan bli att antalet sysselsatta ökar, samtidigt som omfattningen av deltidsarbete ökar. Den senare effekten kan motverkas om skatterabatten blir högre ju längre arbetstiden är. I Storbritannien utgår en extra bonus om arbetstiden överstiger en viss nivå (30 timmar). Alternativt skulle rabatten kunna grundas på såväl inkomst som timlön, t ex genom att en given timlön kvalificerar för en viss rabattsumma som utgår per arbetad timme (MaCurdy och McIntyre 2004).

Balansen mellan fack och arbetsgivare

En ytterligare möjlighet att främja ökad löneflexibilitet (förskjuta lönesättningskurvan i figur 3 nedåt) är att försöka förskjuta balansen i avtalsförhandlingarna till arbetsgivarnas förmån. Denna balans bestäms av parternas möjligheter att ”skada” varandra i en arbetsmarknadskonflikt. Dessa styrs i sin tur av de konfliktregler som gäller.

En central faktor är rätten till sympatiåtgärder (som är mycket stor i de nordiska länderna, men kraftigt inskränkt i Storbritannien samt också i t ex Tyskland). Den vidsträckta rätten till sådana åtgärder mot arbetsgivare som inte vill teckna kollektivavtal är central för kollektivavtalens höga täckningsgrad i de nordiska länderna.

En begränsning av rätten till sympatikonflikter vore troligen en effektiv metod att öka löneflexibiliteten om ekonomin utsätts för ett starkt globaliseringsstryck. En sådan förändring har fördelen att den varken försämrar försäkringsskyddet för de arbetslösa eller innebär några budgetkostnader. Men det vore förmodligen politiskt särskilt svårt att göra sådana förändringar i ett läge när globaliseringen i sig utövar en stark tillbakahållande press på löneökningarna. Det pedagogiska problemet är att förklara varför sådana åtgärder minskar risken för högre arbetslöshet, men i det långa loppet inte skulle leda till en lägre lönenivå än som annars skulle bli fallet (enligt analysen baserad på figur 3).

3. Slutsatser

Det finns en teoretisk presumtion för att globaliseringen kan kräva lägre relativlönerna för lågutbildade och en generell långsammare reallöneutveckling i västvärlden om inte arbetslösheten ska öka. Men osäkerheten är genuin. Det går inte att i dag veta vilka anpassningskraven blir. Men ifall de blir stora, är det viktigt att i tid ha tänkt igenom olika handlingsmöjligheter.

Det är en självklarhet att vi i första hand bör försöka anpassa oss till globaliseringen genom att omstrukturera ekonomin mot mer produktion av kunskapsintensiva varor och genom höjning av arbetskraftens produktivitet. Men det är inte säkert att detta räcker. I så fall kan det också krävas ökad löneflexibilitet. I ett heterogent näringsliv uppnås detta förmodligen lättare med en mer decentraliserad lönebildning. Arbetstidsförlängning kan vara en framkomlig väg att hålla tillbaka ökningarna av timlönerna, särskilt i länder med kort arbetstid.

Mindre generös arbetslöshetsersättning är en annan politiskt kontroversiell metod att öka löneflexibiliteten. Skatterabatter på arbetsinkomster för låginkomsttagare borde vara betydligt mindre kontroversiella. Sådana rabatter skulle också bidra till att kompensera grupper som annars riskerar att förlora på globaliseringen. Sådan kompensation kan i det långa loppet vara nödvändig för att upprätthålla stödet för fri handel och fria kapitalrörelser.

Baldwin, R och C Wyplosz (2004), *Economics of European Integration*, McGraw-Hill, New York.

Bean, C (1994), "European Unemployment: A Survey", *Journal of Economic Literature*, vol 32, s 573-619.

Bigsten, A och B Holmlund (2006), "Överdrivna farhågor om hotet från Kina", *Ekonomisk Debatt*, årg 34, nr 2, s 68-73.

Björklund, A och R B Freeman (2006), "Mot optimal ojämlikhet? Sveriges sökande efter ekonomins Valhalla", i Freeman, R B, B Swedenborg och R Topel (red), *Att reformera välfärdstaten: amerikanskt perspektiv på den svenska modellen*, SNS Förlag, Stockholm.

Blanchard, O (2006), "European Unemployment: the Evolution of Facts and Ideas", *Economic Policy*, vol 21, s 5-59.

Brecher, R A (1974), "Optimal Commercial Policy for a Minimum-Wage Economy", *Journal of International Economics*, vol 4, s 139-149.

Cahuc, P och A Zylberberg (2004), *Labor Economics*, MIT Press, Cambridge MA.

Calmfors, L (1985), "Work Sharing, Employment and Wages", *European Economic Review*, vol 27, s 293-309.

Calmfors, L (2006), i "Budgetpropositionen 2005. Nationalekonomiska Föreningens för-

handlingar 21/9 2005", *Ekonomisk Debatt*, årg 34, nr 1, s 64-88.

