



FACKEN

inom industrin

Internationellt konkurrensutsatta sektorn

November 2008

Facken inom industrin (FI) är ett samarbete mellan de sex fackförbund som omfattas av "Samarbetsavtal om industriell utveckling och lönebildning", i dagligt tal kallat Industriavtalet. De sex förbunden är Industrifacket Metall, Skogs- och Träfacket, Svenska Livsmedelsarbetareförbundet, Svenska Pappersindustriarbetareförbundet, Sveriges Ingenjörer samt Unionen. Dessutom deltar Grafiska fackförbundet Mediafacket i det fackliga samarbetet.

Denna rapport har tagits fram av Thomas Carlén, Unionen, Erica Sjölander, Industrifacket Metall och Göran Nilsson på Facken inom industrins kansli.

Ytterligare exemplar av rapporten kan beställas av Helena Ek på e-postadress helena.ek@fikansli.se eller telefonnummer 08-786 85 13. Rapporten finns också att ladda ner från Facken inom industrins hemsida, www.fackeninomindustrin.se.

INTERNATIONELLT KONKURRENSUTSATTA SEKTORN

Huvudsyftet med denna promemoria är att söka svaret på frågan; vilka verksamheter i Sverige tillhör, ur ett lönebildningsperspektiv, den internationellt konkurrensutsatta sektorn. Om man identifierar ett antal verksamheter utanför industrin som också är internationellt konkurrensutsatta inställer sig ett antal nya frågor; vilken roll bör dessa verksamheter spela i svensk lönebildning? Bör de verksamheterna också omfattas av industriavtalet? I slutet av denna promemoria förs ett resonemang kring dessa frågor.

Inledning

Förbunden i Facken inom industrin är överens om att de speciella ekonomiska förutsättningar som råder för de verksamheter som tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn motiverar att dessa verksamheter har en särställning i lönebildningen i Sverige. Det är inom den internationellt konkurrensutsatta sektorn som de första avtalen bör träffas och de avtalen bör sedan bli normerande för hela den svenska arbetsmarknaden.

Det har under lång tid funnit en samsyn kring denna uppfattning, även bland parterna på övriga delar av arbetsmarknaden. Denna tradition sträcker sig tillbaks till det s.k. Saltsjöbadsavtalet 1938. Då uttrycktes det snarare som att det handlade om att exportindustrin skulle vara löneledande. Liknande uppfattningar har också spelat en stor roll för lönebildningen i andra mindre länder med stort exportberoende. Under de senaste tio åren har också en sådan ordning etablerats. Parterna inom industrin har fått rollen av att företräda den internationellt konkurrensutsatta sektorn. Det har inte varit oomstritt men i praktiken har denna ordning fungerat sedan 1998 till och med avtalsrörelsen 2007.

Den kritik som finns mot rådande ordning följer två olika spår. Dels finns en kritik mot Industriavtalet som går ut på att det idag inte finns några ekonomiska skäl till att den internationellt konkurrensutsatta sektorn bör ha en särställning. Det är en kritik som inte delas av Facken inom industrin och som inte tas upp till någon utförligare behandling i detta PM. En annan kritik mot Industriavtalet går ut på att det finns fler verksamheter än de som omfattas av Industriavtalet som tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn och som därmed kan göra anspråk på att ha den lönenormerande rollen på svensk arbetsmarknad. Bland annat har det framförts att på grund av tekniska och ekonomiska förändringar bör ett antal tjänster som tidigare inte tillhörde den internationellt konkurrensutsatta sektorn nu anses tillhöra denna sektor. Ett annat argument som framförs är att på grund av att många företag knoppar av verksamheter som tidigare var en del av företaget är ett antal företag, främst tjänsteföretag, så nära kopplade till företagen i den internationellt konkurrensutsatta sektorn att de i praktiken borde räknas till denna sektor.

Förbunden i Facken inom industrin delar uppfattningen att det också kan finnas verksamheter utanför industrin som kan anses tillhöra den internationellt konkurrensutsatta sektorn. Ett syfte med denna promemoria är att söka identifiera vilka verksamheter det är. Det innebär att också frågan om på vilket sätt de ekonomiska förutsättningarna skiljer sig åt mellan den internationellt konkurrensutsatta sektorn och övriga sektorer i samhällsekonomin till viss del behandlas. Syfte med denna promemoria är däremot inte att ge ett uttömmande svar på den frågan.

Under vilka förutsättningar är en marknad internationellt konkurrensutsatt?

En förutsättning för att en produktmarknad¹ ska betraktas som internationellt konkurrensutsatt är att det förekommer *internationell handel*. Vanligtvis innebär det att den produkt som utbyts på marknaden kan bli föremål för handel över landets gränser. Det medför att de företag som producerar dessa produkter i Sverige kan möta konkurrens från utländska konkurrenter dels på exportmarknader och dels på inhemska marknaden i form av importkonkurrens. Därmed förekommer konkurrens mellan verksamheter som bedrivs i olika länder, internationell konkurrens.

Att en produkt inte är föremål för utrikeshandel kan antingen bero på produktens egenskaper eller på politiska beslut som gör att marknaden är skyddad från produkter producerade i utlandet. Hinder för utrikeshandel kan exempelvis vara att produkten snabbt förstörs eller att transportkostnader är mycket höga. Det kan också finnas politiskt bestämda hinder i form av export eller importrestriktioner. Produktion som i huvudsak sker i offentlig regi och vars produkter tillhandahålls efter behov och/eller till starkt subventionerade priser saknar ofta förutsättningar för utrikeshandel.

Handel över landets gränser kan också förekomma på marknader där produkten inte rör sig över gränserna. Det kan istället vara köparen av en produkt, ett företag eller en anställd som rör sig över nationsgränserna. En genomgång av olika typer av sådana fall av internationell handel och dess konsekvenser för lönebildningen görs nedan i avsnittet ”andra former av internationell handel”.

Det kan också förekomma internationell konkurrens på faktormarknader. Exempelvis kan utländska företag nyetablera sig i Sverige alternativt köper upp svenska företag i syfte att permanent driva en viss verksamhet i Sverige. Det är också en form av internationell konkurrens men det innebär inte att dessa verksamheter, ur ett lönebildningsperspektiv, tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn.

