

Förord

Bill Clinton vann presidentvalet i USA framför allt därför att ekonomin i landet är god. Det var en vanlig bedömning efter hans valseger. Också i de svenska medierna.

Men hur kommer det sig att ekonomin är god och arbetslösheten allt lägre i USA, medan förhållandena är de omvända i Europa – inte minst i Sverige?

Nationalekonomen i Gävle, Kurt Wickman, visar i denna rapport på några fundamentala skillnader mellan USA och Europa. Och vilka faktorer som ligger bakom de amerikanska framgångarna – inte enbart den låga arbetslösheten utan också de goda möjligheterna till löneavancemang.

Kurt Wickman har i studien *I Europa är det många som inte arbetar* (Timbro-rapport nr 14/96 som publicerades i somras) beskrivit orsakerna till den rekordhöga arbetslösheten i Europa.

Kontrasten dessa kontinenter emellan är markant.

Stockholm i november 1996

Dick Erixon

Redaktör för rapportserien

Innehåll

USA MOT FULL SYSSLSÄTTNING	3
1990-TALSUTVECKLINGEN	4
TILLVÄXTEN NÅR BRED A FOLKLAGER.....	5
KRITIKEN MOT USA FALLER UNDER BORDET	6
VAR HAR JOBB SKAPATS OCH FÖRSVUNNIT?.....	8
KAPITALUTRUSTNING OCH PRODUKTIVITET.....	9
EUROPEISK LÖNEBILDNING SLÅR UT ARBETSKRAFT.....	10
SMIDIGT FUNGERANDE ARBETSMARKNAD I USA.....	11
SNABBARE EKONOMISK TILLVÄXT TROTS LÅNGSAMMARE PRODUKTIVITETSÖKNING	12
HÖGREGLERAD ARBETSMARKNAD SKAPAR ELITISM.....	12
MINDRE UTSLAGNING I USA.....	13
DET FÖRDELNINGSPOLITISKA PROBLEMET.....	14
STOR LÖNESPRIDNING – LÅG ARBETSLÖSHET	15
STÖRRE LÖNEAVANCEMANG I USA ÄN I SVERIGE.....	16
ERSÄTTNING VID ARBETSLÖSHET	18
HÖGA ERSÄTTNINGAR SKAPAR ONDA CIRKLAR	19
ANSTÄLLDA I STARK POSITION UTAN FACK	20
FÖRÄNDRADE ANSTÄLLNINGSMÖNSTER.....	21
"LÖSARE" ANKNYTNING ÄN ANSTÄLLNING	22
PROJEKTKULTUR UTVECKLAS.....	23
ALLT FLER SMÅFÖRETAG	24
LÖNEBILDNINGEN I DEN AMERIKANSKA ARBETSMARKNADEN.....	24
HÖGA LÖNER PÅ NYA ARBETEN	25
STOR ANPASSNINGSFÖRMÅGA ÄR SVARET.....	26

USA mot full sysselsättning

I augusti 1996 registrerades den amerikanska arbetslösheten vid 5,1 procent. Det var den lägsta nivån på sju år. Den låga nivån är inte resultatet av en tillfällig konjunkturuppgång i USA, utan ett steg i en långsiktigt fallande trend för arbetslösheten i USA. Samtidigt steg löneutvecklingen till 3,6 procents ökning (på årsbasis) – den snabbaste månatliga lönestegringen under 1990-talet.

Under 1996 har det skapats omkring 237 000 nya jobb varje månad – augusti innebar en uppgång i detta avseende, eftersom det då skapades 250 000 nya jobb. Med en fortsatt utveckling under resten av året i samma takt som under första halvåret, kommer arbetslösheten i slutet av 1996 att falla under 5 procent. Det rör sig om ett läge som innebär att USA i så fall kan vara på väg tillbaka till det tidiga 1970-talets nivåer.

För att ge ett mått på ett centralt drag i den amerikanska arbetsmarknadens långsiktiga utveckling konstruerar vi i diagram 1 en tidsserie över arbetslöshetens nivå i USA från efterkrigstiden fram till i dag.

ARBETSLÖSHETEN I USA 1948-1996 I PROCENT

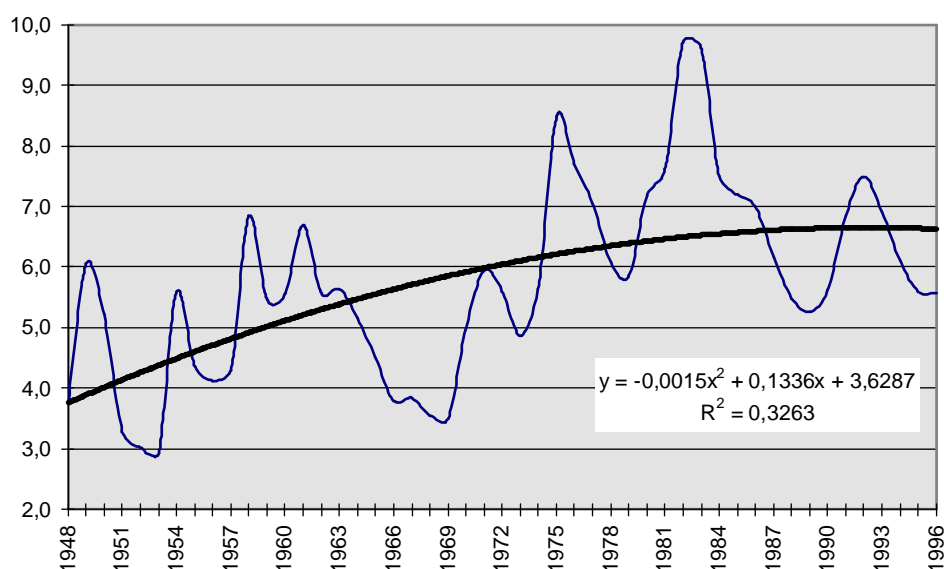


Diagram 1. Källa: US Labor Department 1996

Diagram 1 visar arbetslöshetens variationer över nära 50 år. För att underlätta tolkningen av den långa tidsserien har vi räknat fram en trendlinje som lagts in i diagrammet. Vi visar också den ekvation som skattats, närmast för att visa det generella i diagrammet att den amerikanska arbetsmarknaden över den långa sikten rört sig mot fallande arbetslöshetstal. Alternativt kan diagrammet uppfattas som en dokumentation över hur den amerikanska arbetsmarknaden under inflytande av en utomordentligt stark trend mot kommersialiseringen av informella tjänster – många tjänster som utfördes i hushåll och grannskap 1948 såldes kommersiellt 1996 – har klarat att absorbera en åtföljande omfattande ökning av antalet arbetssökande.

Det förefaller som om den amerikanska ekonomin (med konsekvenser för arbetslösheten) har reagerat starkt känsligt på 1970-talets två oljekriser. Det förekommer i diagrammet två stora hopp uppåt i arbetslöshetstalen: 1973-75 vid den första oljekrisen och 1979-83 vid den andra ("Iran-krisen"). 1975 nådde arbetslösheten 8,5 procent innan den vände nedåt och 1983 gick den till sin högsta punkt under hela perioden, 9,5 procent.

Jämfört med de flesta EU-länder har den amerikanska arbetslösheten legat relativt högre från mitten av 1950-talet fram till mitten av 1980-talet. Denna relation kastades dock om från mitten av 1980-talet.

1990-talsutvecklingen

I princip har USA under 1990-talet uppnått vad som på ekonomisk-politisk jargong kallas "full sysselsättning". Det finns alltid en andel av arbetskraften som av olika anledningar inte söker arbete – dessa kan eller vill inte arbeta av medicinska eller psykologiska skäl – och en del av arbetskraften som befinner sig i rörelse mellan två arbeten. Full sysselsättning blir därmed aldrig lika med noll procent när den mäts vid en bestämd tidpunkt.

Det bedömdes länge så, att 3-4 procents arbetslöshet skulle uppfattas som full sysselsättning. Men det var i ett samhälle som dominerades av stora stabila företag, där omsättningen av arbetskraft var relativt liten. Sedan början av 1970-talet har det ägt rum så stora och grundläggande förändringar i alla ekonomier, att rörligheten troligen ökat, kanske väsentligt – det är möjligt att full sysselsättning i mitten av 1990-talet ska uppfattas föreligga vid 5-6 procents arbetslöshet.

Återgången till det tidiga 1970-talets nivå med arbetslöshetstal vid 5 procent ska därför uppfattas så, att den amerikanska arbetsmarknaden på 1990-talet är mer ansträngd än den var i början av 1970-talet. Bekymret för USA kan därför vara att man lever på randen av "överfull sysselsättning", d v s rör sig mot en situation där efterfrågan på tillgänglig arbetskraft överstiger tillgången.

