



IFAU – INSTITUTET FÖR
ARBETSMARKNADSPOLITISK
UTVÄRDERING

**Uppfattas tjänstehandel som
mindre rättvis än varuhandel?
En studie av attityder till
låglönekonkurrens i utrikeshandel**

Lars Calmfors
Girts Dimdins
Marie Gustafsson Sendén
Henry Montgomery
Ulrika Stavlöt

RAPPORT 2011:22

Institutet för arbetsmarknadspolitisk utvärdering (IFAU) är ett forskningsinstitut under Arbetsmarknadsdepartementet med säte i Uppsala. IFAU ska främja, stödja och genomföra vetenskapliga utvärderingar. Uppdraget omfattar: effekter av arbetsmarknadspolitik, arbetsmarknadens funktionssätt, arbetsmarknadseffekter av åtgärder inom utbildningsväsendet och arbetsmarknadseffekter av socialförsäkringen. IFAU ska även sprida sina resultat så att de blir tillgängliga för olika intressenter i Sverige och utomlands.

IFAU delar även ut forskningsbidrag till projekt som rör forskning inom dess verksamhetsområden. Forskningsbidragen delas ut en gång per år och sista dag för ansökan är den 1 oktober. Eftersom forskarna vid IFAU till övervägande del är nationalekonomer, ser vi gärna att forskare från andra discipliner ansöker om forskningsbidrag.

IFAU leds av en generaldirektör. Vid institutet finns ett vetenskapligt råd bestående av en ordförande, institutets chef och fem andra ledamöter. Det vetenskapliga rådet har bl.a. som uppgift att lämna förslag till beslut vid beviljandet av forskningsbidrag. Till institutet är även en referensgrupp knuten där arbetsgivar- och arbetstagersidan samt berörda departement och myndigheter finns representerade.

Rapporterna finns även i tryckt format. Du kan beställa de tryckta rapporterna via telefon eller mejl. Se nedanstående kontaktinformation.

Postadress: Box 513, 751 20 Uppsala
Besöksadress: Kyrkogårdsgatan 6, Uppsala
Telefon: 018-471 70 70
Fax: 018-471 70 71
ifau@ifau.uu.se
www.ifau.se

IFAU har som policy att en uppsats, innan den publiceras i rapportserien, ska seminariebehandlas vid IFAU och minst ett annat akademiskt forum samt granskas av en extern och en intern disputerad forskare. Uppsatsen behöver dock inte ha genomgått sedvanlig granskning inför publicering i vetenskaplig tidskrift. Syftet med rapportserien är att ge den ekonomiska politiken och den ekonomisk-politiska diskussionen ett kunskapsunderlag.

Uppfattas tjänstehandel som mindre rättvis än varuhandel? En studie av attityder till låglönekonkurrens i utrikeshandel

av

Lars Calmfors¹, Girts Dimdins², Marie Gustafsson Sendén³, Henry Montgomery⁴,
Ulrika Stavlöt⁵

2011-11-09

Sammanfattning

Ett antal arbetsmarknadskonflikter relaterade till låglönekonkurrens med utstationerad arbetskraft (bl.a. Vaxholmsfallet) har blivit livligt uppmärksammade i den offentliga debatten i EU. Av debatten att döma tycks de flesta medborgare ha en mer negativ inställning till låglönekonkurrens i tjänstehandel än i varuhandel. En enkätstudie bekräftar attitydskillnaden och visar dessutom att män, högre utbildade, studenter, företagare samt personer med borgerliga sympatier och en allmänt EU-positiv inställning är generellt mer positiva till alla typer av låglöneimport. Vi genomförde även experiment för att klargöra om attityden till tjänstehandel bildas utifrån rationella överväganden angående olika underliggande attityddimensioner eller om dessa attityddimensioner på grund av koherenssökande i stället anpassas till den generella attityden. Vi fann starkt stöd för att koherenssökande spelar stor roll och att denna tendens tycks vara kraftigare för dem som är negativa till låglönekonkurrens än för dem som är positiva. Det kan tolkas på två olika sätt: antingen att de positiva är mer rationella eller att de har mer sammanhängande uppfattningar därför att de utmanar den existerande ordningen.