Skilda förutsättningar för lönebildningen

Löner och arbetsvillkor regleras i Sverige i huvudsak på branschnivå. Förändringar av löner och arbetsvillkor blir därmed likartade för alla företag i en bransch. De materiella förändringar till följd av en avtalsrörelse blir, via den normering som sker på svensk arbetsmarknad, även likartad över hela arbetsmarknaden. Konkurrensförutsättningarna mellan företag som bedriver verksamhet i Sverige påverkas därmed inte av en avtalsrörelse. Det får till följd att *förändrade löne- och avtalsvillkor* inte påverkar konkurrensförutsättningarna för företag som bara konkurrerar med företag vars löne- och anställningsvillkor bestäms i Sverige. Däremot påverkas förändringar av löner och avtalsvillkor i Sverige konkurrensförutsättningarna för företag som konkurrerar med andra företag vars löner och avtalsvillkor bestäms i andra länder.

Möjligheten för ett företag att *övervältra kostnadsökningar* på priserna, utan att efterfrågan påverkas, är olika för olika produkter. Det gäller oavsett om det är en produkt som säljs i internationell konkurrens eller inte. En skillnad är dock att om alla företag inom en bransch, som inte är utsatt för internationell konkurrens, väljer att fullt ut övervältra kostnadsökningarna till följd av ett löneavtal på priserna så påverkas inte konkurrensförutsättningarna mellan företagen inom branschen och därmed inte heller företagens marknadsandelar. Om däremot

¹ Produkt = Varor + tjänster

alla företag i Sverige, inom en internationellt konkurrensutsatt bransch, gör på samma sätt så försämras konkurrensläget och företagen tappar troligen marknadsandelar.

Förändringar av den *svenska kronans växelkurs* påverkar direkt konkurrensförutsättningarna för den internationellt konkurrensutsatta sektorn. En högre värdering av den svenska kronan leder till en relativ kostnadsmässig försämring gentemot de utländska konkurrenterna. Det innebär sannolikt en förlust av marknadsandelar. Växelkursförändringar kan också påverka kostnaderna för företag som är beroende av import och som säljer sina produkter på den skyddade hemmamarknaden men konkurrensförutsättningarna och därmed marknadsandelarna, inom en och samma bransch, påverkas inte i denna sektor. Om konsumenter kan välja andra varor istället och priset på dessa varor inte påverkas av växelkursförändringen kan växelkursförändringen leda till att den totala efterfrågan påverkas.

Olika former av internationell tjänstehandel

När man talar om internationellt konkurrensutsatta marknader exemplifierar man ofta med varumarknader med en omfattande internationell handel. Men det förekommer också en betydande internationell tjänstehandel. Av Sveriges utrikeshandel består cirka 75 procent av varuhandel och 25 procent av tjänstehandel.

Tjänstehandeln består till ungefär $\frac{3}{4}$ av transporter, resor och vad som kallas övriga affärstjänster. Posten "Övriga affärstjänster" består av en rad underposter exempelvis operationell leasing och diverse affärs- och tekniska tjänster såsom juridiska tjänster, forskning och utveckling, marknadsföring m.m. I posten resor ingår såväl kommersiella affärsresor som turistresor. I resor ingår också varor och tjänster som resenärer förvärvar i andra länder.

Tabell 1. Tjänstehandel år 2007 miljarder svenska kronor

	Export	Import	Andel av export	Andel av import
Transporter	74,8	51,3	17%	16%
Resor	81,1	94,2	19%	29%
Kommunikation	12,0	12,9	3%	4%
Byggtjänster	6,9	5,6	2%	2%
Försäkringar	6,3	2,5	1%	1%
Finansiella tjänster	12,7	6,6	3%	2%
Data- och informationstjänster	43,9	20,4	10%	6%
Licenser/royalties	32,0	12,2	7%	4%
Övriga affärstjänster	153,0	114,7	36%	35%
Personliga tjänster, kultur m.m.	2,2	1,8	1%	1%
Offentliga tjänster	3,6	0,9	1%	0%
Totalt	428,6	323,1	100%	100%

Källa: SCB Betalningsbalans statistik

Utvecklingen av tjänstehandeln hänger ofta nära samman med utvecklingen av varuhandel. Det gäller exempelvis transporttjänster men också en stor del av andra tjänster.

En del av den internationella tjänstehandeln utgörs av handel där det inte är produkten som rör sig utan istället är det köparen av produkten, företaget eller en anställd som rör sig över nationsgränserna. Nedan följer ett försök att göra en uppdelning av olika tjänster utifrån en så-

dan indelning. Samtidigt görs en bedömning av om den typen av tjänst kan anses tillhöra den internationellt konkurrensutsatta sektorn.

Typ 1 Tjänsten skickas över gränsen

De finns tjänster som på samma sätt som varor kan skickas över nationsgränsen. Det kan röra sig om olika former av finansiella tjänster, försäkringar, royaltyn, licenser och data- och informationstjänster. Dataprogram, böcker, ritningar m.m. kan lagras i elektronisk form och distribueras över landsgränserna. (Dessa tjänster kan lika väl betraktas som varor, varor som dock ofta har en immateriell skepnad). Till denna grupp av tjänster hör också en del av de tjänster som i tabell 1 döljer sig under rubriken övriga affärstjänster. Det gäller exempelvis operationell leasing, diverse affärs- och tekniska tjänster (juridiska tjänster, forskning och utveckling, marknadsföring m.m.). Huvuddelen av denna handel är handel mellan företag (producenttjänster). Många av dessa tjänster är starkt kopplade till internationell handel med varor och är ett komplement till varuexport. För många svenska storföretag har det blivit allt viktigare att kopplat till en försäljning av en vara kunna erbjuda finansiella lösningar, drift och serviceavtal.

När det gäller exempelvis royaltyn, licenser och operationell leasing så har utvecklingen av anställningsvillkoren för anställda i Sverige ingen direkt koppling till konkurrensförutsättningarna för dessa tjänster. Övriga tjänster i denna grupp kan tillhöra den internationellt konkurrensutsatta sektorn.

Internationella transporttjänster och internationell kommunikation (post och tele) representerar också olika former av tjänster som rör sig över nationsgränserna. I dessa fall förbrukas tjänsterna oftast samtidigt som de produceras. I den mån de företag som producerar dessa tjänster kan välja från vilket land de producerar sina tjänster och därmed ha sina anställda tillhör dessa verksamheter den internationellt konkurrensutsatta sektorn.