Farhågorna för en sådan utveckling kan utläsas av rörelser på den amerikanska aktiebörsen. Nya siffror för tillväxt och arbetslöshet bevakas där noga, eftersom den höga nivån på ny sysselsättning innebär, att man hela tiden balanserar mot risken för en nydebut av en hög och okontrollerad inflation. Den amerikanska Federal Reserve – motsvarigheten till vår Riksbank – förväntas höja sina utlåningsräntor så snart denna risk blir akut och realiserar.

Aktiekurserna på Wall Street går därför alltid ned vid möjliga förväntningar om att nya rapporter ska visa, att överskottsefterfrågan på arbetskraft går över i allmänna prisstegringar.¹

Tillväxten når breda folklager

Den betydande ökningen av arbetslönerna i augusti ger också vid handen, att det inte i första hand rör sig om en utveckling "på kapitalisternas villkor", en vanlig svensk politikerfördom om amerikansk samhällsutveckling. Fördelarna av den amerikanska tillväxten sprids relativt brett, bredare än i Europa med arbetslöshetsnivåer på mellan 10-20 procent. En normalarbetare i USA har omkring 30 procent högre lön än en svensk – och för yrkesutbildade arbetare och övrig medelklass är skillnaden ännu större.

De arbeten som skapats under 1990-talet har av bl a ledande fackföreningsmän beskrivits som "McDonalds"-jobb. Anspelningen ska uppfattas som nedsättande och ge intryck av att det rör sig om arbeten med låg ersättning. Den vanliga fackföreningsinvändningen har varit, att det inte går att acceptera tillkomsten av arbeten, där det är svårt att leva på inkomsten av sitt arbete. Så långt som denna invändning går, kan den väl diskuteras. Men den grundar sig troligen inte på någon mer ingående kännedom om hur den amerikanska utvecklingen gått.

Omkring två tredjedelar av de arbeten som tillkommit under 1990-talet har gett högre inkomst än den genomsnittliga i amerikansk arbetsmarknad. I princip ska vi därför snarare uppfatta 1990-talet som en period, när det tillkommit ovanligt många välavlönade nya jobb.

Denna egentligen mycket ljusa bild av den amerikanska utvecklingen har naturligtvis också skuggsidor, som vi ska diskutera längre fram. Men det alldeles övervägande intressanta är att försöka förstå några av de faktorer som förklarar att den amerikanska arbetsmarknaden gått mot full sysselsättning samtidigt som den europeiska gått mot massarbetslöshet.

¹ När detta skrivs kommer preliminär statistik från det amerikanska arbetsmarknadsdepartementet för september 1996 som talar om en avmattning i arbetsmarknaden under denna månad.

När vi jämför amerikansk och europeisk arbetslöshet är det i en viss mening fråga om konkurrens mellan två olika system. Under lång tid – fram till början av 1980-talet – ansågs det allmänt att det amerikanska systemet normalt producerade en högre arbetslöshet än det europeiska. Kanske framför allt av denna anledning var det då också en allmän uppfattning att det skulle komma att råda större klyftor mellan olika befolkningsgrupper i USA än i Västeuropa. Mycket av den europeiska socialkritiken av USA hade en grund i detta förhållande – det europeiska systemet med en relativt avancerad välfärdsstat klarade helt enkelt att bättre hävda sysselsättningens nivå och därmed hålla borta fattigdom hos vissa befolkningsgrupper.

Kritiken mot USA faller under bordet

Dessa synpunkter – och valet av kritiska argument – har efterhand kommit att förskjutas under 1990-talet. Det har framför allt skett under inflytande av att den mer dynamiska amerikanska ekonomin klarat att undvika den arbetslöshetskris som träffat Europa (se diagram 2). Eftersom det viktigaste förklarande argumentet till olikheter i levnadsstandard mellan enskilda är huruvida den enskilde har arbete eller inte, faller en del av den europeiska socialkritiken mot USA under bordet. I stället har kritiken förskjutits mot att många av de arbeten som skapats i USA utmärks av att vara låglönearbeten. Vi ska senare återkomma till detta argument.

Vad som kan vara alldeles uppenbart är, att det finns stora synliga skillnader mellan europeiska och amerikanska arbetsmarknader. När vi diskuterar dessa skillnader kan det vara lämpligt att precisera de mer framträdande skillnaderna. Det får fungera som ett slags definition i vår diskussion. Vi gör det i stenstil i tabell A.

JÄMFÖRELSE MELLAN ARBETSMARKNADSKULTURERNA I EUROPA OCH USA

	<i>EU</i>	<i>USA</i>
1. Fackföreningars ställning	Stark	Svag
2. Arbetsrätt/anställningsskydd	Stark	Svag
3. Kompensationsnivå vid arbetslöshet	Hög	Låg
4. Varaktighet av kompensation	Lång	Kort
5. Marginalskatt vid stigande inkomst	Hög	Låg till måttlig
6. Lönespridning	Liten	Stor
7. Arbetsmarknadspolitik	Aktiv	Relativt passiv

Tabell A. Källa: Tabellen är en anpassning från I Ståhl/K Wickman, Suedo-sclerosis II - Marknadsekonomisk Rapport 1994, Timbro, s. 80.

Tabell A är väl på flera sätt självförklarande. Den allmänna bild som framträder är att den amerikanska arbetsmarknaden är lågt reglerad av stat och relativt opåverkad av fackföreningarnas intressepolitik (punkterna 1, 2 och 7). Incitamenten att återgå till den formella arbetsmarknaden för den som blivit arbetslös är starka i USA, svagare i Europa (punkterna 3 och 4). Detsamma gäller incitamenten att välja utbildning och "göra karriär" (punkterna 5 och 6). I diagrammet nedan visar vi den amerikanska och europeiska arbetslösheten utveckling sedan början av 1980-talet.

Arbetslöshet i EU och USA 1975-1996

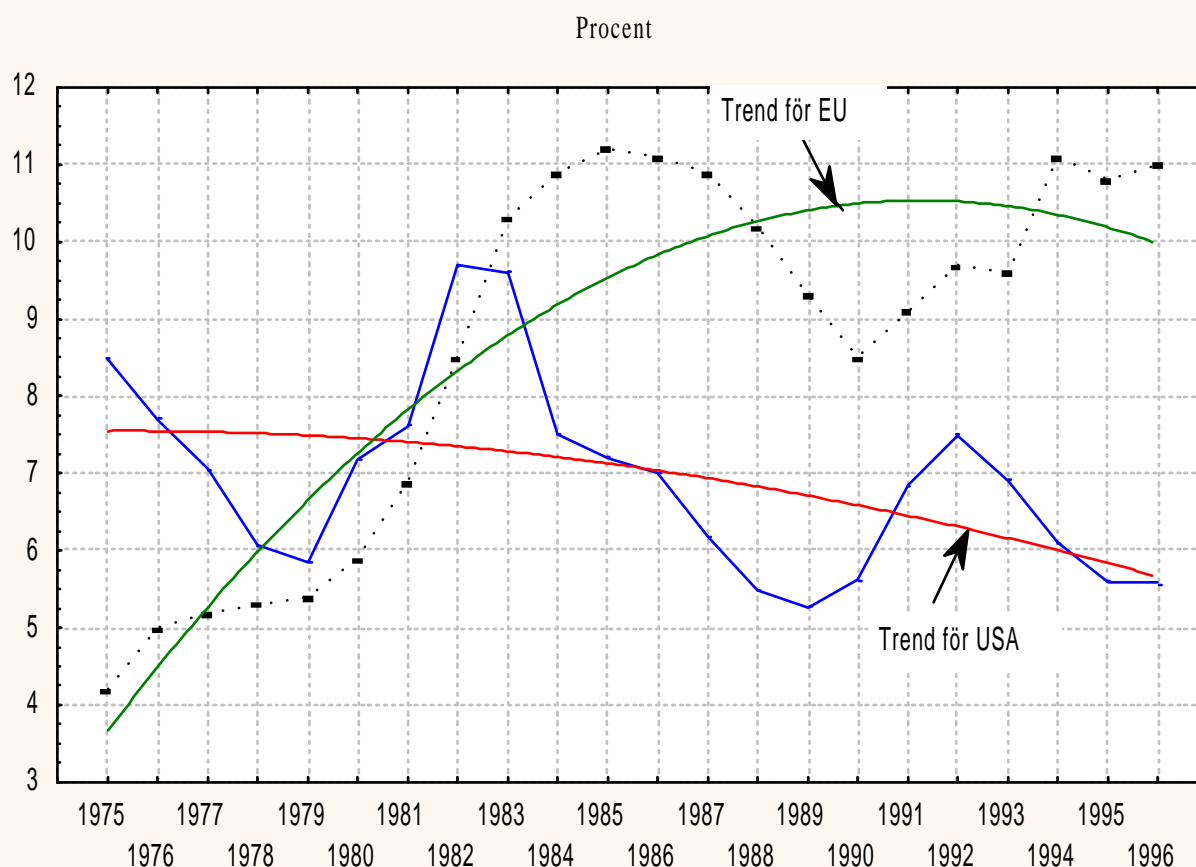


Diagram 2. Källa: Eurostat och US Department of Labor

Den bild som framträder ur Diagram 2 anger nu en brytning eller en omkastning av det traditionella förhållandet för arbetslöshetens nivå och utveckling vid jämförelser mellan Europa och USA. Vi har beräknat trender för båda tidsserierna och redovisar dem som kurvor i diagrammet.² Redan