¹ Institutet för internationell ekonomi, Stockholms universitet.

² Department of Psychology, University of Latvia, och SSE Riga.

³ Psykologiska institutionen, Stockholms universitet.

⁴ Psykologiska institutionen, Stockholms universitet.

⁵ FORES.

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	3
2	Enkätundersökningen	8
2.1	Beskrivning.....	8
2.2	Regressionsanalys.....	12
2.3	Slutsatser från enkätundersökningen	23
3	Psykologiska experiment.....	24
3.1	Undersökningsdesign, procedur och deltagare.....	24
3.2	Resultat.....	27
3.3	Slutsatser från experimenten	38
4	Sammanfattande diskussion	39

1 Inledning⁶

Frågan om i vilken utsträckning låglönekonkurrens med utstationerad arbetskraft ska tillåtas inom EU har varit flitigt debatterad under senare år. Debatten har bland annat handlat om byggnadsarbetare i Sverige (Vaxholmsfallet) och Storbritannien, rörmokare i Frankrike och slaktare i Tyskland.⁷ De flesta medborgare tycks ha en mer negativ inställning till låglönekonkurrens vid import av tjänster än vid import av varor.

Detta står i stark kontrast till inställningen bland nationalekonomer, där det i princip råder konsensus om nyttan av fri handelskonkurrens oavsett typ av handel. Det finns starkt forskningsstöd för att också liberalisering av tjänstehandeln ger betydande välfärdsvinster (Francois och Hoekman 2009).

Trots att tjänsteproduktion svarar för den i särklass största delen av BNP i de flesta ekonomiskt utvecklade länder, har forskningen kring tjänstehandel varit sparsam. I regel utgår nationalekonomiska läroböcker från att tjänster produceras i hemmamarknadssektorn och därför inte är föremål för utrikeshandel. De senaste tio åren har dock en både teoretisk och empirisk litteratur om tjänstehandel vuxit fram, huvudsakligen inriktad på producenttjänster. Ett dominerande tema i den teoretiska forskningen är i vilken utsträckning handel med tjänster skiljer sig från handel med varor. Trots att vissa forskare argumenterar för att tjänstehandel kännetecknas av specifika karaktäristika, som samtidig produktion och konsumtion, kvarstår dock de normativa slutsatserna från traditionell handelsteori. Den empiriska litteraturen visar på anmärkningsvärda likheter mellan varuhandel och tjänstehandel (Breinlich och Crisuolo 2010).

GATS (Världshandelsorganisationen WTO:s internationella tjänstehandelsavtal) definierar utifrån leveranssätt fyra former av tjänstehandel: 1. Gränsöverskridande handel (till exempel ett telefonsamtal över en landsgräns); 2. Konsumtion utomlands (till exempel turism); 3. Lokal etablering (till exempel ett dotterbolag i ett annat land); 4. Tillfällig personrörlighet (till exempel ett tillfälligt besök av en expert) (Kommerskollegium 2011). Vår studie fokuserar på denna fjärde typ av tjänstehandel som innebär att en person utstationeras tillfälligt i ett annat land. Denna form av tjänstehandel är den som möter flest

⁶ Vi tackar seminariedeltagare vid Psykologiska institutionen vid Stockholms universitet, Institutet för social forskning (SOFI), den tionde årliga SNEE-konferensen i Mölle 2008, Institutet för Näringslivsforskning (IFN), Institutet för arbetsmarknadspolitisk utvärdering (IFAU), Kommerskollegium, SPSP i Tampa 2009 samt Fredrik Andersson, Tommy Gärling, Harry Flam, Henrik Horn, Erik Lindquist, Martin Lundin, Per Skedinger och Peter Skogman Thoursie för värdefulla kommentarer. Vi är tacksamma för finansiering från IFAU och SIEPS.