Ett exempel; Inom flygtransportområdet finns det anställda som hanterar service på en flygplats av typen in och utcheckningar passagerare, godshantering, omlastning med mera. För dessa verksamheter finns det normalt inte som alternativ att förlägga denna verksamhet till ett annat land. Piloter och kabinpersonal kan däremot vara anställda i olika länder.

Typ 2. Köparen korsar gränsen

En köpare kan vara en privatperson eller en representant för ett företag som reser över en landsgräns för att i ett annat land konsumera en tjänst. Det kan exempelvis röra sig om turism, en medicinsk behandling, gränshandel eller köp av någon konsulttjänst. Det köparen betalar kommer att registreras som import i det land köparen kommer ifrån och export i det land köpet sker. Allt som inhandlas på ett kontokort från ett annat land registreras.

För att bedöma om denna typ av internationell handel kan anses utgöra internationellt konkurrensutsatt verksamhet måste man göra en bedömning av vad köparen har för alternativ. Kan köparen välja vilket land han/hon reser till och skillnader i anställningsvillkor mellan dessa länder har betydelse för det valet kan verksamheten anses vara internationellt konkurrensutsatt. Ur lönebildningssynpunkt kan det ändå vara så att verksamheten inte tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn, beroende på att löne- och anställningsvillkoren i huvudsak bestäms av förhållanden i en bransch som inte är utsatt för internationell konkurrens. Det gäller exempelvis för gränshandelsverksamhet där villkoren för anställda i butikerna bestäms av förhållandena inom detaljhandel i Sverige vilken i huvudsak inte tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn. Det gäller även många verksamheter som kan betecknas som tu-

ristnäringar vars anställdas löner och anställningsvillkor regleras av hotell- och restaurangavtal och detaljhandelsavtal.

Typ 3. Företag korsar gränsen

Ett företag korsar en gräns för att tillfälligt utföra ett antal tjänster i ett annat land. För att detta inte ska räknas som en permanent verksamhet brukar tidsgränsen för aktiviteten sättas till ett år. Det kan exempelvis röra sig om ett byggföretag som tillfälligt utför ett arbete i ett annat land. I tabell 1 motsvaras detta framförallt av posten byggtjänster.

Om vi utgår från att det är svenska löner och anställningsvillkor som ska gälla även för anställda i företag som tillfälligt vistas i Sverige så kommer denna typ av tjänst inte att tillhöra den internationellt konkurrensutsatta marknaden.

Typ 4. Anställd korsar gränsen

Ett företag kan skicka en anställd till ett annat land för att utföra ett uppdrag. Det kan också röra sig om en egenföretagare som reser till ett annat land för att utföra en tjänst. Om det arbete den anställda utför faktureras från hemlandet bokförs det som tjänsteexport. Om lönen och andra ersättningar istället betalas ut direkt i utlandet bokförs transaktionen som löneinkomster från utlandet i betalningsstatistiken. Det kan vara svårt att ur den statistik som finns tillgänglig separera många av de tjänster som innebär att en anställd korsar en gräns från den typ av tjänster som innebär att tjänsten korsar gränsen. Data- och informationstjänster, övriga affärstjänster och personliga tjänster kan antingen levereras enligt typ 1 ovan eller i form av att en anställd korsar en gräns. I många fall kan det säkert vara en kombination av båda formerna.

Om det finns alternativ som gör att företaget kan anlita anställda i ett annat land och det kan utföra arbetet med andra anställningsvillkor så tillhör denna verksamhet den internationellt konkurrensutsatta marknaden. I annat fall gäller som exemplet ovan typ 3 att tjänsten inte tillhör den internationellt konkurrensutsatt sektorn.

Typ 5. Merchanting

I det som i Sverige bokförs som tjänsteexport ingår också s.k. merchanting. Det är egentligen ett speciellfall av typ 1 Tjänstens skickas över gränsen, ovan. Merchanting utgörs av företags köp och försäljning av varor som både tillverkats och sålts utomlands, utan att ens passerat Sverige annat än i bokföringen hos ett företag. År 2006 uppgick merchanting till 46 miljarder kronor. I den mån merchanting bokförs som tjänsteexport faller det in under posten övriga affärstjänster i tabell 1.

Det finns flera olika former av merchanting. Ett specialfall av merchanting utgörs av de fall då det tillverkande företaget utomlands är ett dotterbolag ett svenskt företag och moderbolaget i Sverige låter dotterbolaget i utlandet fakturera kunderna. Då skapas förädlingsvärdet utomlands och de inkomster som det genererar kommer inte att registreras som tjänsteexport utom som svenska kapitalinkomster i form av utdelningar eller återinvesterade medel i utlandet.

Merchanting är en form av verksamhet som sker internationellt och på konkurrensutsatta marknader. Koppling till svenska branscher och förhållandena på svensk arbetsmarknad är mer svårångad. Merchanting är inte som fenomen en bransch i Sverige som kan anses tillhöra den internationellt konkurrensutsatta sektorn i Sverige.

Definition

Det kan göras olika definitioner på om en marknad är internationellt konkurrensutsatt eller inte. Utgångspunkten i detta PM är att utifrån de skilda förutsättningar som finns för lönebildningen skilja ut internationellt konkurrensutsatt verksamhet från övriga verksamheter.

I huvudsak utgörs den internationellt konkurrensutsatta sektorn av de verksamheter som producerar² sina produkter i Sverige och sedan säljer dessa produkter, antingen på marknader i utlandet (exportmarknader) eller i Sverige, i konkurrensen med företag som producerar sina produkter i utlandet.

Som framgått av avsnittet olika former av tjänstehandel förekommer det också internationell handel där det inte är det som producerats som korsar gränsen utan det kan vara köparen, företaget eller en anställd som korsar nationsgränsen. De gör att det kan behövas en vidare definition. En tänkbar definition av vilka svenska verksamheter som producerar produkter för en internationellt konkurrensutsatt marknad skulle då kunna vara följande.

De svenska verksamheter som framställer produkter för marknader där konkurrensförutsättningarna mellan olika företag kan variera beroende på om de anställdas löne- och anställningsvillkor reglerats i Sverige eller i något annat land, tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn.

