

# RATIO

## Ratio

The Swedish model  
Rapport nr. 7

## **Globaliseringen och det ökade förändringstrycket – Vad säger forskningen?**

Av Pontus Rendahl

## Förord

Inom ramen för Ratios välfärdsstatsprojekt lades i slutet av 2005 ett antal utredningsuppdrag ut på externa författare. Syftet med dessa var att sammanfatta kunskapsläget på ett antal områden av hög relevans för diskussionen kring den svenska välfärdsstaten och den svenska modellens framtid.

Följande rapporter ingår i projektet:

<b>Rapport</b>	<b>Författare</b>
Vad är den svenska modellen?	Miriam Nordfors
Reformerna som förändrade Sverige.	Dennis Josefsson
Svensk skattepolitik: Från Pomperipossa via århundradets skattereform till värnskattens utdragna avskaffande	Åsa Hansson
Insider-outsider fenomen och det nya utanförskapet	Kajsa Helmbring
Arbetsmarknadspolitikens undanträngningseffekter	Martin Nordin
Det svenska företagsklimatet – Himmel eller helvete?	Erik Wengström
Globaliseringen och det ökade förändringstrycket – Vad säger forskningen?	Pontus Rendahl
Avregleringar, entreprenadupphandlingar, kundvalsmodeller och vouchersystem	Henrik Jordahl
Lättare sagt än gjort? En översikt av politiska svårigheter vid välfärdsstatsreformer	Peter Santesson Wilson

Författarna svarar själva för analysen i rapporterna, som samtliga finns tillgänga på [www.ratio.se](http://www.ratio.se). Kontaktperson för Ratios välfärdsstatsprojekt är Andreas Bergh, [andreas.bergh@ratio.se](mailto:andreas.bergh@ratio.se).

# GLOBALISERINGEN OCH DET ÖKADE FÖRÄNDRINGSTRYCKET - VAD SÄGER FORSKNINGEN?

AV PONTUS RENDAHL<sup>†</sup>

7 februari 2006

SAMMANFATTNING. Artikeln ämnar att undersöka och sammanfatta den samhällsvetenskapliga forskningens resultat med avseende på globalisering, starkare omvärldstryck och ökad internationell konkurrens. I synnerhet så avses följande frågor att besvaras: Hur kan globalisering kvantifieras? Hur har dessa mått utvecklats över tiden? Hur påverkas företagens produktionssätt av ökad globalisering? Vidare kommer olika synsätt att diskuteras och för- respektive nackdelar av olika svar kommer att viktas mot varandra.

---

<sup>†</sup>European University Institute. E-mail: [pontus.rendahl@iue.it](mailto:pontus.rendahl@iue.it).

## 1. INLEDNING

“Globalisering” är i allt väsentligt ett icke-väldefinierat begrepp. Termen i sig har vanligtvis olika betydelse för olika personer. “Globalisering” bär med sig politiska, ekonomiska, kulturella och miljömässiga element. Naturligtvis leder denna förvirring till komplikationer när globalisering skall diskuteras i allmänhet, och att kvantifieras i synnerhet; det är en omöjlighet att mäta något vars betydelse ej är stipulerad. I stora delar av artikeln kommer således ordet “globalisering” att behandlas ur ett snävare perspektiv: vanligtvis kommer “globalisering” att tolkas såsom ekonomisk integration, eller “ekonomisk globalisering”.

Ekonomisk integration sker genom kombinationer av teknologiska framsteg (till exempel *Internet*), minskade transaktionskostnader samt politiska beslut.<sup>1</sup> Naturligtvis inkluderar begreppet företeelser såsom integrerade varumarknader och finansiella system, spridning av teknologi, ökad konkurrens, export- och importflöden, andel utländskt kapital och migration. Begreppet är snävare än det ursprungliga, men även denna definition ger ett utrymme för tolkning och missuppfattningar. Kapitel 2 kommer att behandla olika sätt att mäta ekonomisk globalisering och således också, med nödvändighet, ge begreppet en smalare, och mer precis, definition. Detta är också en nödvändighet för att undvika att hamna i situationen där, exempelvis, nyliberala politiska reformer får representera “globalisering”; det är möjligt att globalisering i vissa fall kan leda till nyliberala reformer, men det är knappast nödvändigt – begreppet är i sig inte knutet till någon politisk ideologi (se till exempel Rodrik (2002)).

## 2. HUR MÄTS GLOBALISERING

Som titeln indikerar kommer kapitlet behandla olika sätt att mäta (eller kvantifiera) globalisering. Det finns en rad olika mått som avser att mäta globalisering och dessa skiljer sig markant åt: Måtten har olika syften, och dessa syften verkar ligga bakom deras konstruktion. Just *syftet* bakom måtten är något jag kommer att lägga emfas vid; när man undersöker globalisering är det viktigt att veta *varför* man just tittar på globalisering. I många avseenden kan det vara av högre vikt att fokusera på någon del av globaliseringen som är mest relevant för syftet. Av dessa anledningar så kommer jag att gå igenom de olika måtten, i sitt respektive underkapitel, och diskutera dem just efter vilket syfte som has i åtanke.