⁷ Se till exempel Courier International (2005), Le Soir (2005) och Knabe och Schöb (2008).

handelshinder och där, att döma av den offentliga debatten, det opinionsmässiga motståndet är störst.

Traditionell handelsteori analyserar hur utrikeshandel påverkar såväl samhällsekonomin som helhet som olika grupper. Givet att individerna styrs av ekonomiskt egenintresse kan denna teori användas för att härleda olika individers sannolika inställning till handel. Enligt *Heckscher-Ohlinmodellen*, som syftar till att förklara de *långsiktiga* konsekvenserna av handel, sker handelsutbyte mellan länder som skiljer sig i fråga om den relativa tillgången på olika produktionsfaktorer (se till exempel Caves m.fl. 2007 eller Krugman och Obstfeld 2008). Länder med stor tillgång på real- och humankapital i förhållande till (enkel) arbetskraft, som Sverige och andra västeuropeiska länder, specialiserar sig på produktion av kapitalintensiva produkter. Länder med stor tillgång på arbetskraft i förhållande till kapital (de nya EU-länderna och andra tillväxtländer) specialiserar sig i stället på produktion av arbetskraftsintensiva produkter. Länder med relativt sett mycket kapital exporterar kapitalintensiva varor och importerar arbetskraftsintensiva sådana. I dessa länder minskar den relativa faktoravkastningen för arbetskraft, det vill säga lönerna för (okvalificerad) arbetskraft minskar relativt avkastningen på realkapital och lönerna för högutbildade. Det motsatta sker i länder med relativt sett mycket arbetskraft.

Utifrån Heckscher-Ohlinmodellen bör man vänta sig att högutbildad arbetskraft i ett land som Sverige är positiv till ökad tjänstehandel med låglöneländer, medan lågutbildad arbetskraft är negativ. Denna hypotes bygger på antaganden om rationella individer som agerar utifrån sitt *ekonomiska egenintresse* och förstår konsekvenserna av ökad handel. Dessa antaganden kan vara en mer eller mindre korrekt beskrivning av verkligheten. Handelspolitik är ett komplext område där många människor förmodligen har svårt att bilda sig en uppfattning om de samlade effekterna och där mer *känslomässiga överväganden* kan spela en stor roll.

Psykologisk forskning visar att förluster upplevs väga tyngre än vinster, vilket kan leda till att människor avstår från möjligheter till vinster när det samtidigt finns risker för förluster (Kahneman och Tversky 1979, Tversky och Kahneman 1981). Även om handelsliberalisering ger positiva nettoeffekter, kan negativa arbetsmarknadseffekter uppfattas som viktigare än välfärdsvinster av lägre konsumentpriser. Detta psykologiska fenomen är också relaterat till *synlighet*: effekterna på en välavgränsad grupp arbetstagare som möter ökad internationell konkurrens kan vara tydligare, och därmed uppfattas som viktigare, än effekterna på en större och mer anonym grupp konsumenter (Krosnick m.fl. 1993, Fabrigar m.fl. 2005).

Eftersom händelser i nära tid kan upplevas som mer konkreta, och därmed mer betydelsefulla, än händelser längre bort i tiden (Trope och Liberman 2003), kan det också spela roll att de negativa arbetsmarknadseffekterna av handelsliberalisering inträffar redan på kort sikt, medan de fulla välfärdsvinsterna tar längre tid att uppstå: de förutsätter nämligen att arbetskraft som friställs i sektorer som stagnerar på grund av ökad importkonkurrens ska flytta över till expanderande exportsektorer. Denna tidsaspekt kan bidra till mer negativa attityder till tjänstehandel än till varuhandel, eftersom varuhandeln sedan länge varit fri och därför redan lett till omfattande strukturomvandlingar, medan sådana processer i tjänstesektorn till stor del ännu ligger i framtiden.