Ett annat sätt att identifiera den internationellt konkurrensutsatta sektorn är att avskilja den från övriga delar av ekonomin, dvs. resten av näringslivet och från produktion som inte produceras för en marknad (i huvudsak produktionen i offentlig regi). Resten av näringslivet består av de verksamheter som producerar sina produkter med anställda som har löne- och anställningsvillkor fastställda i Sverige och som, om de möter konkurrens från andra verksamheter, de verksamheterna också (i huvudsak) består av verksamheter vars anställdas löne- och anställningsvillkor också bestäms på den svenska arbetsmarknaden.

Vilka är de verksamheter som tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn?

Eftersom de ekonomiska förutsättningarna är delvis annorlunda mellan företag som konkurrerar enbart på en hemmamarknad och de som konkurrerar på de internationellt konkurrensutsatta marknaderna, är det av intresse att söka sortera fram vilka verksamheter i Sverige som tillhör vilken sektor. Utifrån den definition som gjorts kan man konstatera att en förutsättning för att en verksamhet ska vara internationellt konkurrensutsatt är att det förekommer internationell handel med de varor eller tjänster som verksamheten producerar. Även om det förekommer internationell handel är det inte säkert att det finns internationell konkurrens men omfattningen av utrikeshandel kan vara en god indikator. Utifrån den definition som gjorts om med kännedom om statistikkällorna och den bransch man vill bedöma kan man sedan gå vidare.

Utrikeshandel en indikator

Det finns olika statistikkällor för utrikeshandel och olika mått på exempelvis export- och importkvoter. Vi har valt att använda nationalräkenskapernas s.k. Input/Outputtabeller för inhemsk produktion (diagram 1 och 2). Man bör observera att vad diagrammen visar är hur stor del av en viss produkt som produceras i Sverige som går på export. Det är således inte ett branschbegrepp och definitivt inte en indelning utifrån avtalsområden.

² Producerar används här som samlingsbegrepp för utvinna, tillverka eller tillhandahålla en vara eller tjänst.