**2.1. NBER-gänget.** Något tendentiöst så syftar underrubriken “NBER-gänget” på nationalekonomins spjutspetsar; NBER gängets innersta krets med forskare såsom Dani Rodrik, Jagdish Bhagwati, Angus Deaton, Xavier Sala-i-Martin etc. Anledningen till att de så generöst är tilldelade ett eget underkapitel är att deras metoder nödvändiggör mätbarhet av globalisering

---

<sup>1</sup>Detta innebär att globalisering inte är ett lands beslut; snarare är det en kombination mellan ett lands beslut och beslut hos omgivningen.

eftersom denna ofta används som förklarande variabel i tillväxtregressioner; deras syfte är vanligtvis att relatera globalisering till tillväxt.<sup>2</sup> Dvs. det finns anledning att tro att deras mått är av hög kvalitet eftersom “they put their money where their mouth is”. Vidare är dessa forskare förebilder för den stora massan mindre namnkunniga ekonomer.

Generellt sett använder dessa forskare sig av vad de kallar för “öppenhet” som proxy för globalisering.<sup>3</sup> Utan att gå in på detaljer så kan det sägas att “öppenhet” håller sig inom ramen för definitionen av “ekonomisk globalisering” från tidigare. Då det inte finns någon variabel i nationalräkenskaperna eller motsvarande som kan benämnas som “öppenhet” så används vanligen olika proxys.

2.1.1. *Nationalräkenskaper.* Ett relativt vanligt mått, som bland annat används i Dollar and Kraay (2002) och Frankel and Romer (1999), är att använda “the trade share of GDP” som en proxy för ekonomisk globalisering. Enkelt uttryckt så innebär detta mått summan av export och import delat med BNP. Tanken är attraherande; det första många tänker på när de hör ordet “globalisering” är just handel av varor. Dock så missar måttet mycket (och det är kritiserat inom vetenskapen, Rodrik (2002)): För det första, globalisering är bra mycket mer än uteslutande handel.<sup>4</sup> För det andra, två länder kan vara fullt ut integrerade (i avseendet inga handelshinder och minimala transportkostnader) och ändå ha väldigt begränsad handel.<sup>5</sup>

2.1.2. *Handelshinder.* Ett alternativt sätt att mäta ekonomisk globalisering är att titta på mängden handelshinder (Rodrik (2002) och Rodriguez and Rodrik (2001)). Detta mått undviker problemet med länder som är fullt integrerade men ändå handlar mycket lite med varandra. Trots det anser jag att definitionen är snäv, för snäv: i tillväxtekonomernas syften passar måttet bra – de kan alltid hävda att de inte tittar på globalisering, utan på variabeln själv, men det mäter knappast globalisering i ett större perspektiv. Exempelvis kan det nämnas att måttet missar länder som på grund av andra faktorer ej är integrerade – det geografiska avståndet kan helt enkelt vara för stort. Vidare så är handelshinder svåra att mäta; hur skall de viktas? Exempelvis tariffer delas med importmängden och summeras. Detta bland annat underskattar variabelns effekt eftersom importmängden är endogen

<sup>2</sup>Se till exempel Baldwin (2003) för framgångsrika och mindre framgångsrika försök.

<sup>3</sup>Proxy är nog egentligen fel ord att använda. De ser snarare “öppenhet” och “globalisering” som samma fenomen.

<sup>4</sup>Betänk dock att handel också fångar internationella transaktioner av tillgångar; köper någon en svensk vara så måste samma person ha tillgång till svensk valuta. Det får denne genom att sälja en tillgång till Sverige.

<sup>5</sup>Detta beror på ländernas relativa faktorpriser och således ländernas faktortillgångar; om dessa är liknande så är handel överflödigt. Ett exempel: Antag att två länder är identiska förutom att det ena landet har oligopol eller liknande på persondatorer. Om dessa länder bildar en union (perfekt ekonomisk integrering) så bryts oligopolet och priserna utjämnas *utan att en enda persondator rört sig över gränsen*. Bara möjligheten för konsumenterna att vända sig till en annan marknad pressar ner priserna.

(den beror på tariffens storlek). Hur skall detta adderas till importkvoter? Måttet tenderar att lätt bli godtyckligt.

Dessutom så finns det en motsättning mellan ett sådant mått och mått baserade på nationalräkenskaper: Exempelvis introduktionen av export subventioner hade enligt det aktuella måttet pekat mot minskad ekonomisk integration, medan det föregående måttet hade sagt att det pekar på ökad ekonomisk integration (eftersom en exportsubvention förmodligen ökar exporten av den varan).

2.1.3. *Lagen om Ett Pris*. Lagen om ett pris är mycket attraherande ifrån ett teoretiskt perspektiv; enkelt uttryckt så säger lagen, via ett arbitrage argument, att priset i ett land bör vara samma som priset i ett annat land multiplicerat med växelkursen. Naturligtvis kan det förekomma olikheter, även i en perfekt globaliserad värld: Geografiska avstånd innebär att priser kan avvika. Beroende på varan i sig så bör dessa transaktionskostnader vara små i förhållande till de hinder som skapas av protektionism. Vidare så borde, om geografiska avstånd är kontrollerade för, prisskillnader mycket väl reflektera hur väl integrerade två länder är.