² Den statistiska beräkningsmetod vi valt för att få jämförbara trendkurvor är den som normalt kallas "negativa-exponent"-metoden. Den ger i detta fall till resultat att den europeiska arbetslösheten skenbart kulminerade i början av 1990-talet och därefter pekar något nedåt. Resultatet framträder rent mekaniskt, dvs baserar sig inte egentligen på någon teori för trendutvecklingen. Det kan därför vara påpassligt att påminna om en vanlighet vid alla typer av ekonometriska beräkningar – beräkningsresultat får aldrig pressas på slutsatser. Alternativet – bara

från början av 1980-talet inleddes en långsiktig trend mot fallande arbetslöshet i USA, men en stigande i Europa. Den amerikanska nivån kulminerade 1982 och har därefter kontinuerligt fallit ned mot full (eller överfull) sysselsättning. Den europeiska arbetslöshetsnivån låg under 1970-talets andra hälft vid full sysselsättning, men steg under 1980-talet upp mot massarbetslöshet.

Var har jobb skapats och försvunnit i den amerikanska ekonomin?

Det kan vara av intresse att något närmare få en bild av hur arbeten i den amerikanska ekonomins olika sektorer nybildats och försvunnit under den dynamiska perioden sedan mitten av 1980-talet. Denna bild tecknas i tabell B.

FÖRÄNDRING I SYSSELSÄTTNINGEN INOM OLIKA SEKTORER I DEN AMERIKANSKA EKONOMIN 1985-96. GENOMSNITTLIG FÖRÄNDRING PER ÅR I PROCENT.

Totala antalet sysselsatta (utom jordbruk)	+1,8
Totala antalet sysselsatta i privat sektor	+2,2
Varuproduktion	-0,3
Tillverkningsindustri	-0,6
- stålproduktion	-2,5
- industrimaskiner	-0,7
- data- och kontorsutrustning	-3,6
- flygplanstillverkning	-2,9
- instrumentindustri	-2,1
- textilindustri	-1,1
- kemisk industri	-0,2
Tjänsteproduktion (totalt för alla tjänster)	+4,0
Hälsa- och sjukvård	+3,8
Utbildning	+3,3
Sociala tjänster	+5,3
Transporter	+2,7
Detaljhandel	+1,9
Restaurangverksamhet	+2,3
Finansiella tjänster	+1,3
Filmindustri (1988-96)	+7,2
Nöjesindustri (1988-96)	+5,2
Offentliga tjänster	+1,6
Delstatligt anställda	+2,0

Tabell B. Källa: US Labor Department, Labor Market Statistics (juli 1996)

alltför vanligt hos vissa ekonometriker – är att i efterhand "skapa" en ny teori ur det mekaniska beräkningsresultatet.

Det finns några stora drag som blir synliga i tabell B. Det första är att det skett en markant expansion i arbetsmarknaden under den 11-åriga perioden: 1,8 procents ökning per år i genomsnitt. Expansionen har letts av den privata sektorn som ökat med 2,2 procent om året. Traditionell varuproduktion inom industrin har minskat antalet anställda. Den nya uppgången ligger mycket markant inom tjänstesektorn, som ökat antalet anställda med 4 procent om året. Ökningen har skett i någorlunda jämn och hög takt inom de flesta sektorer av privat tjänsteproduktion – variationer förekommer dock, men framträder mer, om vi skulle bryta ned materialet på mer detaljerad nivå ("fysiffernivå" i den statistiska branschterminologin). Det kan kanske i förbigående noteras att den amerikanska världsdominansen inom populärkulturen låter sig anas av tabellen – filmindustrins anställda har ökat med 7,2 procent om året och nöjesindustrins med 5,2 procent.

Kapitalutrustning och produktivitet

Den amerikanska ekonomin ger intryck av att ha klarat en stor, närmast historisk omställning, betydligt smidigare än de västeuropeiska ekonomierna: en minskad anställningsnivå i den varuproducerande industrin – bland annat till följd av en ökad internationell konkurrens i denna sektor – och en minskad ökningstakt i den offentliga sektorns efterfrågan på arbetskraft har kompensats av en stor ökning i den privata sektorn.

En bakomliggande faktor – som antyder den bättre amerikanska anpassningsförmågan – kan här vara av stort intresse. Den allmänna BNP-tillväxten i de amerikanska och europeiska ekonomierna har på lång sikt varit relativt likartad på omkring 2,5 procent om året sedan 1970 – det är under de senaste åren som USA har dragit ifrån. Kapitalstocken har vuxit i helt likartad takt, med omkring 3,3 procent om året sedan 1970. Den stora skillnaden ligger i kapital per anställd – det s k capital-labor ratio. I diagram 3 nedan visar vi denna skillnad.

Det mönster som framträder här är vad som allra tydligast skiljer de europeiska och amerikanska utvecklingsgångarna från varandra i de statistiska tidsserier vi här diskuterar. Det inbjuder därför till tolkningar för att klarlägga de strategiska skillnaderna. Vad kan det således vara möjligt att utläsa i diagram 3?

CAPITAL LABOR RATIO I DEN AMERIKANSKA OCH VÄSTEUROPEISKA EKONOMIN 1970-1995

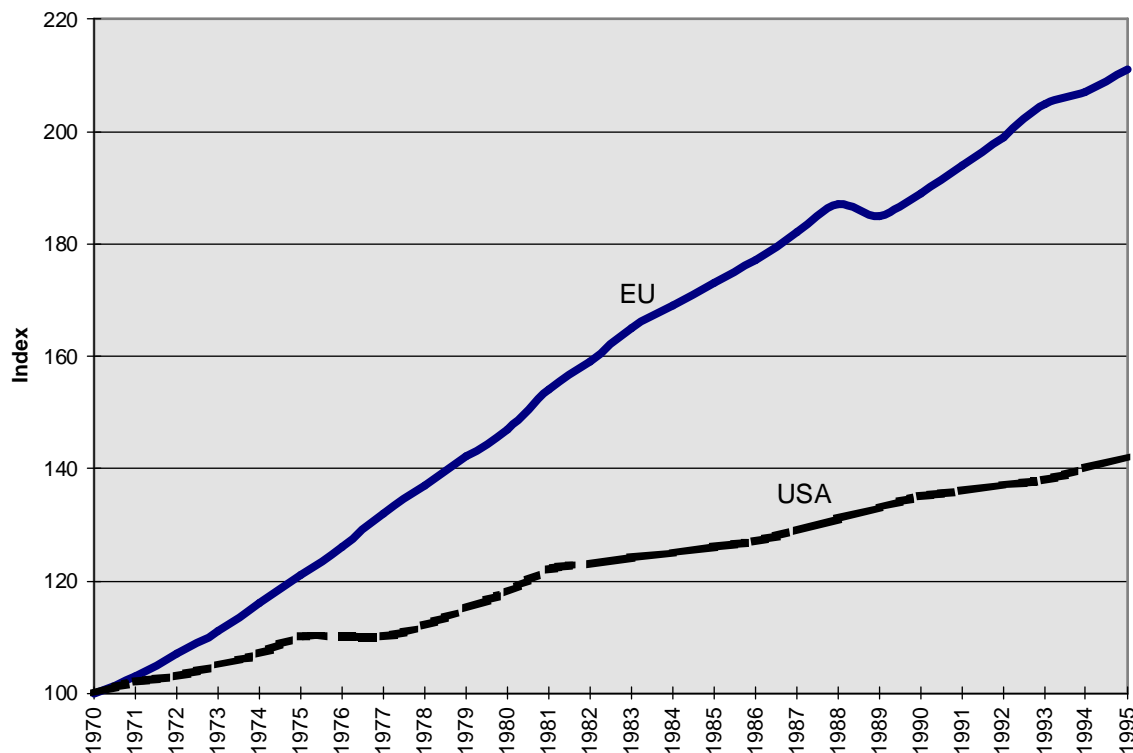


Diagram 3. Källa: International Monetary Fund, World Economic Outlook 1995

Den viktigaste slutsatsen för jämförelsen av arbetsmarknaderna inom EU och USA är sannolikt, att vi ser en effekt av stela – eller starkt fackföreningspåverkade – arbetsmarknader i Europa och relativt flexibla (det vill säga rimligt fria från fackföreningsdominans) i USA. Sambandet är lätt att inse – det är alltid ett alternativ för ett företag att ersätta arbetskraft med kapital.