En attityd kan ur ett psykologiskt perspektiv ses som ett kognitivt nätverk av värderingar, erfarenheter och faktauppfattningar som kan beskrivas i olika *dimensioner*. Attityder till handel baseras till exempel på dimensioner som berör rättvisa, konkurrens och uppfattningar om både nuläget och framtida konsekvenser. Formuleringen av en ny attityd kan antingen baseras på ett existerande sådant nätverk av attityddimensioner eller innebära att nya nätverk bildas (Monroe och Read 2008).

För nationalekonomer är det ett naturligt antagande att en individs generella värdering av en viss typ av handel kan härledas från ett antal specifika ställningstaganden, det vill säga att en individ har en väldefinierad nyttofunktion som inkluderar ett antal argument motsvarande olika attityddimensioner. Sådan rationell formulering av de generella attityderna har påvisats inom den psykologiska forskningen, till exempel av Fishbein (1963), Anderson (1971) samt Fishbein och Ajzen (1975).

En alternativ hypotes är att en individ även kan rättfärdiga en generell attityd genom att anpassa sina attityddimensioner så att de stämmer överens med den generella attityden (Schwartz 2007). En del psykologisk forskning har visat att ju mer en individ tänker på vad denne har för attityd, desto starkare blir attityden (så kallad tankepolarisering) som en följd av att nätverket blir mer sammanhängande i meningen att alla värderingar och faktauppfattningar pekar åt samma håll (Monroe och Read 2008, Holyoak och Simon 1999, 2008). Psykologisk forskning kring beslutsfattande och attityder har visat att individer anpassar sina attityder och beteenden så att samstämmighet uppnås (Festinger, 1957, Abelson 1959, Rosenberg 1960).

Holyoak och Simon (1999) samt Simon m.fl. (2008) har utfört experiment för att studera om individer ändrar sina argument för eller emot vissa alternativ sedan de har fattat ett beslut. Studierna visar att underliggande attityddimensioner förändras och blir mer samstämmiga vid beslut som baseras på komplex information; denna tendens har kallats *koherenssökande*. Om detta

synsätt tillämpas på attityderna till tjänstehandel, bör de olika attityddimensionerna bli mer samstämmiga sedan en person gett uttryck för sin allmänna inställning. Holyoak och Simon (2001) har även visat att koherenssökande kan uppstå som en effekt av att läsa olika argument i en fråga utan att individerna behöver explicit uttrycka en åsikt.

I den svenska diskussionen om tjänstehandel med utstationerad arbetskraft finns det två grupper: de som företräder en friare konkurrens och de som företräder ett löneruleringsperspektiv. En intressant fråga är om graden av koherenssökande skiljer sig åt mellan de två grupperna. Det skulle kunna säga något om hur rationella de två olika gruppernas ställningstaganden är.

Företrädare för en friare konkurrens kan också beskrivas som *utmanare* till det rådande systemet, medan företrädare för löneruleringsperspektivet kan ses som *försvarare* av status quo. Tidigare forskning har visat att utmanare och försvarare bedöms på olika sätt (Jost m.fl. 2004). Utmanare bedöms oftare än försvarare som drivna av egenintresse, konfliktorienterade, extrema och osmidiga (Bäck och Lindholm 2011, Keltner och Robinson 1997, Kray och Robinson 2001, O'Brien och Crandall 2005). Konfliktrinriktningen – upplevelsen av att man måste kämpa för sin sak – kan tänkas vara kopplad till att man är mindre benägen att vika sig för motargument.⁸ Det skulle kunna vara ett skäl till att anhängare av fri låglönekonkurrens i tjänstehandeln (utmanare) är mindre påverkbara i sin attityd än förespråkare för reglerade löner för utstationerad arbetskraft (försvarare).