Den förmodligen mest citerade studien som använder denna tekniken är, passande nog, gjord av Dollar (1992). Dollar använder ett prisindex för en identisk korg av varor och därifrån drar slutsatser över länders ekonomiska integration.<sup>6</sup>

Parsley and Wei (2001) attackerar problemet på en aningen annorlunda sätt. Istället för att använda sig av ett *prisindex* så använder de sig av enskilda varupriser. Genom att kalkulera standardavvikelsen av avvikelser från lagen om ett pris för ett land, för en specifik vara, mot alla andra länders motsvarande vara, och sedan tar genomsnittet av alla varor så kan Parsley enkelt se om ett land är mer integrerat i den globala ekonomin än ett annat: kvoten av denna genomsnittsstandardavvikelse ger tillräcklig information. På detta sätt kan Parsley ranka alla länder med avseende på hur pass "globaliserade" de är.

Vidare kan även några andra forskares metoder nämnas: Sachs and Warner (1996) använder sig av ett index konstruerat av dummyvariabler där en etta signalerar att landet inte är stängt och en nolla signalerar att landet är stängt.<sup>7</sup> Naturligtvis skapar ett sådant mått ett problem eftersom det är binärt och endast skiljer stängda ekonomier ifrån icke-stängda. Edwards (1998) använder nio olika mått på "öppenhet" som kombinerar tidigare använda mått samt adderar ytterligare variabler. Naturligtvis är också detta en dåligt mått för globalisering om man är ute efter att få en tillförlitligt

<sup>6</sup>Tekniken i sig är dock mer komplicerad än så: länder vars priser inte är fullt utjämnade tenderar att också ha olika priser för "non-tradeables", och denna skillnad beror på faktortillgångar. Dollar (1992) kontrollerar även för dessa effekter.

<sup>7</sup>Landet får en nolla om någon av följande kriterier är uppfyllda: 1, genomsnittstariffavgiften är över 40% på kapitalvaror och intermediärer. 2, Landet har en socialistisk regim. 3, Det finns ett statsmonopol på landets viktigaste exportvaror. 4, Den svart marknadens premie på växelkursen är över 20%.

ranking; hur skall dessa variabler viktas? Detta är ett ämne som återkommer nedan när faktoranalys diskuteras.

Problemet med dessa metoder, som teoretiskt ser mycket lovande ut, är desamma som för teorin över lagen om ett pris: det verkar helt enkelt inte hålla särskilt väl: Även två högt integrerade länder kan ha substansiella prisskillnader. En viss förklaring kan ligga i vad som kallas "aggregation bias" (Ravn, Imbs, Mumtaz and Rey 2005), dock så undviker Parsley denna kritiken eftersom han tittar på enskilda varor. Det hade kanske varit lämpligt att främst titta på varor inom samma klass av "aggregation bias", beräkna en ranking och *sen* ta medelvärdet. Oavsett tror jag personligen att detta är den mest adekvata metoden, alla kategorier.

**2.2. A.T. Kearney and Foreign Policy.** (A.T. Kearney and Foreign-Policy 2001) Tidsskriften *Foreign Policy*, tillsammans med konsultfirman *A. T. Kearney*, har sedan februari 2001 årligen presenterat ett index över globaliseringen i världen. Indexet är ambitiöst: Det avser att täcka globalisering inom varor och tjänster, finansiell globalisering, globaliseringen av personliga kontakter samt en "internetuppkopplingsindikator". Aningen förenklat så mäter A.T. Kearney och Foreign Policy ovan nämnda komponenter enligt följande

**Varor och Tjänster:** Mäts genom "trade share of GDP" (enligt ovan) samt via lagen om ett pris.

**Finansiell Globalisering:** Mäts genom summan av in- och utflöde av "foreign direct investment", samt summan av in och utbetalningar av avkastning på (utländska) tillgångar (allt som andel av BNP).

**Personliga Kontakter:** Mäts genom andel internationella turister (in- och utgående) som procent av befolkningen, andel minuter av in- och utgående internationella telefonsamtal (per capita), samt in och utbetalningar som ej är anknutna till varor, tjänster eller finansiella tillgångar (som andel av BNP).

**Internetuppkopplingar:** Mäts genom antalet internetanvändare, antalet internetvärdar och antalet säkra servrar (allt per capita).

Som sagt, indexet är mycket ambitiöst och, betraktande indexets kontinuitet och tidningen Foreign Policys renommé, uppskattat. Det är dock starkt kritiserat; till exempel i artikeln *Mismeasuring Globalization* (Najam 2001) skriver författaren *Adil Najam* att indexet tar "[...] a very subjective view of how globalization is defined." samt att resultaten inte är drivna av empiriska fakta utan snarare "[...] by the arbitrary and insufficient selection of indicators". Författaren har flertalet exempel om varför indexet är godtyckligt. Till exempel anser han att genom att separerar internet ifrån andra, kanske även mer kraftfulla, integrationsteknologier såsom telefonen eller flygplanet endast ger länder med höga poäng på internetindikatorn en hög ranking. Najam tror själv att USA inte ens hade funnits med på en topp 20 lista om internetindikatorn var utesluten, samtidigt som han noterar att e-marknaden i USA inte ens är öppen för utlänningar. Dessutom så är viktningen av variablerna helt godtycklig och kan mycket väl vara drivande för resultaten. En

liknande kritik är riktad i Lockwood (2001) där det uppmärksammas att indexet är mycket känsligt för förändringar i vikter, även om man accepterar urvalet av indikatorer.