Calmfors, L, A Booth, M Burda, D Checchi, R Naylor och J Visser (2001), "The Future of Collective Bargaining in Europe", i Boeri, T, A Brugiavini och L Calmfors (red), *The Role of Unions in the Twenty-First Century*, Oxford University Press, Oxford.

Calmfors, L, A Forslund och M Hemström (2004), "The Effects of Active Labour Market Policies in Sweden: What Is the Evidence?", i Agell, J, M J Keen och A J Weichenreider (red), *Labor Market Institutions and Public Regulation*, MIT Press, Cambridge MA.

Calmfors, L och B Holmlund (2000), "Unemployment and Economic Growth: A Partial Survey", *Swedish Economic Policy Review*, vol 7, s 107-153.

Caves, R, J Frankel och R Jones (1999), *World Trade and Payments: An Introduction*, Addison Wesley, Boston.

EEAG (2004), *Report on the European Economy 2004*, European Economic Advisory Group, CESifo, München.

EEAG (2005), *Report on the European Economy 2005*, European Economic Advisory Group, CESifo, München.

EEAG (2006), *Report on the European Economy*

REFERENSER

- 2006, European Economic Advisory Group, CESifo, München.
- Ekholm, K (2003), "Industrial Structure and Industry Location in an Enlarged Europe", SIEPS rapport nr 19, Stockholm.
- Europeiska kommissionen (2006), *Rapport om hur övergångsordningarna enligt 2003 års anslutningsakt har fungerat under perioden 1 maj 2004-30 april 2006*, KOM(2006) 49, Bryssel den 8/2.
- Feenstra, R C och G H Hanson (2003), "Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages", i Choi, K och J Harrigan (red), *Handbook of International Trade*, Basil Blackwell, Oxford.
- Forslid, R och E Leamer (2006), "Globaliseringen och Europaintegrationen – effekter på produktion och löner i Sverige", i Freeman, R B, B Swedenborg och R Topel (red), *Att reformera välfärdsstaten: amerikanskt perspektiv på den svenska modellen*, SNS Förlag, Stockholm.
- Forslund, A, N Gottfries och A Westermark (2006), "Real and Nominal Wage Adjustment in Open Economies", CESifo Working Paper 1649.
- Forslund, A och A Krueger (2006), "Hjälpte arbetsmarknadspolitiken Sverige ur 90-talskrisen?" i Freeman, R B, B Swedenborg och R Topel (red), *Att reformera välfärdsstaten: amerikanskt perspektiv på den svenska modellen*, SNS Förlag, Stockholm.
- Hansson, P (2004), "Utländska direktinvesteringar och sysselsättning", *Näringslivets internationalisering: Effekter på sysselsättning, produktivitet och FoU*, ITPS A2004:014.
- Helpman, E och P Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, MIT Press, Cambridge MA.
- Krugman, P (1995), "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, nr 1, s 327-362.
- Krugman, P och M Obstfeld (2006), *International Economics, Theory & Policy*, 7:e upplagan, Addison-Wesley, Boston.
- Ljungqvist, L och T J Sargent (2006), "Hur Sveriges arbetslöshet blev mer lik Europas" i Freeman, R B, B Swedenborg och R Topel (red), *Att reformera välfärdsstaten: amerikanskt perspektiv på den svenska modellen*, SNS Förlag, Stockholm.
- Lundgren, S (red), A-S Kolm, E Norrman och P B Sörensen (2005), *Tid för en ny skattereform!*, SNS Förlag, Stockholm.
- MaCurdy, T och F McIntyre (2004), "Helping Working-Poor Families: Advantages of Wage-Based Tax Credits over the EITC and Minimum Wages", Employment Policy Institute, Washington, DC.
- Meshcheryakova, Y (2004), "Macroeconomic Effects of International Outsourcing", stencil, Northwestern University.
- Nickell, S och R Layard (1999) "Labor Market Institutions and Economic Performance", i Ashenfelter, O och D Card (red), *Handbook of Labor Economics*, vol 3C, Elsevier-North Holland, Amsterdam.
- Nickell, S, L Nunziata och W Ochel (2005), "Unemployment in the OECD Since the 1960s. What Do We Know?" *Economic Journal*, vol 115, s 1-27.
- OECD (2004), *Employment Outlook*, Paris.
- OECD (2005), *Employment Outlook*, Paris.
- Persson, M och M Radetzki (2006), "Kina, Sverige och globaliseringen", *Ekonomisk Debatt*, årg 34, nr 1, s 5-16.
- Srinivasan, T N (1995), "Comment to P Krugman. Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, nr 1, s 368-373.
- Svedberg, P (1999), "Vad bestämmer skillnader i tillväxt mellan länder?", i Calmfors, L och M Persson (red), *Tillväxt och ekonomisk politik*, Studentlitteratur, Lund.