Vår studie syftar till att ge en systematisk empirisk bild av de svenska attityderna till låglönekonkurrens i olika typer av handel inom EU och att belysa hur dessa attityder bildas. Vi skiljer mellan tre typer av handel: import av varor, import av tjänster som innefattar utstationerad arbetskraft och utlokalisering av inhemsk produktion (så kallad *offshoring* eller *international outsourcing*). Vi kombinerar nationalekonomisk och psykologisk forskning. Mer specifikt är studiens mål att:

- Dokumentera hur attityderna till låglönekonkurrens skiljer sig åt mellan dessa tre former av utrikeshandel.
- Studera hur attityderna till låglönekonkurrens i de olika formerna av utrikeshandel relaterar till ett antal demografiska, socioekonomiska och politiska-ideologiska variabler som visat sig förklara allmänna attityder

⁸ Just detta befanns gälla i en studie av Lindström (1995) som visade att motståndare till kärnkraft (utmanare) i mindre utsträckning ändrade sin ståndpunkt när de fick ta del av motargument som hypotetiskt antogs vara giltiga än vad fallet var för anhängare av kärnkraft (försvarare).

till utrikeshandel i andra studier. De demografiska faktorerna inkluderar kön, ålder och geografisk hemvist. De socioekonomiska variablerna innefattar utbildning, facklig tillhörighet och anställningsstatus. De politiska-ideologiska faktorerna är partisympatier och attityder till EU i allmänhet.

- Undersöka hur attityderna till låglönekonkurrens i de olika typerna av handel bildas. En central fråga är vilka aspekter på sådan låglönekonkurrens (attityddimensioner) som individerna fäster störst avseende vid och som förklarar skillnaderna i allmän inställning till de olika formerna av handel. En annan huvudfråga är i vilken grad attityden till tjänstehandel bildas utifrån rationella överväganden runt olika aspekter, det vill säga från underliggande attityddimensioner, eller om dessa attityddimensioner på grund av koherenssökande i stället anpassas till den generella attityden. Vi undersöker därför hur stabila olika attityddimensioner är liksom om attitydstyrkan kan påverkas genom olika medel som till exempel att låta individer tänka över sina attityder, ge uttryck för attityderna, eller ta del av en debatt.

Forskningen genomfördes i tre steg. Först gjorde vi en pilotstudie för att ta reda på vilka attityddimensioner som upplevs som viktigast. Vi genomförde en enkätundersökning bland lekmän som fick uppge sin inställning till låglönekonkurrens med utstationerad arbetskraft i tjänstehandeln och lista de argument som de tyckte var viktigast.⁹

I det andra steget samlades data in genom en intervjuundersökning av ett representativt urval av befolkningen. Dessa användes för att beskriva attityderna till låglönekonkurrens i utrikeshandeln. Vi undersökte dels sambandet mellan den allmänna attityden till låglönekonkurrens i olika typer av handel och olika attityddimensioner, dels hur de allmänna attityderna kan förklaras av olika bakgrundsfaktorer.

I det tredje steget genomfördes experiment för att klargöra hur olika attityddimensioner hänger samman med den allmänna attityden till tjänstehandel och hur stabila dessa attityddimensioner är. En huvudfråga här är frågan om kausalitet. Kan attityddimensionerna ses som bestämmande för den allmänna attityden (hög stabilitet) eller är det på grund av koherenssökande också fråga om omvänd kausalitet, så att attityddimensionerna anpassas till den allmänna attityden (låg stabilitet)?

⁹ Pilotstudien genomfördes på Stockholms Central. Cirka 50 personer deltog.

2 Enkätundersökningen

Data samlades in av Pilen Affärsutveckling AB via telefonintervjuer av ett slumpmässigt urval (N=1000) av den svenska allmänheten mellan 17 och 75 år. Materialet innehåller för varje person uppgifter om både den allmänna inställningen till låglönekonkurrens i olika typer av utrikeshandel och den specifika inställning individen har till de vanligast förekommande argumenten rörande fri låglönekonkurrens. Vidare innehåller materialet information om demografiska, socioekonomiska och politiska-ideologiska bakgrundsvariabler.¹⁰

2.1 Beskrivning

För att mäta den *generella attityden* till låglönekonkurrens vid varuhandel, tjänstehandel och offshoring ombads intervjupersonerna att rangordna sina svar på följande frågor enligt en femgradig skala från ”våldigt bra” (5) till ”våldigt dåligt” (1):