När ingångslöner – eller minimilöner som fastställs högt genom kollektivavtal – drivs upp och inte svarar på en allmänt stigande arbetslöshet, når man en punkt där företagen väljer att investera i arbetsparande teknik. Vi får då den effekt som ses i diagram 3 – kvoten för kapital och arbetskraft stiger hastigt. I förlängningen drivs arbetslösheten successivt upp.

Europeisk lönebildning slår ut arbetskraft

En följdobservation är denna. Genom att europeiska fackföreningar har ett stort inflytande över lönebildningen, kan de vid varje tidpunkt isolera en mycket stor majoritet av medlemmar från risken för arbetslöshet, även när lönepolitiken driver upp arbetslösheten. Låt oss utföra ett räkneexempel för att helt generellt visa denna princip. Vi utnyttjar Sverige som exempel.

Antag, att den centrala grupp inom LO som fastställer lönepolitiken vet att ett krav på 5 procents reallöneökning kommer att öka den allmänna arbetslösheten med 2-3 procentenheter. Även om hela denna ökning av arbetslösheten skulle träffa enbart LO-medlemmar (60 procent av alla organiserade anställda), blir resultatet att omkring 5 procent av LO-medlemmarna har anledning att motsätta sig politiken, eftersom de blir arbetslösa och därigenom bär hela kostnaden för LOs lönepolitiska strategi. Övriga 95 procent av LO-medlemmarna blir vinnare och denna tunga majoritet kommer vid varje enskild tidpunkt att styra de val som LO-ledningen gör.³

Public choice-analys ger då det direkta beskedet, att en arbetsmarknadspolitik som ställer målet att återställa full sysselsättning genom att tillåta en större variation i lönebildningen, kommer att hamna i konflikt med fackföreningarnas kortsiktsstrategi.⁴

Smidigt fungerande arbetsmarknad i USA

Public choice-analysen blir annorlunda för den amerikanska arbetsmarknaden, så som anpassningarna kan anas från diagram 3. Det finns inget starkt organiserat intresse som perverterar lönebildningen. Frånvaron av

³ Den amerikanske ekonomen Mancur Olson har visserligen i boken *Nationers uppgång och fall* argumenterat för att en fackföreningsrörelse som den svenska, med mycket hög formell anslutningsgrad, har anledning att hela tiden snegla på makro-ekonomiska resultat vid olika förhandlingar. Det förefaller dock som om tidsperspektiven inom fackföreningarna kortats väsentligt under 1990-talet. Kortsiktsstrategin förefaller ha tagit över mer långsiktiga överväganden. Skälen kan naturligtvis vara flera – hypoteser som skulle kunna prövas är att det är svårt att hålla samman en fackföreningsrörelse som är så heterogen som LO med två tunga och jämnstarka poler i dels den offentliga sektorns kommunalanställda, dels den exportdrivande sektorns privatanställda; en annan hypotes kan vara att större osäkerheter och den höga arbetslöshetens återkomst gjort att kortsiktiga strategier uppvärderats.

⁴ Det västtyska metallfackets omdiskuterade strejk 1994 för att driva upp de östtyska arbetarnas löner till 80 procent av de västtyska, kan tas som en illustration. Den innebar att de anställda i Västtyskland skiftade över den stigande arbetslösheten på de östtyska arbetarna – eftersom de senares produktivitet är betydligt lägre än 80 procent av de västtyska arbetarnas. De flesta medlemmar, i både Väst- och Östtyskland, var kortsiktiga vinnare av denna lönepolitik. Kostnaderna kom att koncentreras till en relativt liten grupp östtyska metallarbetare – de minst produktiva – och bäras av de tyska skattebetalarna. Ett annat exempel är de svenska fackföreningarnas bestämda motstånd mot att begränsa den centraliserade kontrollen av arbetsrätten. Det skulle begränsa inflytandet över lönebildningen, om en arbetsgivare själv fick bestämma i vilken turordning han skulle först avskeda och därefter nyanställa personal. Prioriteringen skulle troligen komma att ske efter både kompetens- och lönekriteriet. Den som kan garantera en given kvalitet på sitt arbete och är beredd att utföra detta till den lägsta ersättningen kommer att erbjudas anställningen. En sådan marknadslösning skulle i sin tur garantera att den som bäst behöver inkomsten eller erfarenheten (eller något annat likvärdigt) från just detta arbete också kommer att erbjudas det. I detta fall läggs kostnaden för att garantera insiders – fackföreningsmedlemmar med anställningskontrakt – direkt på de arbetslösa, som aldrig tillåts konkurrera med insiders om existerande arbeten.

fackföreningsdominans över lönebildningen har gjort att arbetsmarknaden fungerar smidigare.

En hög arbetslöshet påverkar omedelbart lönerna nedåt, vilket gör att mer arbetskraft kommer att efterfrågas. Färre arbetssparande teknikinvesteringar kommer att göras i företagen. Vi kan se detta samband speglas i diagram 3. Det anges direkt av den långsammare ökningen av kurvan för kvoten mellan kapital och arbete. Det förekommer naturligtvis alltid ett mått av arbetssparande teknikinvesteringar i en tekniskt avancerad ekonomi som den amerikanska, men vid en löneutveckling som bestäms i marknaden blir de färre och den tekniska utvecklingens arbetslöshetsskapande effekter därmed också lägre.

Snabbare ekonomisk tillväxt trots långsammare produktivitetsökning

Den andra stora slutsatsen ur diagrammet är, att den europeiska uppgången i produktivitet främst kommit genom att substitutionen (ersättningen) av arbetskraft med kapital gjort att de minst produktiva försvunnit ur produktionen. Den amerikanska har däremot kommit genom att fler producenter lärt sig arbeta med mer avancerad teknik. Den "produktivitetsstyrda" europeiska utvecklingen blir en följd av mycket höga ingångslöner och stora svårigheter att byta ut arbetskraft som av olika skäl inte klarar uppgifterna.

Här finns förmodligen nyckeln till att bedöma varför den europeiska produktiviteten stigit snabbare än den amerikanska. När färre arbetare sköter fler maskiner, kommer deras produktivitet att stiga, kanske väsentligt om utslagningen av lågproduktiva blir omfattande. Utvecklingen ska i så fall uppfattas som en biprodukt av ökad arbetslöshet. Men eftersom det är fler som arbetar i USA betyder det samtidigt också att den ekonomiska tillväxten blir snabbare än den europeiska, även om produktivitetsökningen går långsammare. I genomsnitt arbetade 67 procent av den amerikanska befolkningen i yrkesaktiv ålder mellan 1979 och 1992, medan motsvarande siffra för Europa var 58 procent.

Högreglerad arbetsmarknad skapar elitism

I en högreglerad arbetsmarknad som den europeiska blir det en fördelaktig företagsstrategi att i första hand intressera sig för att utveckla den arbetskraft som man känner till och bedömer ha en potential för att tillägna sig nya tekniska färdigheter. De som inte bedöms ha tillräckliga förutsättningar, hamnar utanför.

Det blir svårt att ta sig in eller komma tillbaka efter en tids arbetslöshet på en så organiserad arbetsmarknad. Ungdomsarbetslösheten är hög och långtidsarbetslöshetens andel av den totala arbetslösheten har successivt stigit upp mot historiska rekordnivåer på 1990-talet. De fackföreningsinspirerade regleringarna driver därför fram elitistiska eller "meritokratiska" drag i hela arbetsmarknaden.

Det europeiska problemet kan också vara på väg att fördjupas. Om fackföreningarnas – i kombination med skattepolitiken i flera länder – strategi tenderar att minska vinsten för företagens europeiska produktion, kommer man att få svårigheter att finansiera ett fortsatt flöde av investeringar. En påskyndad takt i ökningen av arbetslösheten kommer att bli det synliga resultatet, och det härrör i sin tur från två källor:

- 1) företagen klarar inte längre stora "expansions"-investeringar;
- 2) flera av de företag som klarar sådana investeringar, kommer att göra dem utanför Europa, i första hand i USA och i andra hand i Asien och Latinamerika.

Det är möjligt att denna trend – som varit synlig sedan slutet av 1970-talet – kommer att vända under andra hälften av 1990-talet. Men förutsättningen är då rekonstruktioner inom arbetsmarknadspolitiken.

Mindre utslagning i USA

Motsvarande drag av utslagning är svagare i den amerikanska arbetsmarknaden. När kritiska europeiska röster höjs mot "McDonalds"-kulturen i den amerikanska arbetsmarknaden är det några centrala drag man bortser från. Det första är att denna typ av arbeten faktiskt erbjuder en väg in i arbetsmarknaden. Det är ett område av sådan betydelse att det faktiskt råder en betydande konkurrens i den amerikanska arbetsmarknaden för snabbmat. Man anställer totalt omkring 2,3 miljoner personer totalt och det råder en betydande konkurrens – till varje nytt jobb anmäler sig i genomsnitt 14 sökande.⁵

Den andra synpunkten är då, att det i dag är relativt välutbildade ungdomar som erbjuds sådana jobb – för bara 10 år sedan var dessa arbeten i stort sett reserverade för ungdomar som befann sig mer eller mindre i utkanten av samhället. Den tredje synpunkten är att den europeiska "poolen" av en större andel långtidsarbetslösa i dag innehåller en historiskt hög andel svårplacerade – sådana som har ett föråldrat kunnande och så gamla erfarenheter av ett formellt arbete, att de redan av detta skäl kan komma att stå utanför arbetsmarknaden under överskådlig tid.