Sedan 2001 har indexet förändrats aningen; man har valt att inkludera en femte indikator: *Political Engagement*. Political Engagement inkluderar element som medlemskap i internationella organisationer, bidrag till FN:s fredsbevarande operationer, ratificering av internationella avtal, antal ambassader samt statstransfereringar. Även detta uppdaterade index är hårt utsatt för kritik: Exempelvis kvarstår kritiken om godtycklighet med avseende på vikter och indikatorer. Vidare så nämner Looney (2004) att vissa variabler inte är korrigerade för landets storlek (Sverige har färre ambassader än USA, gör det Sverige mindre globaliserat? A.T. Kearney skulle säga ja). Dessutom så finns det några mycket ologiska placeringar på listan; är verkligen USA mindre ekonomiskt globaliserat än Pakistan? Är Tunisien mer ekonomiskt globaliserat än Taiwan?

Personligen anser jag att indexet på grund av dessa tillkortakommanden blir ointressant. Det är godtyckligt och i vissa avseende motsäger det sunt förnuft. Dessutom är det inte helt klart till *vad* indexet skall användas till. Ur en akademisk synvinkel så är det oanvändbart; ur en ekonometrisk synpunkt så är det bra mycket mer naturligt att analysera de olika indikatorerna fristående. På ett sådant sätt skulle man också få fram hur indikatorerna har olika inverkan på målvariabeln.

**2.3. Faktoranalys.** Som ett tredje mått på hur man kan kvantifiera globalisering har jag valt att använda *faktoranalys*. Dels för att den anknyter till A.T. Kearney och Foreign Policys index ovan samt dels att det är en vetenskaplig metod att ta fram ett mått på något "omätbart". Vidare är det mycket nyligen som tekniken applicerades på hur man kan mäta globalisering (se bland annat Andersson and Herbertsson (2005) och Lockwood and Redano (2005)).<sup>8</sup> Faktoranalys är en teknik som används inom flera vetenskapliga discipliner (bland annat inom psykologi där tekniken först utvecklades.). Den underliggande principen kan beskrivas enligt följande:<sup>9</sup>

Antag, för ett givet land, att det finns en icke-observerbar variabel ( $z$ , globalisering) som beror på en samling andra variabler ( $x$ , indikatorerna in Foreign Policy/Kearney Indexet) enligt följande

$$z_t = \lambda_1 x_{1,t} + \lambda_2 x_{2,t} + \dots$$

Ifrån detta kan vi se att  $x_i$  kan bli approximerad av  $z$  genom några skalärer  $\alpha$  så att

$$\hat{x}_{i,t} = \alpha_i z_t, \quad i = 1 \dots$$

<sup>8</sup>Ett annat företag som mäter globalisering på ett liknande sätt är KOFL <http://www.globalization-index.org>

<sup>9</sup>Exemplet beskriver en metod som kallas "Principal Component"; Principal Component är en submetod av Faktoranalys.



Faktoranalys väljer vikter  $\lambda$  och  $\alpha$  så att

$$S = \sum_t \sum_i (x_{i,t} - \hat{x}_{i,t})^2$$

minimeras. På ett sådant vis kan den icke observerbara variabeln  $z$  hittas. Faktoranalys är alltså ett statistiskt verktyg att finna vikter för de olika indikatorerna.

Personligen anser jag att faktoranalys är ett kraftfullt verktyg som passar mycket bra in i frågan. Ett index av samma typ som Foreign Policy/A.T. Kearney bör rimligen vara viktat enligt faktoranalys. Naturligtvis väcks återigen frågan över vad som är syftet med indexet. Igen, om syftet är att använda indexet i en regression för någon målvariabel så är det naturligtvis bättre att använda de "råa" indikatorerna själva i regressionen. Är poäng å andra sidan att se hur globaliserade länder är, så är det en bra metod.

**2.4. En historisk tillbakablick.** Av de tre klasserna av metoder nämnda ovan så är de två sistnämnda relativt nya: Artiklar som diskuterar faktoranalys är publicerade efter 2005 och i A.T. Kearney and Foreign-Policy (2001) uttrycks det att

Everyone talks about globalization, but no one has tried to measure its extent . . . at least not until now.

Detvillsäga att A.T. Kearney and Foreign-Policy (2001) är det första försöket att kvantifiera globalisering i form av ett enskilt index. Före 2001 har man alltså endast använt sig av enskilda indikatorer som antingen har fått agera proxy för "globalisering" eller som man har valt att fokusera på på grund av indikatorns eget värde.

Historiskt så har den typen av analyser varit begränsade. Anledningen har varit bristen på pålitlig data: även hos industrialiserade länder har bristen på data varit högst påtaglig under större delen av 1900-talet. Efter lite detektivarbete så är Pryor (1966) den tidigaste källan. Pryor (1966), i likhet med Dollar (1992), tittar på priser och använder lagen om ett pris som ett proxy för hur väl ekonomiskt integrerade länder är. Enligt Leamer (1987) så använder Sampson and Yeats (1977) och Bergsten and Cline (1983) en liknande metod medan Balassa and Balassa (1984) tittar på "import penetration ratios" som en proxy för mängden handelshinder. Vidare kan det nämnas att enligt Baldwin (2003) så skapar Michaely, Papageorgiou and Choksi (1991) index på "handelsliberalisering" och Little, Scitovsky and Scott (1970) och Balassa and Associates (1970) mäter ekonomisk integration via "the effective rate of protection".<sup>10</sup> Leamer (1987) mäter öppenhet ifrån ett mycket dogmatiskt perspektiv: Han låter residualen mellan empiriska handelsflöden och de teoretiskt föreslagna dito av Heckscher-Ohlin-Vanek modellen representera öppenhet. Som tidigare nämnts så använder Dollar (1992), lagen om ett pris, Sachs and Warner (1996) använder ett relativt komplicerat mönster för att skapa ett "dummyindex", Edwards

<sup>10</sup>Se exempelvis [http://en.wikipedia.org/wiki/Effective\\_rate\\_of\\_protection](http://en.wikipedia.org/wiki/Effective_rate_of_protection)

(1998) använder nio mått på öppenhet; kombinationer av mått som tidigare diskuterats i den här artikeln samt andra mer obskyra mått. Eftersom Edwards (1998) fokuserar på regressioner är det inget problem att inte endast ha ett mått. Frankel and Romer (1999) och Dollar and Kraay (2002) använder "the trade share of GDP" och Rodriguez and Rodrik (2001) använder ett mått på handelshinder som en proxy.