1. Andel av svensk produktion som går på export, 2005

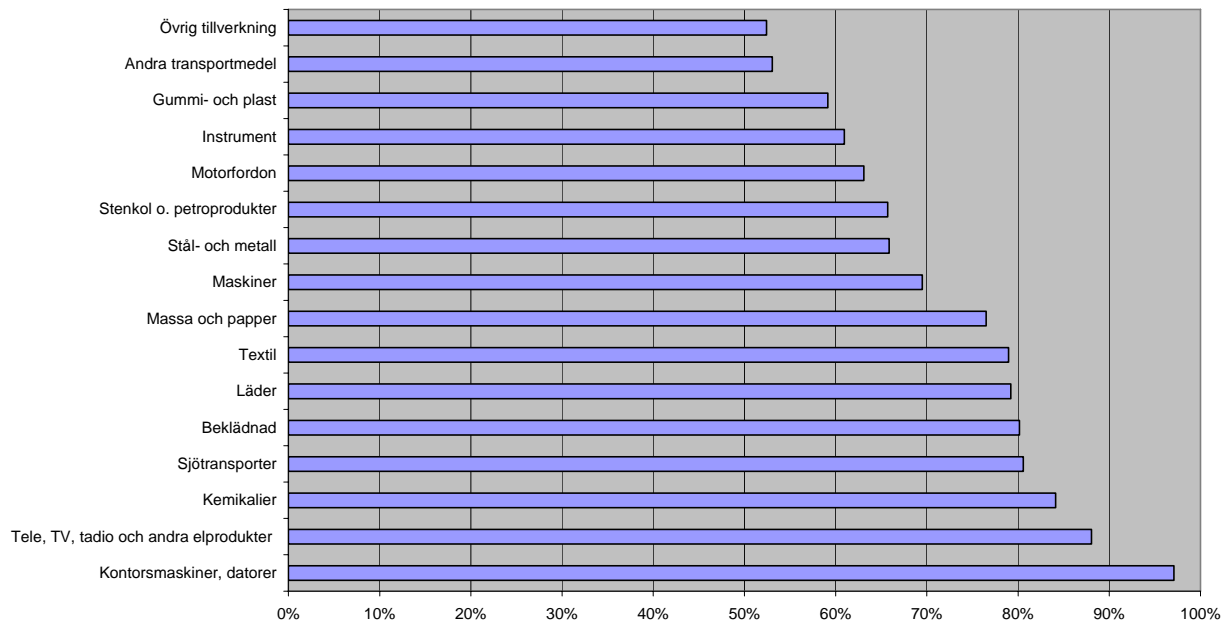


Diagram 2. Andel av svensk produktion som går på export

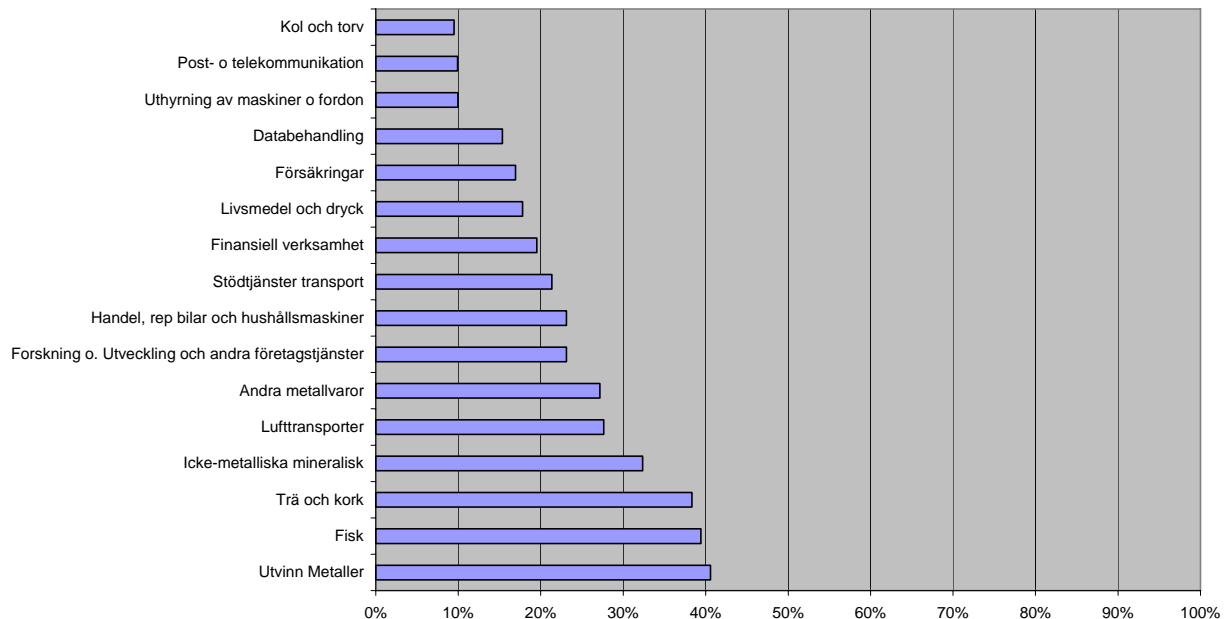


Diagram 1 och 2 visar hur stor andel av olika produkter som produceras i Sverige som exporteras till utlandet. Produkterna är klassificerade på ett sätt som i de flesta fall nära stämmer överens med den branschklassificering som finns. Produktområdena är rangordnade utifrån omfattningen av exporten. Bland de sexton produktgrupper som har störst exportandel, en andel över 50 procent, tillhör femton industrin. Den enda produktgrupp som inte faller inom industrin är sjötransporter.

Diagram 3. Relation Export Import till total användning

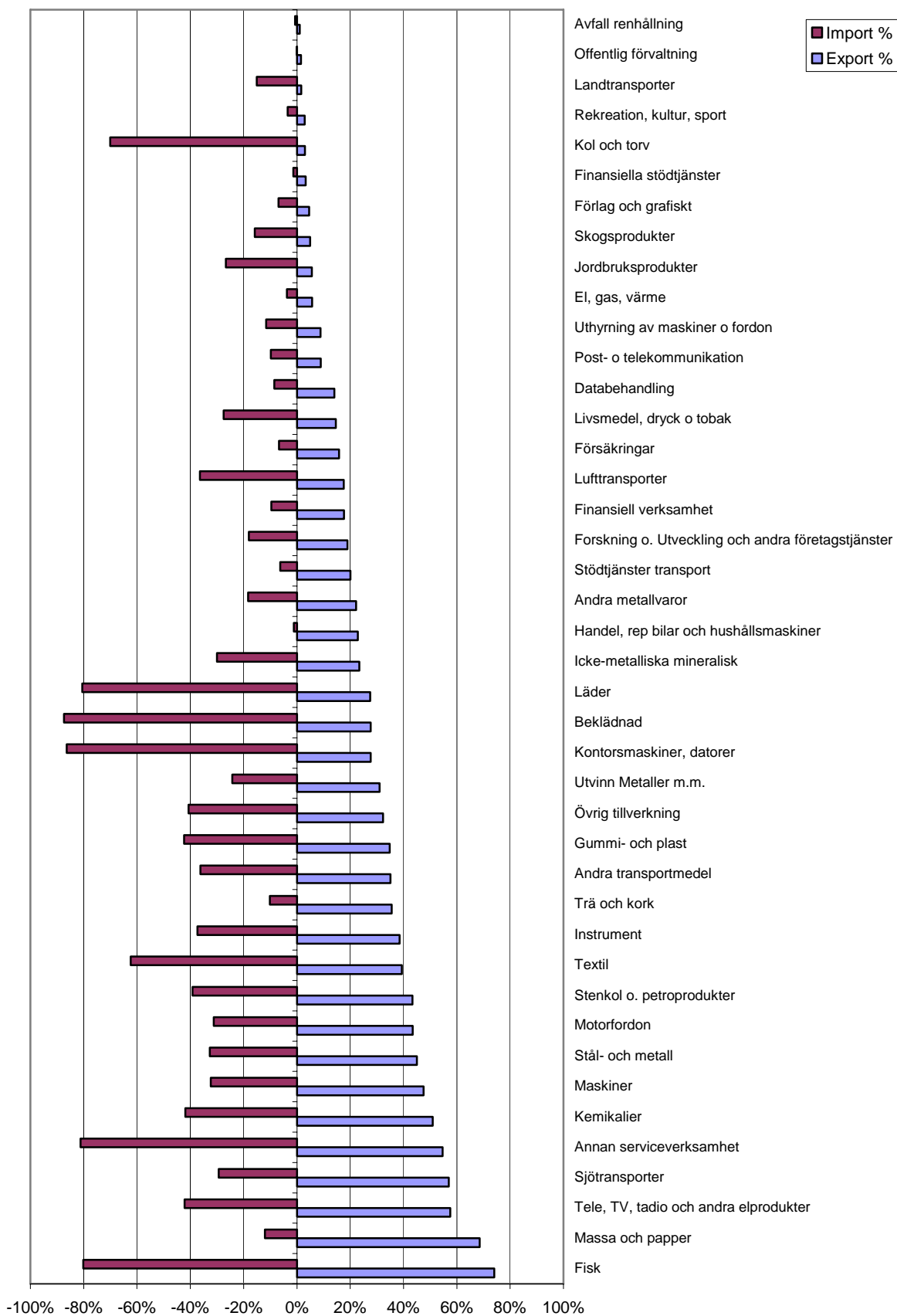


Diagram 2 visar ytterligare 15 produktgrupper. De vars exportandel är mellan 10 och 50 procent. Även här återfinns flera industriprodukter bland de produkter som har hög exportandel. Det bör noteras att den stora helt dominerande posten, runt 80 procent, i produktgruppen Handel, reparation av bilar och hushållsmaskiner härrör från s.k. merchanting. I exportandelen i produktgruppen ”forskning och utveckling och andra företagstjänster” är en inte obetydlig del ersättningar för royalty, patent och licenser.