⁵ "A long line for fast-food jobs", *Business Week* 31/7 1996.

Motsvarande amerikanska "pool" är troligen annorlunda sammansatt – en större andel på väg mellan två arbeten och en lägre andel svårplacerade.

Det fördelningspolitiska problemet

Det är en europeisk politisk tradition att kritiskt granska fördelningspolitiken i USA. Vi har ovan visat några skäl till att det skett bitvis väsentliga förskjutningar i denna diskussion. Men eftersom den amerikanska modellen bygger på en betydligt högre tolerans för löneskillnader än den europeiska, blir ett resultat att olikheter i produktivitet kommer att visa sig som inkomstskillnader. Det kan vara av värde att dokumentera detta drag för att kunna föra en mer ordnad diskussion.

I diagram 4 anger vi reallöneutvecklingen för de bäst och sämst betalda i den amerikanska arbetsmarknaden mellan 1980 och 1995. Vi gör det som ett löneindex över utvecklingen för de bäst och sämst betalda.

REALLÖNEUTVECKLING FÖR DE HÖGSTA OCH LÄGSTA 10 PROCENTEN ANSTÄLLDA PÅ AMERIKANSK ARBETSMARKNAD 1980-1995 (INDEX 1980=100)

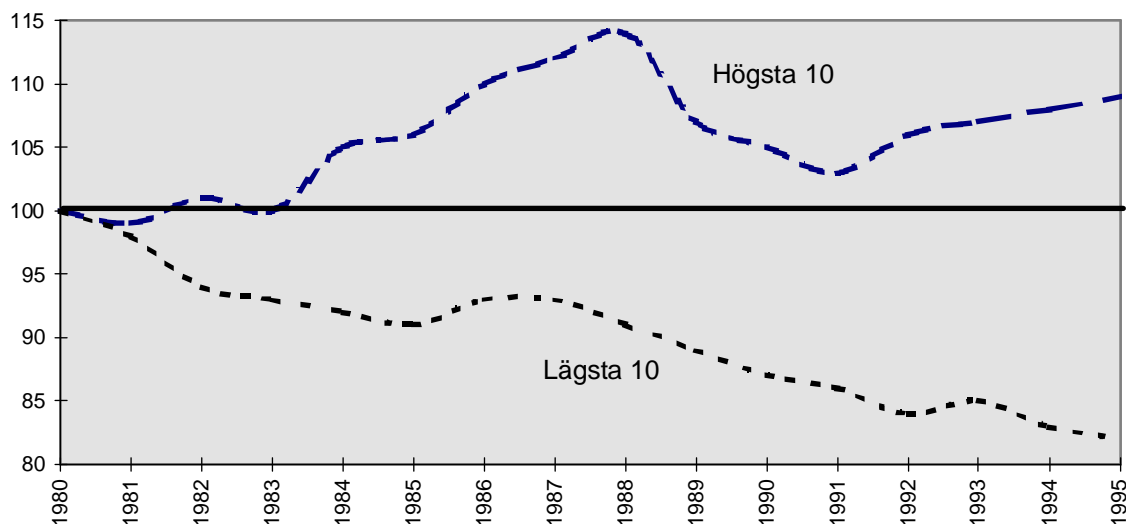


Diagram 4. Källa: OECD Employment Outlook 1996

Det ska noteras att mätningen enbart avser män. Detta urval har gjorts för att garantera en bättre jämförbarhet. Det ska också noteras att jämförelsen gäller de två extrema "lönedecilerna" i arbetsmarknaden. Vad som kan vara relativt lätt att dokumentera från diagram 4 är att utvecklingen medfört en större

spridning av inkomsterna i den amerikanska arbetsmarknaden – från redan betydande skillnader i början av perioden. Skillnaden var 3,2 gånger högre lön år 1979 och den ökade till 4,3 gånger år 1995. Den allmänna reallöneutvecklingen för de båda grupperna är oväntat svag – men till skillnad från den högsta tiondelen som ökat sin reallön, har den lägsta allmänt tappat i reallön.

Normalt nöjer sig den fördelningsorienterade kritiken med det enkla påpekandet. Det kan sedan bilda grund för ett avståndstagande från modellen. För många vänsterorienterade grupper handlar politik uteslutande om att hantera fördelningsfrågor. Men vi uppfattar inte en sådan definition som särskilt intressant i detta sammanhang och väljer därför att gå vidare här. Det finns fler slutsatser att hämta från diagrammet än de som omedelbart möter ögat.

Stor lönespridning – låg arbetslöshet

Ett första övervägande kan hämtas från en enkel observation: att alla länder som valt att arbeta med färre regleringar i arbetsmarknaden – lägre minimilöner, försvagning av fackförningarnas kontrollmakt o s v – har upplevt samma typ av större lönespridning. De klaraste exemplen, förutom USA, är Storbritannien, Australien och Nya Zeeland. Samtidigt har tillväxten stigit och arbetslösheten fallit i alla dessa länder.

Möjligen ska man lägga märke till att reformeringen har startats eller helt kommit till stånd genom labourpartier i Nya Zeeland och Australien. Brittiska labour har också annonserat en större politikomläggning, där man i stort sett ger sitt stöd till de avregleringar som genomförts sedan 1979 – ett program som i den brittiska politiska debatten ibland kallas "social thatcherism". Bedömningen att arbetslöshet ger upphov till större påfrestningar i social- och utjämningspolitiken än betydande löneklyftor kan då ha spelat en roll för de arbetarstödda partiernas politikomläggning.

Storbritannien – det europeiska exemplet bland dessa länder – intar en mellanställning. Man kan uppvisa en stadigare återhämtning från den europeiska nedgången de första åren på 1990-talet och en arbetslöshet som fallit mer än i de flesta andra EU-länder. Men det rör sig dock fortfarande om en historiskt sett hög nivå på arbetslösheten. Nederländerna skulle dock kunna komplettera Storbritannien för att påvisa att principen om avreglering i arbetsmarknaden fungerar väl även i ett europeiskt sammanhang. Redan efter vissa justeringar i arbetsrätten och regler inom arbetsmarknadspolitiken har arbetslösheten i Holland fallit påtagligt.

Den princip som här framträder kan tolkas så, att inte ens det fördelningspolitiska perspektivet i förväg pekar ut någon självklar strategi.

Det blir redan vid kortsiktseffekten en empirisk fråga hur resultatet utfaller. Den större spridningen av inkomster i den "amerikanska modellen" kompenseras av att fler kommer i arbete. En provisorisk hypotes är att långsiktseffekten även fördelningspolitiskt talar till den amerikanska modellens förmån.

Troligen går den stora fördelningspolitiska gränsen mellan dem som har och inte har arbete. Detta samband kan under någon tid skylas över av generösa bidrag till dem som står utanför arbetsmarknaden, men eftersom sådana understödssystem erfarenhetsmässigt hamnar i bl a finansieringsproblem, är det svårt att uppfatta dem som en permanent lösning. Det skulle i så fall peka på att "amerikanska avregleringar" löser det större fördelningsproblemet (arbetslöshetens nivå), den europeiska fördelningspolitiken det mindre (skillnader i formell inkomst).

Större löneavancemang i USA än i Sverige

Den fördelningspolitiska argumentationen lider också av ett större metodproblem. De mått som normalt används – och det gäller även diagram 4 ovan – är statiska. De mäter tillståndet vid en viss bestämd tidpunkt. Detta gäller även diagram 4, skillnaden är att det mäter tillståndet vid en serie enskilda tidpunkter som råkar följa på varandra. Vad som alltid faller bort genom denna metod är hur individer rör sig uppåt genom olika nivåer på inkomsten. Den grupp som ligger lägst på inkomstskalan kan vara – och är troligen – de som nyss har kommit in på arbetsmarknaden. Vad vi då kan veta från t ex diagram 4 är att de reala ingångslönerna i den amerikanska arbetsmarknaden har fallit.

Men en kanske lika viktig fråga är hur en normal löneutveckling för den enskilde ser ut. Stannar denne kvar i den lägsta inkomstgruppen eller avancerar han lätt uppåt? Om detta vet vi inget från diagram 4. Hur stor andel av dem som ligger lågt vid en enskild mätning har helt enkelt haft ett enstaka dåligt år? Man får tillgripa andra statistiska metoder för att avgöra sådana problem.