**2.5. Diskussion.** Ovan har tre klasser av försök att kvantifiera globalisering presenterats. De har alla sina fördelar och motsvarande nackdelar. En generell summering är följande:

1, NBER-gängets metod är att använda någon eller några proxys som är i sig mätbara och data finns tillgänglig. Metoden är bra för deras syften; att mäta globaliseringens effekter på storheter som BNP eller ekonomisk jämlikhet. Ett enskild index är i deras fall överflödigt.

2, A.T. Kearney/Foreign Policys globaliseringsindex är mycket ambitiös och mycket godtyckligt, såväl med avseende på inkluderade variabler samt hur dessa bör viktas. Fördelen med indexet är just att *ett* index presenteras som syftar till att sammanfatta en lands relativa placering i globaliseringsligan.

3, Faktoranalys kan bäst beskrivas vara en förbättring av globaliseringsindexet ovan: Det lider fortfarande av godtycklighet med avseende på vilka variabler som inkluderas, men har en vetenskaplig metod att ta fram viktterna på. En fördel med denna metod är alltså att det undviker en godtycklighetsfaktor och mildrar den andra.<sup>11</sup>

Personligen anser jag att valet av index bör betraktas utifrån syften; är syften att visa grafer med globalisering på x-axeln och exempelvis tillväxt på y-axeln (a la Johan Norberg) så är faktoranalysmetoden tillsammans med A.T. Kearney/Foreign Policys variabler att föredra. Däremot anser jag att det är mer informativt att visa samma graph men med någon variabel i NBER anda på x-axeln; ett index döljer mycket information.

Som avslutande poäng vill jag också rikta blicken mot OECD:s handbok "on economic globalisation indicators" (OECD 2005). Handboken presenterar inte ett uniformt sätt att mäta globalisering, men gör ett ypperligt arbete i att peka ut ekonomiska indikatorer för globalisering. I kort kan det sägas att handboken:

1, Identifierar indikatorer som "provides measurement of globalisations magnitude and intensity."

2, Presenterar hur dessa indikatorer kan erhållas ifrån OECD:s egna dataset på ett lättillgängligt sätt.

3, Relaterar *inte* globalisering till ekonomisk tillväxt eller politiska beslut.

---

<sup>11</sup>Den mildrar den andra genom att mängden variabler i indexet kan endast underskattas, och inte överskattas. Detta eftersom vikten på en icke-signifikant variabel automatiskt blir noll.

Indikatorerna som OECD rekommenderar är många, men koncist faller de inom grupperna: *Internationell handel*, *Foreign Direct Investment*, *Aktiviteten hos multinationella företag* samt *Internationell spridning av teknologi*.

Som en sista kommentar vill jag påpeka att det är allmänt ansett som mycket svårt att mäta globalisering. Mått som A.T. Kearney and Foreign-Policy (2001) och Andersson and Herbertsson (2005) är högt korrelerade (vilket får anses vara positivt), men de skulle aldrig accepteras som giltiga av NBER-gänget. Mått som är baserade på handelshinder, lagen om ett pris och handeln som procent av BNP är väl använda i akademiska kretsar, men tyvärr nästan helt okorrelerade med varandra; vilket får anses mycket dåligt (Pritchett 1991). Vidare skulle jag också vilja uppmärksamma ett paper som diskuterar akademikernas mått på ett mycket bra sätt: Krishna (2005).

### 3. GLOBALISERING OCH UTBUDESKEDJAN

När man diskuterar globaliseringen och företagen är det av vikt att se det ur ett annat perspektiv än ovan; för företagen är globaliseringen till stor del endogen. Det är företagen som driver globaliseringen.

Globalisering kommer i detta stycket att diskuteras exogent. Dvs. ur det enskilda företags perspektiv av öppnade globala marknader samt penetrationen av dessa marknader av andra företag.

I grova drag kan det sägas att globalisering genererar två nya element i företagens produktionsmiljö (The Economist Intelligence Unit 2006):

- i Ökad konkurrens
  - (a) Implicerar till stor del kostnadsminimering
- ii Nya marknader
  - (a) Nya preferenser: produktvariation
  - (b) Nya produktionsmöjligheter: låglönemarknader

Syftet med detta stycket är att diskutera vad dessa nya element kan tänkas ge för utmaningar till västerländska företag.