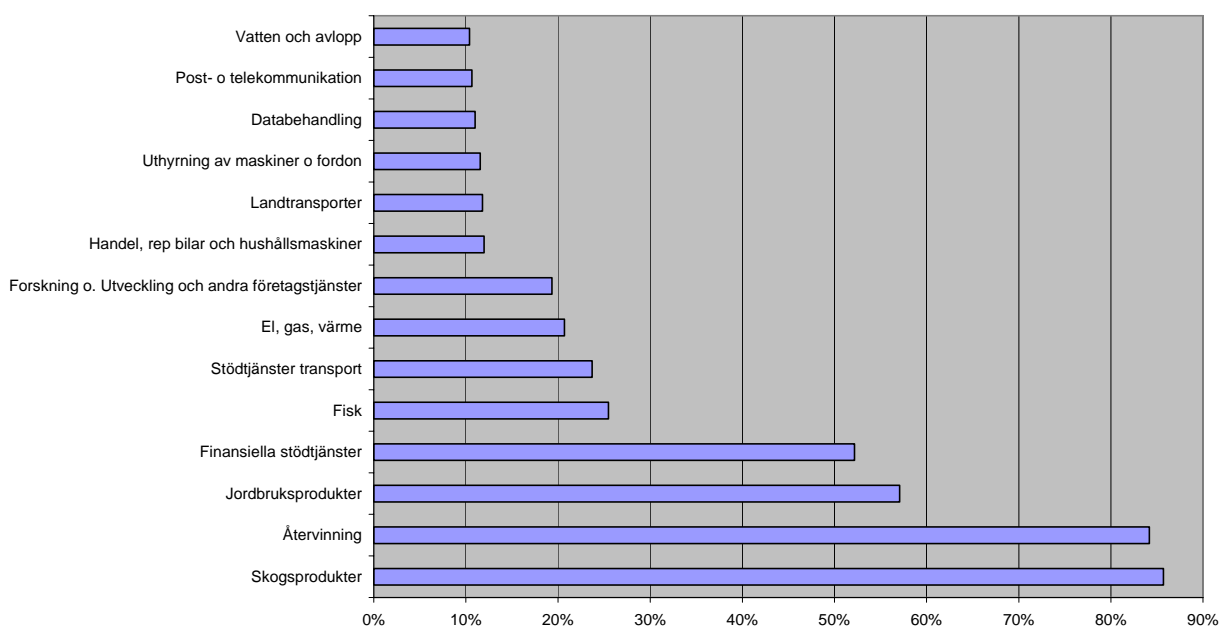
Även importandelen kan ha betydelse som indikator på en bransch/produktgrupps utlandsberoende. I diagram 3 har även importen tagits i beaktande och diagrammet visar omfattningen av export respektive import i relation till den totala användningen i Sverige av respektive produkt. Produktområdena är rangordnade utifrån omfattningen av exporten. Det ger en delvis annorlunda bild. Exempelvis hamnar fiskeprodukter i topp med en mycket hög export och import relation. Däremot visar sig produktgruppen ”kontorsmaskiner, datorer” ha en betydligt mindre exportandel med denna definition samtidigt som importandelen är mycket hög. Vad diagram 1 och 2 visar tillsammans är att Sverige importerar betydligt mer av ”kontorsmaskiner, datorer” än Sverige exporterar samtidigt som nästan allt av det som Sverige producerar av ”kontorsmaskiner, datorer” går på export.

Med i diagram 1 och 3 finns inte en del stora produkter som de som hör till byggnation, hotell och restaurang, fastighetsverksamhet, utbildning och hälso- och sjukvård. Det beror på att ingen mätbar utrikeshandel idag sker med dessa produkter.

Kopplingar till industrin

Som framgått av diagram 1-3 är industriprodukter föremål för stor utrikeshandel. Det är en indikator på att industrin också är föremål för omfattande internationell konkurrens. De är en bekräftelse på vad de som känner industrins verksamhet redan vet, nämligen att svensk industri är starkt konkurrensutsatt.

4. Hur mycket av inhemsk producerad produkt går till industrin



Verksamheter som producerar produkter som i sig inte har en hög utrikeshandel men i hög grad bygger sin verksamhet på att vara underleverantörer till industrin skulle indirekt kunna känna av samma internationella konkurrens som industrin. Det kan därför vara intressant att söka uppskatta olika verksamheters koppling till industrin.

5. Andel av inhemsk produktion som går till industrin (exkl. export, investeringar, konsumtion)

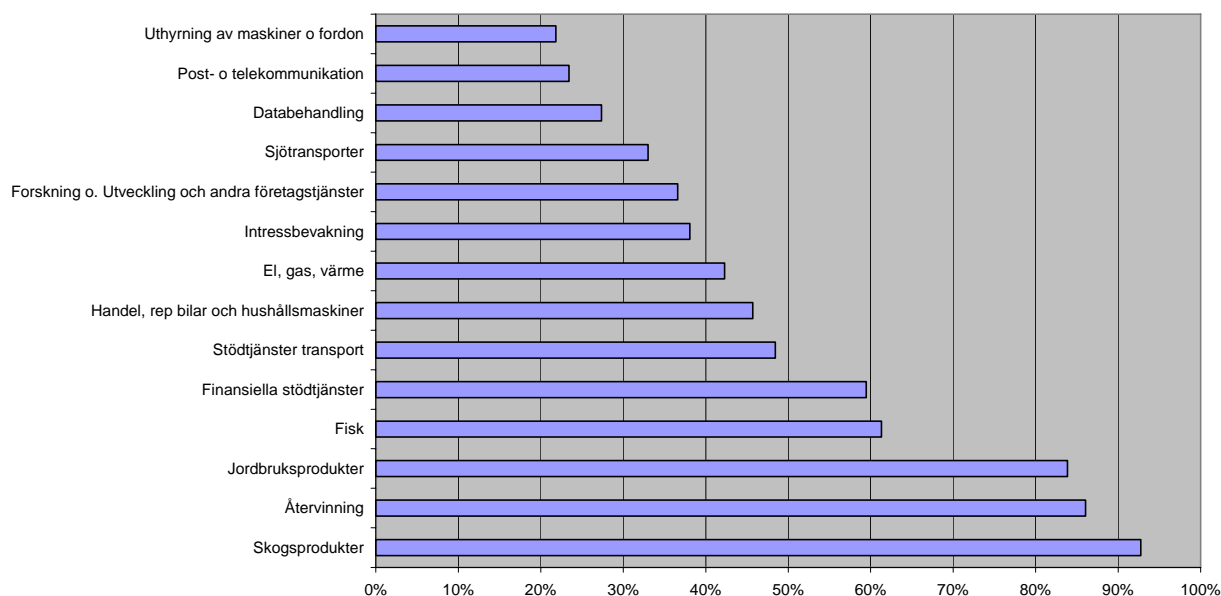


Diagram 4 och 5 visar på två snarlika men lite annorlunda mått på koppling mellan industrin och andra sektorer i samhällsekonomin. Diagram 4 visar hur stor del av inhemsk producerade produkter som går till industrin och diagram 5 visar hur stor del av den inhemska produktion som går till industrin av den del som finns kvar när man tar bort det som går på export, konsumeras eller investeras, dvs. hur stor andel av den del av produktionen som levereras till en annan inhemsk producent som går till industrin. Bilderna ger ett likartat svar. I topp ligger fiske, skog- och jordbruksprodukter samt återvinningsprodukter och finansiella tjänster. Dessa produkter levereras i stor omfattning till industrin.