Studier med denna metodiska inriktning har på det amerikanska materialet då belagt att av de hushåll som år 1975 låg bland de lägsta 20 procenten med avseende på inkomst, hade nästan alla, eller 95 procent av dem, rört sig upp ur denna andel till 1991. Hela 29 procent hade gått hela vägen upp till den femtedel av alla hushåll med de högsta inkomsterna.⁶

För att då kunna föra en mer meningsfull fördelningspolitisk diskussion om vad den ena eller den andra inplaceringen i inkomsthierarkierna betyder,

⁶ Studien utfördes av Federal Reserve Bank i Dallas och sammanfattades i *The Economist* 28/9-96.

ska det grova enperiodsmåttet uppenbarligen kompletteras med några uppgifter om rörligheten på arbetsmarknaden och dess inverkan på inkomstbildningen.

Vi ger i tabell C ett sådant rörlighetsmått för inkomstökningen i några godtyckligt valda västekonomier. Vi väljer att jämföra USA mot den mest flexibla arbetsmarknaden i Europa (Storbritannien) och de mindre flexibla i Norden (Danmark och Sverige).

ANDELEN UNGA (UNDER 25 ÅR) SOM INTRÄDDE I ARBETSMARKNADEN ÅR 1986 OCH SOM UPPLEVT EN VÄSENTLIG RELATIV LÖNEUPPGÅNG ÅR 1991

<i>Land</i>	<i>Andel som stigit minst en inkomstgrupp</i>
USA	54%
Storbritannien	62%
Danmark	42%
Sverige	39%

Tabell C. Källa: OECD Employment Outlook 18/7 1996

Tekniken bakom Tabell C bygger på att alla heltidsarbetande i de jämförda länderna delats in i fem 20-procentsintervall med avseende på inkomsterna. Ungdomar under 25 år går genomgående in i den lägsta gruppen. Den fråga som ställs är hur stor andel som fem år senare avancerat uppåt i lönehierarkin med minst ett intervall – d v s gått minst från "lägsta 20-gruppen" till "20-40-gruppen".

Uppgifterna är några år gamla och avser en relativt kort period – vissa karriärer tar längre tid än fem år på sig att "lyfta", men kan därefter röra sig genom lönehierarkin i en hög takt. Om vi jämför med mätningen över en 16-årsperiod (ovan) hade 95 procent av dem som befann sig i den lägsta gruppen i USA avancerat uppåt i lönehänseende. Tabell C kan därför enklast sägas mäta den kortsiktiga lönepolitiska rörligheten i några olika ekonomier med varierande grader av regleringar.

Den bild som framträder genom Tabell C är att det redan på kort sikt finns en mycket stor rörlighet uppåt för låginkomsttagare även i högreglerade ekonomier som de svenska och danska. Det finns anledning att förvänta sig, att när jämförelsen sträcks ut över längre tid, skulle betydligt mer än hälften av ungdomarna också i Sverige ha rört sig uppåt i lönehierarkin. Detta centrala intryck från tabellen kastar ett skarpt tveksamhetens ljus över den vanliga typen av momentana inkomstjämförelser. Denna typ av jämlikhetsdiskussion blir helt enkelt skev genom att tappa bort ett mycket centralt dynamiskt perspektiv.

De brittiska och amerikanska ekonomierna visar också en större rörlighet i inkomstbildningen än de nordiska. På kort sikt har mer än hälften av de amerikanska ungdomarna och nästan två tredjedelar av de brittiska stigit med minst ett intervall. För Danmark och Sveriges del är dessa siffror betydligt lägre. Om skillnaden beror på att arbetsmarknaderna varit mer dynamiska i dessa länder än i de nordeuropeiska, finns anledning förvänta sig att skillnaden mellan t ex USA och Kontinentaleuropa ökat ännu mer under 1990-talet. Det är således betydligt lättare, och helt normalt, för en enskild att gå in i en relativt avancerad lönekarriär i USA, jämfört med de flesta EU-länder.

Ersättning vid arbetslöshet

Under detta valår i USA har den arbetande medelklassens växande trötthet med att via bidrag finansiera arbetslösa och socialunderstödstagare fått en framträdande plats i den politiska diskussionen. Jämfört med Europa har dock den amerikanska understödsnivån länge legat på en låg nivå. Det gäller också understödet vid arbetslöshet.⁷

Låt oss dokumentera detta i Tabell D. Den visar arbetslöshetsunderstödet nivå för en medelinkomsttagare år 1 och år 2-3. Procenttalen anger hur stor del av den tidigare arbetsinkomsten efter skatt som ersätts av bidraget. Jämförelsen avser år 1995.

EN JÄMFÖRELSE AV ARBETSLÖSHETSUNDERSTÖDETS NIVÅ I USA OCH NÅGRA EUROPEISKA LÄNDER ÅR 1995 (PROCENT)

<i>Land</i>	<i>År 1</i>	<i>År 2-3</i>
Tyskland	75	72
Frankrike	80	62
Storbritannien	75	72
Danmark	82	82
Belgien	70	65
Spanien	70	55
USA	38	15

Tabell D. Källa: OECD

⁷ Detta stöd ska troligen uppfattas som ett socialpolitiskt motiverat stöd. Benämningen "arbetslöshetsförsäkring" är inte helt lätt att förstå, främst därför att arbetslöshet knappast är en försäkringsbar risk. Den som blir arbetslös har så många alternativ: att gå ned i lön, flytta dit där det erbjuds arbetstillfällen, genomgå kurser för att komma tillbaka till arbetsmarknaden osv som gör att begreppet "försäkring" lätt uppfattas som vilseledande.

Skillnaden mellan USA och alla de europeiska länderna är i detta avseende så markanta, att de närmast ger intryck av att vara en kulturskillnad.

Understödsnivån ligger i USA vid omkring halva den europeiska nivån för det första året. För åren 2 och 3 faller den till en fjärdedel eller lägre av de europeiska procenttalen. Till skillnad från européerna uppfattar amerikanerna inte arbetslöshetskassorna som en inkomstgaranti för löneanställda, utan snarare som ett relativt långvarigt socialunderstöd.

Argumenten för en ersättningsnivå vid 38 procent under det första året (som mer än halveras under de följande två åren) kan möjligen motiveras med att en arbetslös kan välja att leva med avsevärt lägre omkostnader för sitt uppehälle än den som är anställd i yrkesarbete. Troligen väger det också in normala ersättningar från företag vid friställning av personal. Det kan i förbigående noteras att Storbritannien – som i de flesta avseenden som vi här diskuterar normalt intar en mellanposition mellan Västeuropa och USA – i detta avseende helt ligger inom den europeiska välfärdsstatens "kultur".

Höga ersättningar skapar onda cirklar

Den stora diskussion som ligger bakom dessa siffror gäller hur olika ersättningsnivåer påverkar incitamenten för den arbetslöse att gå tillbaka till arbetsmarknaden. De belägg vi anfört på arbetslöshetens utveckling förefaller att relativt entydigt tala till förmån för den amerikanska modellen att välja låga ersättningsnivåer. Både det allmänna arbetslöshetstalet och andelen långtidsarbetslösa är avsevärt lägre i USA.

Jämförelsen mellan höga och låga ersättningar leder mot slutsatsen, att om en hög compensation fördröjer den enskilde från att söka sig tillbaka till arbetsmarknaden, riskerar yrkeskunnandet att föråldras. Det är högst sannolikt, att grupper av arbetslösa i Europa som ökar inkomsten relativt obetydligt genom att gå från arbetslöshetsunderstöd till fulltidsarbete, kan komma att vänta med ett återinträde i arbetsmarknaden. Vilket i sin tur lätt får till följd att en större andel hamnar i långtidsarbetslöshet. Delar av den europeiska arbetskraften skulle via denna understödsmechanism lätt kunna hamna i "onda cirklar": fördröjd återgång ger upphov till en permanent arbetslöshet.⁸

Om nu argument och erfarenheter talar för att lägre ersättningsnivåer vid arbetslöshet kommer att leda till att fler snabbare kommer tillbaka till den formella arbetsmarknaden, krävs en förklaring till att sådan lagstiftning inte införs i Västeuropa. Det är troligt, att en public choice-analys av de

⁸ Det kan noteras, att vi här inte värderar psykologiska och emotionella faktorer vid beslutet att återgå till formellt arbete eller inte. Det betyder inte att vi anser dem vara betydelselösa. Men sannolikt kommer inkomstfaktorn att styra de mest betydelsefulla elementen i beslutet.

europiska fackföreningarnas lönepolitik ger centrala nycklar till en förklaring.