#### 3.1. Två produktionsmetoder. (Dassbach 1994)

3.1.1. *Massproduktion*. Massproduktion startade i och med Henry T. Fords revolutionerande löpandebandprincip: En princip som bygger på kraftigt standardiserade produkter, produktspecifikt kapital samt mycket specialiserade arbetsuppgifter för de anställda. Dessa arbetsuppgifter kräver för den stora gruppen arbetare ingen speciell kompetens; arbetet är enkelt och, tyvärr ofta, monotont. Inom detta produktionssätt anammas också något som kallas "vertikal integration": principen där moderföretaget äger hela utbudskedjan; allt ifrån tillverkare av muttrar till återförsäljare. Allt detta sammantaget gör produktionen inflexibel men mycket kostnadseffektiv på grund av oerhörda skalfördelar. På grund av långa ledder har dessa företag

stora lager och det tar lång tid för företaget att börja producera en ny produkt (eftersom kapitalet är mycket produktspecifikt). Dessutom så finns det ett problem med kvalitetskontroll; misstag upptäcks vanligtvis när tusental eller hundratusentals produkter redan felaktigt producerats.

Genom vertikal integration kan denna typen av företag enkelt flytta sin produktion till låglöneländer (så kallad “off-shoring”); trots produktion i ett annat land behålles full kontroll av produktionen genom att moderföretaget äger alla led i utbudskedjan. Denna utflytt av produktionen skedde på sjuttio-tiotalet och var mycket framgångsrik.

**3.1.2. Lean Production.** Lean production är en produktionsmetod utvecklad i Japan av Toyota. Lean production är ett något diffused begrepp men generellt kan det sägas att det är ett produktionssätt där fokus ligger på: Flexibilitet, kostnadseffektivitet, kvalitetskontroll på alla nivåer, gruppbyggande, kommunikation, samt utbildad arbetskraft. Ett företag som använder lean production ger arbetarna “frihet under ansvar”, fritt tänkande och belönar initiativ. Samtidigt finns den en oerhörd medvetenhet att alltid skära kostnader samt att upphålla kvaliteten i alla steg i processen. Vidare använder inte lean production vertikal integration; istället används nätverk med underkontrakterare som utför allt arbete som inte är kärnverksamhet. Utöver detta används “just in time” principen för att minska risken för osålda produkter samt lagerkostnader.

Lean production har naturligtvis inte de skalfördelar som massproduktionen har, men ändå är det ett mycket konkurrenskraftigt sätt att producera: Misstag upptäcks tidigt, olönsamma moment i produktionen läggs ner eller utkontrakteras, fokus ligger på kärnverksamheten, lagerkostnaderna är minimala och produktutveckling samt diversifiering är billigt.

Naturligtvis är det komplicerat för företag med denna produktionsmetod att flytta verksamhet, eller att utkontraktera verksamhet till lågkostnads-länder; politisk och ekonomisk instabilitet, kulturella skillnader, informationshinder etc. gör utlandsverksamhet komplicerad. Genom att organisationen är mycket slimmad är den också mycket sårbar: Ett litet misstag hos en underkontrakterare kan få mycket stora konsekvenser hos moderföretaget: en så kallad bull-whip effekt.<sup>12</sup>

Västvärldens företag befinner sig ofta inom en av dessa klacifieringar, eller någonstans i gränslandet mittimellan. Många företag gör stora ansträngningar för att kombinera dessa produktionsmetoder för att få ut respektive fördelar.

**3.2. Globaliseringens utmaningar.** Som tidigare nämnts genererar öppnade internationella marknader ökad konkurrens samt ökade möjligheter via nya marknader. De nya marknaderna ger ökade möjligheter på två olika sätt:

---

<sup>12</sup>Det är dock inte ovanligt att denna typen av företag kan etablera sig i andra länder i västvärlden; Toyota har till exempel flera fabriker i USA.

Genom att flytta en viss del av verksamheten utomlands (offshoring) eller att utkontraktera delar av verksamheter (outsourcing) till lågkostnadsländer kan framförallt arbetskraftskostnader minimeras. Vidare ger den nya marknaderna företagen möjligheter att sälja sina produkter till nya kundsegment. Sammantaget genererar alla dessa förändringar stora utmaningar för företagen.

3.2.1. *Kostnader.* Som tidigare nämnts var det generellt sätt enkelt för företag av massproduktionskaraktär att utnyttja möjligheten att flytta viss produktion till låglöneländer. Genom vertikal integration kan massproduktionskaraktären bibehållas även i detta fallet. Kostnader för dessa företag kan relativt enkelt hållas nere. Däremot är det desto svårare för företag med lean production som produktionsmetod.

LP företag förlitar sig till stor del på utbildad arbetskraft; personalen måste vara kompetent och flexibel för att ständigt kvalitetskontrollera och utveckla samt omställa produktionen i takt med efterfrågan. Ofta kan denna arbetskraft vara dyr och svår att hitta i låglöneländer. I exempelvis Indien är utbildad arbetskraft marginellt billigare än i europeiska länder. Ett annat problem som möter företag av LP karaktär är hur utbudskedjan måste förändras. Underkontraktörsnätverken, som är av oerhörd vikt för LP företag, kan bli komplicerade om företagen "outsourcar" till företag i utvecklingsländer; språkliga och kulturella skillnader kan snabbt göra sig påminda. Vidare gör nya geografiska avstånd sitt när det kommer till principer som "just in time": för en leverans som tar exempelvis fem veckor måste efterfrågan vara prognostiserad för att inte generera oacceptabla väntetider för kunden (Murray 2004). Viss mått av lagerhållning är förmodligen oundvikligt. Naturligtvis hjälper kommunikationsmedel såsom internet oändligt mycket i denna processen (Department of Trade and Industry 2005).