Koppling till avtalsområden

Diagram 1 till 3 ger en bild av omfattningen av utrikeshandel för olika produkter. Avtalsförhandlingar sker inte per produktgrupp utan per avtalsområde. För att avgöra om ett avtalsområde tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn eller inte behövs således en översättning göras från de olika produktgrupperna till avtalsområden. En utgångspunkt kan då vara att granska vad det är för produktgrupper som de verksamheter som ett visst avtalsområde omspänner producerar och hur stor omfattningen är av export respektive import för dessa verksamheter, samt i vilken mån den internationella handeln också innebär att verksamheterna är internationellt konkurrensutsatta ur ett lönebildningsperspektiv.

Till det skulle sedan kunna fogas en analys av hur stark kopplingen är till de verksamheter i Sverige som starkt utsatt för internationell konkurrens. Det skulle, för att göra det något enklare, kunna ske genom att mäta kopplingen till gruv- och tillverkningsindustrin i Sverige.

Summering

Omfattningen av den internationellt konkurrensutsatta sektorn förändras kontinuerligt till följd av tekniska, politiska och ekonomiska förändringar. Den teoretiska definitionen av vad som,

ur ett lönebildningsperspektiv, bör betraktas som internationellt konkurrensutsatt verksamhet i Sverige kan behöva utvecklas. Vi har gett ett förslag till definition. Den ser delvis annorlunda ut än den definition som gavs för fyrtio år sedan i den s.k. EFO-rapporten. Det beror på att det idag förekommer nya former av tjänstehandel. Svensk utvinning och tillverkningsindustri utgör helt klart en del av den internationellt konkurrensutsatta sektorn. Jämfört med för fyrtio år sedan är svensk gruv- och tillverkningsindustri i ännu högre grad utsatt för internationell konkurrens.

Under de senaste tio åren har de avtal som träffats mellan parterna inom industrin blivit normerande för resten av den svenska arbetsmarknaden. Att den ordningen kunnat upprätthållas beror på att tillräckligt många av parterna på svensk arbetsmarknad ansett det vara riktigt att de första normerande avtalen på svensk arbetsmarknad träffas inom den internationellt konkurrensutsatta sektorn. Det finns en kritik mot denna ordning som går ut på att det också finns andra verksamheter utanför industrin som är internationellt konkurrensutsatta, inte minst ett antal nya och växande tjänstebranscher. En annan invändning är att andra verksamheter inte är direkt utsatta för internationell konkurrens men så nära beroende av industrin att de indirekt är utsatta för samma internationella konkurrens.

Vi har i föregående avsnitt sökt göra en definition av vad som bör betraktas som internationellt konkurrensutsatt verksamhet ur ett lönebildningsperspektiv, visat på olika former av internationell tjänstehandel och sökt bedöma om de kan betraktas som internationellt konkurrensutsatta eller inte. Vi har också använt olika mått på utrikeshandeln som en indikator på om en verksamhet är internationellt konkurrensutsatt eller inte. Dessa mått visar tydligt att svensk industri arbetar på internationellt konkurrensutsatta marknader. Andra verksamheter gör det definitivt inte och däremellan finns en gråzon. Det finns andra verksamheter, utanför industrin som också är utsatta för internationell konkurrens. Sjötransporter är definitivt ett sådant område. Det finns också verksamheter som har mycket starka kopplingar till industrin, exempelvis skogs- och jordbruk, fiske, återvinning och finansiella tjänster.

Omfattningen av utrikeshandel med de produkter som framställs inom en bransch kan ge en god vägledning. Men ska man göra en mer noggrann bedömning bör det ske från fall till fall med en mer fördjupad analys av konkurrensförhållandena för företagen inom ett avtalsområde. Det är också en sak att göra en bedömning av om en verksamhet är konkurrensutsatt eller inte och en annan att överföra den bedömningen till en praktisk slutsats som har betydelse i en avtalsrörelse. Parterna och avtalsområden på svensk arbetsmarknad bildar en mosaik som skapats och växt fram under lång tid. Det är inte troligt att denna mosaik på ett enkelt sätt låter sig indelas i en väl så riktig och väl definierad indelning i vad som är internationellt konkurrensutsatt verksamhet i dag i Sverige. Vi har ändå lämnat ett förslag till hur man kan gå till väga om man vill ha fram ett ekonomiskt faktaunderlag för att bedöma om ett avtalsområde tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn eller inte.

Bör fler omfattas av Industriavtalet

Den genomgång vi gjort visar att det inte går att sätta likhetstecken mellan industrin och den internationellt konkurrensutsatta sektorn. Det finns verksamheter och tillhörande avtalsområden som idag inte omfattas av Industriavtalet men som ändå kan sägas tillhöra den internationellt konkurrensutsatta sektorn. Vad får det för konsekvenser? Bör de avtalsområden också omfattas av Industriavtalet?

Det skulle kunna vara en fördel om fler avtalsområden och ytterligare parter på arbetsmarknaden skulle omfattas av Industriavtalet. Antalet anställda inom industrin har minskat och kan

komma att minska ännu mer framöver. Även om numerären inte är avgörande har den säkert en betydelse för möjligheten att ge parterna som omfattas av Industriavtalet legitimitet som lönenormerare utanför industrin. Om fler avtalsområden och därmed eventuell fler parter bör tillföras industriavtalet är dock inte bara en fråga om verksamheternas karaktär. Ett avtal som Industriavtalet ställer också krav på de ingående parterna. De måste ställa sig bakom vissa grundläggande utgångspunkter och delta i de samarbeten och den förhandlingsordning som avtalet förutsätter. Konsten att samsas om man är fler kan också vara svårare. Under alla omständigheter kräver en utökning av Industriavtalet att de som idag omfattas av avtalet är överens om detta.