Om vi antar att fackföreningarnas primärstrategi är att maximera löneutfallet för insiders, d v s medlemmar med anställningskontrakt, finns det anledning att blockera en stor återgång till arbetsmarknaden för dem som blir arbetslösa. I en situation med full sysselsättning, som rådde fram till 1980-talet i Europa och i USA i dag, gäller inte detta. Arbetsmarknaden är då sådan, att primärstrategin inte hotas. Men i en situation med hög arbetslöshet krävs ett byte av inriktning – om flera sökande anmäler sig till varje utbudet arbete, skapas en lönepress nedåt. Ett sätt att förhindra att ett sådant hot mot löneutvecklingen realiserar, är att garantera så höga arbetslöshetsersättningar att bara en andel av de arbetslösa energiskt eftersträvar att snabbt komma tillbaka till ett formellt arbete.

Höga arbetslöshetsersättningar förhindrar också att det bildas intressekoalitioner inom fackföreningarna mellan arbetslösa fackföreningsmedlemmar och sådana, vars arbeten kan vara hotade av fackföreningens lönepolitiska primärstrategi. En sådan koalition kan lätt bli en tillräckligt betydelsefull minoritet för att påverka hela strategivalet.

Arbetslöshetsunderstöd på europeisk nivå kan därför vara ett nödvändigt (men kanske inte tillräckligt) villkor för att göra det möjligt för fackföreningar att säkra sin allmänna kontroll över lönebildningen.

Denna problematiska aspekt av fackföreningarnas verksamhet ställer osökt frågan om hur verksamheten ska värderas i ett större sammanhang. Fackföreningar är traditionellt svagare i USA än i Europa och har dessutom i USA sedan 1970-talet successivt blivit allt svagare. Det finns helt rationella skäl bakom trenden att fackföreningar försvagas – något som också Europa troligen kommer att uppleva i framtiden. Den mest grundläggande uppgiften för en fackförening är att garantera att de anställdas löneutveckling följer produktivitetsökningen – så snart detta inte sker, uppkommer naturligt en fördelningsdiskussion i ett företag och de anställda kan finna goda skäl att sammansluta sig för att framhäva sina önskemål.

Anställda i stark position utan fack

Nu ser dock arbetsmarknaden annorlunda ut än för 100 år sedan, då fackföreningar allmänt växte fram. Relativt okomplicerat tempoarbete har i stor utsträckning ersatts av mer kvalificerade uppgifter på många fler platser i ett normalföretag. Företagen har därmed gjort relativt stora investeringar i utbildning för många fast anställda, vilket har ändrat förhandlingspositionen. Det är förenat med större kostnader för ett företag att byta ut en anställd, vilket gör att företagen har starka skäl att vilja garantera rimligt långa

anställningsförhållanden. Det är svårt att åstadkomma om den anställde inte uppfattar att hans lön följer hans produktivitet.

Vid en granskning av löneutvecklingen i USA under de senaste två decennierna förefaller det som om förväntningarna infrias: lönerna följer produktiviteten. Existensen av starka fackföreningar skulle således inte ha kunnat addera något av betydelse för löntagarna.⁹ Förklaringen till att de amerikanska fackföreningarnas roll minskat kan kanske härledas ur tanken att utvecklingen tenderar att rensa ut eller förändra institutioner som tappar sin betydelse. Normalt brukar det sägas att den amerikanska utvecklingen i vissa avseenden leder den europeiska med omkring 10 års fördröjning. Det är från denna synpunkt möjligt att fackföreningarnas roll också i Europa är på väg att förändras, d v s gå från en traditionellt stark ställning till att allmänt uppfattas som en politisk lobby-grupp bland andra. Det sker i så fall under inflytande av den europeiska arbetslöshetskrisen.

Förändrade anställningsmönster

Antalet arbeten som utförs av arbetskraft som är tillfälligt anknuten till ett företag förefaller att öka i de flesta amerikanska branscher, särskilt mycket under 1990-talet. Det kan antyda, att det är på väg att växa fram ändrade strukturer i anställningsformerna. En av innebörderna är i så fall ökade krav på anpassningsförmåga hos arbetskraften. Antalet långtids- eller livstidskontrakt för anställda kan förväntas komma att minska successivt.

Det finns en logik i förändringen som framför allt bygger på att efterfrågan successivt förskjutits från varor mot tjänster. Något förenklat kan det sägas, att så länge de stora fördelarna låg i att effektivt kunna massproducera standardiserade varor, var storföretag – med arbetskraft som var bunden på lång tid till företaget – svåra att konkurrera med.

Ordningen byggde på en fragmentisering av arbetsuppgifterna, en långtgående specialisering av arbetskraften inom företaget och övervakning genom mer eller mindre byråkratiska ledningsfunktioner. Men med förskjutningen mot mer individualiserade tjänster, ligger det större produktivetsvinster i att delegera ansvar och bygga verksamheten på specialistkunnande som inte nödvändigtvis byggts upp inom företaget. Det öppnar i sin tur vägen för ändrade relationer mellan företag och anställda.

⁹ Det är möjligt att ett mer långsiktigt perspektiv med samma innebörd skulle kunna anläggas genom vissa tolkningar av det som i litteraturen ibland kallas "Bowley's law". Denna lag – efter en brittisk statistiker och ekonom – säger att inkomstfördelningen mellan kapital och arbete över tiden tenderar att vara konstant.

Det har visserligen varit en tendens som uppmärksammats, att de som gått in i arbetsmarknaden från 1960-talet har fått uppleva en större rörlighet i arbetsmarknadskarriären än generationerna dessförinnan. Prognoser har pekat på att yngre arbetskraft inte ska utesluta att man kommer att få byta inriktning flera gånger, sett över hela karriären. De nya observationer som tillkommit under den senaste 10-årsperioden i USA pekar nu på att den tendens som antydde i sådana prognoser har förstärkts. En statistisk illustration kan vara, att mer än vart tredje multinationellt företag i USA opererar med en arbetsstyrka som till minst 10 procent består av sådana som är tillfälligt knutna till företaget. Hos vissa företag är andelen "tillfälligt anställda" betydligt högre än 10 procent. Det kan vara värt att påpeka, att vi då observerar de företag som mest konsekvent tenderat att eftersträva fasta och långsiktiga anställningskontrakt.

Bland småföretag har de faktiska anställningsperioderna länge varit kortare och omsättningen av arbetskraft större. Observationerna om ändrade beteenden hos de multinationella företagen ger därför vid handen att en betydande förändring kan vara på väg över hela arbetsmarknaden.

Företagens "downsizing" förefaller generellt vara en framträdande förklaring till framväxten av lokala öar av arbetslöshet – som visserligen relativt lätt lösts upp i USA, men medfört avsevärt större svårigheter i Europa. En rapport från det amerikanska arbetsmarknadsministeriet i september 1995 kom till slutsatsen, att även välutbildad arbetskraft dragits med i den trend som anges av "downsizing", till och med i stegrad omfattning. Under åren 1981-83 hade andelen anställda i arbetsledande eller specialistpositioner ("managerial and professional workers") som förlorat arbetet utgjort 13 procent. Denna andel steg till 24 procent tio år senare, under åren 1991-93.

"Lösare" anknytning än anställning

Upplösningen av långtidskontraktets ställning i de stora företagen speglar sannolikt den post-kommunistiska ekonomiska internationaliseringens större inflytande på den amerikanska arbetsmarknaden. Multinationella företag – som samtidigt arbetar eller handlar i flera olika länder – har kommit att mer än förut engagera sig i en internationell arbetsdelning. Genom att nationella gränser rivits ned har helt nya logistiska överväganden blivit möjliga. Det gör att kortsiktsanknytningen till företagen sannolikt är större än vad som antyds av den ovan förda statistiken. Låt oss ge ett exempel för att förtydliga.

Ett företag som producerar t ex datorer – vi väljer inte exemplet för att det är unikt, utan för att det är typiskt – lägger inte sällan upp en produktionsordning som innebär att man framställer processorer i USA,

minnen och ljudkort i Singapore, hårddiskar i Penang i Malaysia, CD-enheter i Chile, modem i Guangdong i Kina, monitorer i Sydkorea, chassin i Indonesien, specifik programvara i Indien och USA. Denna sofistikerade planering över ett antal länder gör att det amerikanska företaget kan tävla med taiwanesiska producenter, som sedan 1980-talet på bred front gått in i den expansiva PC-marknaden i världen.

Till detta utnyttjande av internationell arbetsdelning kommer en typ av uppköp av tjänster utanför företaget. Ofta kallas det "outsourcing" och det har blivit ett modeord i dagens affärslitteratur – troligen därför att det speglar en snabbt etablerad och djup trend. Det har bland annat medfört att traditionella mönster i företagets anställningspolitik omprövas.

Betydande delar av ledningsansvaret för varje deloperation delegeras ut från företagets primära lokalisering till lokala enheter, som ofta skriver kontrakt med andra företag om bestämda leveranser av en särskild produkt eller knyter till sig arbetskraft som arbetar under en begränsad tid för att fylla en bestämd order.