3.2.2. *Nya Marknadsegment.* Nya marknadssegment kräver nya variationer av produkter.<sup>13</sup> Historiskt har det också visat sig att kraven på variation har ökat (Marin and Verdier 2002). Detta ställer naturligtvis krav på företagen att utöka sitt sortiment med nya variationer. För företag som arbetar inom LP filosofin ställer detta till mindre problem; flexibilitet är dessa företags konkurrensfördel. Dock för MP baserade företag är detta ett problem. På grund av långa ledder, produktions specifikt kapital och utbildad arbetskraft tar förändringar lång tid och de är mycket kostsamma. Denna svårighet skall inte underskattas; det var av ett sådant skäl som Ericsson (MP) förlorade mobiltelefonkampen mot Nokia (LP), och tvingades att gå ihop med ett LP företag (Sony). Dessutom anses det allmänt att i den globala ekonomin kommer konkurrens ske genom innovation, eller, produkt differentiering (The Economist Intelligence Unit 2006). Massproduktionsföretag kommer att få det tufft i en sådan värld.

---

<sup>13</sup>Exempelvis datorprinters måste omställas till att hantera nya språk (Murray 2004).

Vissa analytiker pratar om att världen går mot en tredje era (förutom massproduktionseran och lean production eran): “The Mass Customization Era” (Federal Reserve Bank of Dallas 2005). Ett exempel på ett företag som anammat denna tredje vägen är Dell. Via Dells hemsida kan kunda skräddarsy sin egen persondator till ett mycket lågt pris ([www.dell.com](http://www.dell.com)).

**3.3. Just in Time vs. Just in Case.** I en mer och mer globaliserad värld möter företagen ökad risk. Det kan vara allt ifrån politisk risk i nya länder till terroristattacker och hur regeringar reagerar på sådana.<sup>14</sup> Extremt slimmade organisationer utsätter sig således för en enorm risk i en global värld (Murray 2004). Om en bricka i det komplicerade spelet av underleverantörer fallerar, så drabbas ditt företag hårt. Just in time genererar en stor risk. Just på grund av detta anser många gurus att företag måste undvika denna (Murray 2004). Ett sätt är att ha flera underleverantörer. Ett annat att överge principen av Just in time till förmån för just in case; dvs. att man har ett visst lager i fall att. Detta kan ses som en försäkring.

**3.4. Vertical Integration or Vertical Specialization.** I och med globaliseringen möter företaget ett ytterligare problem; huruvida vertikal integrering eller vertikal specialisering är optimalt. Vertikal integrering ger företaget kontroll, något som är av stor vikt då det föreligger kulturella, geografiska och språkliga barriärer mellan huvudkontoret och underleverantörer. Å andra sidan generera vertikal integrering hierarkiska organisationer med mellanchefer som sällan tillför mer än formell övervakning och rapportering. Dessutom så producerar ofta underleverantörerna produkter som andra företag kan göra bättre.

Vertikal specialisering å andra sidan ger minskad kontroll och utsätter företaget för ökade risker; det räcker med att en underleverantör, eller en underleverantörs underleverantör, fallerar för att det skall ge stora konsekvenser på företaget i fråga. Dock så genererar vertikal specialisering effektivitet eftersom alla företag endast producerar exakt det som de gör bäst. Riskerna kan dock, som tidigare nämnt, minskas med hjälp av flertalet underleverantörer, samt någon form av “just in case” princip.

Hummels, Ishii and Yi (2001) indikerar att vertikal specialisering ökat med nästan 30% från 1970 till 1990, medan Marin (2005) menar att företagets val mellan dessa två beror på hur kostsamt det är för företaget att råka ut för “hold-ups”. Se även Grossman and Helpman (2002) för ett teoretiskt bidrag till debatten.

#### 4. GLOBALISERING ÄR INGET NYTT FENOMEN

Globalisering är inget nytt fenomen. Slutet på 1800-talet var en period of dramatisk globalisering och världsekonomin var oerhört integrerad redan

<sup>14</sup>Tillexempel så stoppades all flygtrafik till New York under ett par dagar under 9/11. Detta påverkade svenska leveranser till USA, även om terroristattacken själv inte påverkade dessa nämnvärt.

1914 – även med dagens mått (O'Rourke 2001).<sup>15</sup> O'Rourke (2001) klassificerar "globaliseringsperioden" att sträcka sig ifrån 1870 till och med idag och de delar in denna i fyra faser: Den första vågen (1870-1913), "deglobaliseringsperioden" (1914-1950), "the golden age" (1951-1973) och den andra vågen (1974-).

Enligt Bhandari and Heshmati (2005) var den första vågen i stor del driven av internationell handel samt interkontinentala flöden av finansiella tillgångar samt migration. Den europeiska kolonialismen är den främsta anledningen för denna globalisering. Efter första världskriget präglades världen till stor del av nationalism, nationella imperier och introvert politik. Efter det andra världskriget och fram till sjuttio-talet, "the golden age", präglades västvärlden av "dekolonialisering", och internationella band knöts för att öka handel och säkra freden (som till exempel Kol- och Stålunionen i Europa). Den andra globaliseringsvågen, som vi är inne i idag, är präglad av helt andra faktorer: globaliseringen är idag främst driven av avreguleringar av finansiella marknader, låga transporthägnader och effektiva transportmedel (till exempel flyget), snabb och billig kommunikation, östeuropas kollaps samt tidigare ekonomiers imponerande framgångar.