Förslag till förhållningssätt

Parterna inom industrin bör hålla dörren öppen för en utveckling som innebär att fler avtalsområden och parter tillförs Industriavtalet. Samtidigt bör en eventuell utökning av antalet arbetsgivare och fackliga organisationer ske på ett sätt som inte försvagar det samarbete som i dag finns mellan Industriavtalets parter. Om en utökning ska ske innan avtalsrörelsen 2010 bör det av praktiska skäl ske i god tid, runt årsskiftet 2008/2009.

Ska andra avtalsområden utanför industrin kunna gå först?

Om avtalsområden utanför industrin också är internationellt konkurrensutsatta innebära det att en uppgörelse mellan två parter på ett sådant avtalsområde, utanför industrin, kan bli det först tecknade avtalet med normerande kraft på övriga arbetsmarknaden?

I praktiken ges svaret på en sådan fråga först om ett sådant avtal träffats. De efterföljande avtalen kommer då att visa om parterna i omvärlden acceptera ett sådant avtal som ett normerande avtal eller inte. Vill man skapa en god ordning på arbetsmarknaden och undvika överraskningar är det bra att redan innan en avtalsrörelse börjar fundera över vad en sådan utveckling skulle kunna betyda. Finns det några andra krav man bör ställa upp på de först träffade avtalen förutom att de tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn?

En lista på tre önskvärda egenskaper kan se ut så här:

- Det bör vara en grupp som är så pass stor att de ingående parterna kan ta övergripande samhällsekonomiska hänsyn.
- På facklig sida bör gruppen omfatta både arbetare som tjänstemän.
- Parterna bör representera avtalsområden som tillhör den internationellt konkurrensutsatta sektorn i Sverige.

De är i dagsläget svårt att se vad det skulle vara för avtalsområden utanför industrin som uppfyller dessa tre kriterier. Om det finns en sådan konstellation bör den göra sig känd och pröva omvärldens acceptans. På samma sätt är det viktigt för industrins parter att veta om omvärlden ställer sig bakom uppfattning att det är inom industrin som det första normerande avtalen bör träffas. Det skulle underlätta en god ordning framöver. Under de senast tio åren har en tillräcklig acceptans funnits.

Industrins parter skulle om de inte anser att de får en sådan acceptans av förhandlingstaktiska skäl kunna tycka att det vore bra att slippa förhandla först. Framförallt de fackliga organisationerna skulle kunna tänkas anse att de inte har något att vinna på att förhandla först. Den som går först plogar för andra. Ingenting är klart när förhandlingarna börjar. Ett bra resultat kräver konfliktstyrka. Risken är att de som kommer efter tar det den förste fått och sedan lite till. Det är svårt att förbättra en grupps relativa löneläge när man förhandlar först.

För den som går först är det viktigt att veta att de som kommer efter inte får mer. För de som kommer efter är det viktigt att kunna läsa ut vad den som förhandlat först har fått. Om dessa förutsättningar uppfylls minskar kraven på kompensation. Ökad stabilitet och förutsägbarhet gör att lönebildningen kan bidra till en ökad samhällsekonomisk balans.

Förslag till förhållningssätt

Industrins parter bör även framöver vara beredda att ta det ansvar de innebär att vara de som tecknar de första avtalen. Industrins parter bör verka för att det i god tid innan avtalsrörelsen 2010, runt årsskiftet 2008/2009, skapas klarhet i frågan om parterna utanför industrin accepterar att industrins parter förhandlar först.

8 oktober 2008

Göran Nilsson, Facken inom industrin

Thomas Carlén, Unionen

Erica Sjölander, IF Metall

Bilaga

Något om varor och tjänster

Några distinkta och internationellt erkända definitioner på vad som är en vara och vad som är en tjänst finns inte. En vara är enligt vanliga svenska definitioner en företeelse som kan vara föremål för handel. Vanligtvis är en vara tillverkad eller utvunnen ur naturen. En vara har en viss varaktighet. Det innebär att tidpunkten för produktion och konsumtion kan skiljas åt. Olika varor har olika lång varaktighet. Handel med varor innebär att en vara köps och säljs och därmed byter ägare. En vara kan i regel också förflyttas så att produktion och konsumtion av varan kan ske på olika platser.

En tjänst definieras i den svenska nationalencyklopedin som en kedja av händelser eller aktiviteter i vilken en kund interagerar med ett tjänsteföretags medarbetare (eller tekniska hjälpmedel i form av t.ex. bankautomater) i syfte att tillgodose vissa behov. Tjänstens kvalitet påverkas ofta av kundens (eller andra kunders) agerande (t. ex. vid en språkkurs). Tjänsten är ett erbjudande som till skillnad från en vara inte inbegriper överlåtande av äganderätt och ofta är immateriell, varför den inte kan lagras eller transporteras. Tjänsten "finns" inte förrän den upplevs av kunden, och det är vanligt att produktion, leverans och konsumtion av en tjänst sker samtidigt.

Det kan förekomma internationell konkurrens i den meningen att företag kan ägas av inhemska eller utländska ägare men ur lönebildningssynpunkt har detta ingen betydelse om anställningsvillkoren för de verksamheter som konkurrerar regleras av svenska villkor.

Källor

- Tjänster utan gränser? – bilaga 4 till Långtidsutredningen 2008
- SCB Nationalräkenskaper, input och outputtabeller år 2005, publicerad juni 2008
- Ekonomi i omvandling, Industrins ekonomiska råd, feb 2008
- Beräkningsrutiner för nationalräkenskaperna, bilaga 3 till slutbetänkande från utredningen om översyn av den ekonomiska statistiken, 2002
- Lönebildning och samhällsekonomi, EFO-rapporten, 1970
- Lönebildning i 90-talets samhällsekonomi, FOS-rapporten 1989
- Saltsjöbadsavtalet 50 år, Arbetslivscentrum, 1989