För vissa operationer eftersträvar företagen naturligtvis traditionella långsiktiga kontrakt, men andelen och formerna för en "lösare" anknytning har vuxit så mycket och så hastigt, att traditionella mönster i arbetsmarknaden redan har börjat brytas upp. En av följderna har blivit att storföretag generellt har minskat antalet fast anställda, delvis mycket markant, under 1990-talet. Den nya trenden är en följd av den skärpta internationella konkurrens som följt av världsekonomins internationalisering. Det har blivit relativt sett lättare under 1990-talet för företag att samtidigt arbeta i flera länder.

Projektkultur utvecklas

Men den är också en följd av att tjänsteproduktionen successivt blivit en tyngdpunkt i den amerikanska ekonomin. I detta fall rör det sig ofta om relativt unika tjänster som produceras. Det har visat sig bli en konkurrensfördel att ge varje enskilt projekt en skarp kompetensprofil, som inte alltid kan användas framgångsrikt i mer än någon enstaka, väl avgränsad uppgift. När uppgiften är löst, upplöses gruppen och andra, med nya och tillfälliga uppgifter sätts samman.

Ett ovanligt framgångsrikt amerikanskt dataföretag – Microsoft, som utvecklat marknadens ledande dataprogram – har spårat vid denna trend. Företaget har relativt få fast anställda, men mycket stora grupper av löst anknuten personal. "Företagskulturen" är sådan, att de olika projekten fungerar i princip som ett slags egna tillfälliga småföretag inom företaget – i den meningen att de tycks ha en autonom ställning under hela projektperioden och läggs ned sedan huvuduppgiften lösts.

Ett information som tangerar hela den förda diskussionen är den förstärkta ställning som företag med specialitet att hyra ut tillfällig hjälp kommit att få. Övergripande ger statistiska undersökningar vid handen att omkring en miljon arbeten organiserades på detta sätt mellan 1992 och 1995. Tillväxten av denna anknytningsform ökade med 17 procent per år, en antydning om att det kan röra sig om en djup trend.¹⁰

Allt fler småföretag

Upplösningen av det långsiktiga anställningskontraktets ställning inom storföretagen har i USA kombinerats med småföretagens inbrytningar i arbetsmarknaden. Generellt är småföretaget den typiska arbetsplatsen i alla marknadsekonomier, mer så i USA än i Västeuropa. Neddragningar i storföretagssektorn i USA – men inte i Västeuropa – har än mer kompenseras av en expansion inom småföretagssektorn. Ett exempel på betydelsen av dessa kombinerade rörelser mellan stora och små företag.

För 1996 var de allmänna prognoserna, att den amerikanska ekonomin skulle mattas av och att arbetslösheten skulle börja stiga. Denna prognos slog fel främst på grund av en obruten uppgång inom småföretagen. I den återkommande enkät som The National Federation of Independent Business gjorde i juli 1996, visade det sig att småföretagarnas "optimismindex" fortsatt att stiga under året. Medlemmarnas planer på att "inom kort" anställa personal var den högsta siffran i enkätundersökningarnas 23-åriga historia. Hela 27 procent av medlemmarna rapporterade, att man hade problem att finna arbetskraft till utannonserade platser.¹¹

Lönebildningen i den amerikanska arbetsmarknaden

1980 låg den genomsnittlige svenske och en amerikanske industriarbetarens lön efter skatt och egenavgifter (nettolönen) lika. Fram till 1994 ökade den svenske industriarbetarens lön med i genomsnitt 7,4 procent om året, medan motsvarande amerikanske ökade med 8,7 procent per år. Skillnaden, mätt

¹⁰ "The strength and longevity of the temporary-help boom has surprised even Mitchell S Fromstein, CEO at Manpower Inc, one of the world's largest temp agencies. Fromstein says that businesses such as his may have become an integral part of the hiring process", *Business Week* 8/5 1995. I Sverige har motsvarande företag också etablerats på senare tid, där ett av de större, Teamwork, har köpts upp av Manpower Inc. En översikt av denna lilla del av den nya företagsamheten i Sverige finns presenterad i en ny rapport av M Anjou/R Andersson, *Där nya jobb skapas*, Timbro-rapport nr 17/96.

¹¹ Redovisat i *Business Week* 29/7 1996.

enligt officiella växelkurser, växte till 18 procent högre lönenivå för den amerikanske arbetaren.

Men detta mått tar inte hänsyn till hur köpkraften för lönerna ändrades. Om vi korrigerar för hur mycket varor och tjänster den svenske och amerikanske arbetaren kunde köpa för sina respektive löner 1994, stiger skillnaden väsentligt – den amerikanske arbetarens lön var då 51,7 procent högre än den svenska.¹²

Denna löneutveckling öppnar en diskussion som ibland förs kring den amerikanska lönebildningen. Från europeiskt fackligt håll brukar man peka på att de amerikanska fackföreningarnas tillbakagång sedan början av 1980-talet hotar att göra den amerikanske löntagaren till ett lätt byte för kapitalägarna. Detta har nu inte skett. Trots att således de europeiska länderna utmärkts av starka fackföreningar och USA av svaga – eller på många arbetsplatser inga fackföreningar alls – har den amerikanska löneutvecklingen varit snabbare än vad som varit fallet i alla europeiska länder.

Det förefaller således som om det är djupare samband som styr lönebildningen i det moderna samhället än sådana som kontrolleras av fackföreningar. Det mest grundläggande begreppet är naturligtvis att produktiviteten, d v s hur mycket en enskild producerar per timme, kommer att bestämma lönen.

En fackförenings djupaste uppgift ska väl egentligen uppfattas så, att man ska garantera att den anställdes ökning av produktiviteten också kommer att visa sig i en motsvarande löneökning. Mer kan man inte åstadkomma utan att det leder till svårigheter för hela verksamheten. Men nu är en möjlig slutsats från det amerikanska exemplet, att en modern arbetsmarknad har tillräckligt sofistikerade mekanismer för att åstadkomma detta resultat, utan aggressiva fackföreningar.

Höga löner på nya arbeten

Den övervägande delen av nytillkomna arbeten redovisar löner som ligger över den amerikanska arbetsmarknadens genomsnitt på strax under 12 dollar (omkring 80 kronor) i timmen. 60 procent av de nya arbeten som tillkom 1992-95 definieras som "professional or managerial", d v s innebär arbetsledande eller specifikt yrkeskunnig personal.

För att värdera vad detta betyder, kan det vara rimligt göra en enkel räkneövning på vad en amerikansk genomsnittslön kan innebära. Vid antagandet om 170 timmars månadsarbete betyder snittlönen att det utgår en

¹² Se Rapport från Ekonomifakta, *Industriarbetarens inkomst 1980-1994 i OECD-länderna - en sammanfattning*, 1996-04-04.

grundlön per månad på mellan 13 och 14 000 kronor – där den faktiska inkomsten dock ligger högre genom övertid och löneförmåner. Men om vi bara ser till den direkta lönen, ska lönejämförelsen mot Sverige troligen sättas till omkring 16 000 kronor (enligt det så kallade "purchase power parity" (PPP)-index) för att ge säkrare bedömningar.

Stor anpassningsförmåga är svaret

De diskussioner som förts under 1990-talet i USA, och fått en spridning till västeuropeisk debatt, är dock att vissa grupper nyanställda gått in med relativt låga löner i yrkeslivet. Det förekommer uppenbarligen drag av större lönespridning under 1990-talet, vilket ska ses som en fullt accepterad följd av att man godkänner fria avtal mellan arbetsgivare och anställd i USA.

Vi pekade ovan på att ingångslöner är mycket svåra att använda för att föra någon meningsfull diskussion om långsiktiga inkomstskillnader mellan enskilda. Vad som dock behöver förtydligas i detta sammanhang är de större faktorer som i dag tenderar att driva fram en större lönespridning.

Det drag som förklarar mycket av den stora omställning som trycker på både USA och Västeuropa är den integration som pågår inom världsekonomin. Vid en blick på tabell B (ovan, s 8) är en möjlig slutsats, att det framför allt är inom industrin som det större konkurrenstrycket blivit märkbart. Amerikanska industriarbetare konkurrerar helt enkelt mer eller mindre direkt med industriarbetare i Ostasien och Latinamerika. Eftersom löneskillnaderna inte alltid kompenseras av skillnader i produktivitet i dessa arbeten, finns en tendens att konkurrensen blir lönedepressande, ända till dess skillnaderna utjämnas. För unga arbetare som kommer direkt till ett första arbete, med låg produktivitet, kan lönen ligga betydligt under genomsnittet.

Acceptansen i USA för detta arrangemang – i förlängningen också stora inkomstskillnader – bygger troligen på uppfattningen, att ändrade mönster i konkurrensen kräver en stor anpassningsförmåga i arbetsmarknaden. Alternativet är det europeiska – att låta fackföreningar styra uppläggnings av lönebildningen, med följderna att arbetslösheten stiger kraftigt. Med ledning av de senaste 15 årens erfarenheter i USA och EU förefaller acceptansen realistisk.