---

<sup>15</sup>Enligt Bhandari and Heshmati (2005) startade globaliseringen redan med industriella revolutionen, 1789.

## REFERENSER

- Andersson, T. M. and Herbertsson, T. T.: 2005, Quantifying globalization, *Applied Economics* **37**.
- Balassa, B. and Associates: 1970, *The Structure of Protection in Developing Countries*, Baltimore: The Johns Hopkins Press.
- Balassa, B. and Balassa, C.: 1984, Industrial protection in the developed countries, *The World Economy* **7**.
- Baldwin, R. E.: 2003, Openness and growth: What's the empirical relationship?, *NBER Working Paper* (9578).
- Bergsten, F. C. and Cline, W. R.: 1983, *Trade Policy in the 1980's*, Washington D.C.: Institute for International Economics, chapter Trade Policy in the 1980's: An Overview, pp. 59–98.
- Bhandari, A. K. and Heshmati, A.: 2005, Measurement of globalization and its variations among countries, regions and over time, *IZA Discussion Paper Series* (1578).
- Dassbach, C. H.: 1994, Where is north american automobile production headed?: Low-wage lean production, *Electronic Journal of Sociology*.
- Dollar, D.: 1992, Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: Evidence from 95 ldc's, 1976-1985, *Economic Development and Cultural Change* **40**(3).
- Dollar, D. and Kraay, A.: 2002, Growth is good for the poos, *Journal of Economic Growth* **7**.
- Edwards, S.: 1998, Openness, productivity and growth: What do we really know?, *Economic Journal* **108**(447).
- Frankel, J. A. and Romer, D.: 1999, Does trade cause growth, *American Economic Review* **89**.
- Grossman, G. M. and Helpman, E.: 2002, Integration versus outsourcing in industry equilibrium, *The Quarterly Journal of Economics*.
- Hummels, D., Ishii, J. and Yi, K.-M.: 2001, The nature and growth of vertical specialization in world trade, *Journal of International Economics* **54**.
- Krishna, K.: 2005, Openness, *Unpublished Manuscript*.  
<http://econ.la.psu.edu/kkrishna/433-open.pdf>.
- Leamer, E. E.: 1987, Measures of openness, *UCLA Working Papers* (447).
- Little, I., Scitovsky, T. and Scott, M.: 1970, *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*, Cambridge: Oxford University Press.
- Lockwood, B.: 2001, How robust is the foreign policy/kearney index of globalisation, *CSGR Working Paper* (79).
- Lockwood, B. and Redano, M.: 2005, The csgr globalisation index: an introductory guide, *CSGR Working Paper* (155).
- Looney, R.: 2004, Why has globalization eluded the middle east, *Strategic Insights* **3**(12).
- Marin, D.: 2005, A new international division of labor in europe: Outsourcing and offshoring to eastern europe, *Papers and Proceedings of the European Economic Association Congress, Amsterdam, August 2005*.
- Marin, D. and Verdier, T.: 2002, Globalization and the "new enterprise", *University of Munich Discussion paper* **2002-07**.
- A.T. Kearney and Foreign-Policy: 2001, Measuring globalization, *Foreign Policy* (122).
- Department of Trade and Industry, U. K.: 2005, The globalisation of business, *DTI White Paper*.
- Federal Reserve Bank of Dallas: 2005, Supply chain management: The science of better, faster, cheaper, *Southwest Economy* **2**.
- The Economist Intelligence Unit: 2006, Globalization and manufacturing, <http://www.kpmg.com/news/index.asp?cid=1205>.
- Michaelis, M., Papageorgiou, D. and Choksi, A. M.: 1991, *Lessons of Experience in Developing World*, Oxford: Basil Blackwell.



- Murray, S.: 2004, Supply chain: From just-in-time to “just in case”, *Financial Times* .
- Najam, A.: 2001, Mismeasuring globalization, *Foreign Policy* (123).
- O’Rourke, K. H.: 2001, Globalization and inequality: Historical trends, *NBER Working Paper* (8339).
- Parsley, D. and Wei, S.-J.: 2001, Limiting currency volatility to stipulate goods market integration: A priced based approach, *NBER Working Paper* (8468).
- Pritchett, L.: 1991, Measuring outward orientation in developing countries can it be done?, *The World Bank Working Papers* (566).
- Pryor, F. L.: 1966, Trade barriers of capitalist and communist nations against foodstuffs exported by tropical underdeveloped nations, *The Review of Economics and Statistics* **48**(4).
- Ravn, M., Imbs, J., Mumtaz, H. and Rey, H.: 2005, PPP strikes back: Aggregation and the real exchange rate, *Quarterly Journal of Economics* **120**(1).
- Rodriguez, F. and Rodrik, D.: 2001, *NBER Macroeconomics Annual 2000*, MIT Press, Cambridge MA.
- Rodrik, D.: 2002, Feasible globalization, *NBER Working Paper* (9129).
- Sachs, J. and Warner, A.: 1996, How to catch up with the industrial world - achieving rapid growth in europe’s transition economies, *Transition* **7**(9-10). World Bank.
- Sampson, G. P. and Yeats, A.: 1977, An evaluation of the common agricultural policy as a barrier facing agricultural exports to the european economic community, *American Journal of Agricultural Economics* **59**.
- OECD: 2005, Measuring globalisation, *OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators* .