1. Tycker du att det är bra eller dåligt att företag som producerar varor i de nya EU-länderna, och som betalar lägre löner än företag i Sverige, kan konkurrera fritt på den svenska marknaden?
2. Tycker du att det är bra eller dåligt att tjänsteproducenter, t.ex. byggföretag, i de nya EU-länderna, som betalar tillfälligt utplacerad personal i Sverige lägre löner än svenska företag, kan konkurrera fritt på den svenska marknaden?
3. Tycker du att det är bra eller dåligt att svenska företag fritt kan flytta produktion till de nya EU-länderna, där lönerna är lägre än i Sverige?

Vi lät intervjupersonerna ta ställning till en rad argument som har förekommit i den allmänna debatten om handel med låglöneländer. Dessa argument motsvarar de attityddimensioner som diskuterades i *avsnitt* 1. Med tjänstehandel som exempel ställde vi följande frågor.

¹⁰ Andelen vägrare är i detta projekt relativt hög. Närmare 200 personer vägrade att besvara frågorna. Motivet till detta angavs vara att ämnesområdet är alltför komplicerat och att kunskap saknas kring frågorna. Detta innebär att andelen vägrare relativt målpopulationen är cirka 5–10 procentenheter högre än normalt för undersökningar riktade direkt till allmänheten och som behandlar ämnen som många uppfattar som näraliggande.

Sverige kan importera tjänster, t.ex. i byggsektorn, från företag i de nya EU-länderna genom att företagen bedriver tillfällig verksamhet med egen personal i Sverige.

Om de betalar lägre löner än svenska företag...

- a. ... så är det en orättvis konkurrens för svenska löntagare som hotar löner och jobb.
- b. ... så är det orättvist mot den personalen i företagen från de nya EU-länderna eftersom den får mindre betalt än personalen i svenska företag.
- c. ... så är det bra eftersom det innebär låga priser för svenska konsumenter.
- d. ... så får det inte leda till snabba omställningar på svensk arbetsmarknad.
- e. ... så är det bra eftersom det gör det möjligt för företag från de nya EU-länderna att få uppdrag i Sverige och därmed skapa fler jobb för medborgarna i de nya EU-länderna.

I den vidare analysen refererar vi till ovanstående påståenden som ”orättvis konkurrens”, ”orättvisa löner”, ”låga priser”, ”inte snabba omställningar” och ”utländska jobb”.

Intervjupersonerna fick uppge sina svar enligt en femgradig skala av Likert-typ från ”håller inte alls med” (1) till ”håller med helt och hållet” (5). *Tabell 1* visar genomsnitt av rådata, det vill säga i vilken omfattning intervjupersonerna i genomsnitt håller med om påståendet i frågan. För att underlätta analysen har vi skalat om intervjupersonernas svar för frågorna som bygger på ett negativt påstående ”orättvis konkurrens”, ”orättvisa löner” samt ”inte snabba omställningar” så att ett högre medelvärde alltid innebär en mer handelspositiv attityd, det vill säga att (1) blir (5) och (2) blir (4) och tvärtom. Dessa omskalade medelvärden anges inom parantes i tabellen.

Tabell 1 Medelvärden av attityddimensioner och generella attityder till olika typer av handel

Attityd	Handelstyp			Medelvärde
	Varor	Tjänster	Offshoring	
Generell attityd	2,89 _{a,1}	2,34 _{a,2}	2,49 _{a,3}	2,57 _{a,f}
Orättvis konkurrens	3,11 _{b,1} (2,89 _{a,1})	3,52 _{b,2} (2,48 _{b,2})	3,39 _{b,3} (2,61 _{b,3})	3,34 _b (2,66 _a)
Orättvisa löner	2,85 _{a,1} (3,15 _{b,1})	3,11 _{c,2} (2,89 _{d,2})	2,80 _{d,1} (3,20 _{c,1})	2,92 _c (3,08 _d)
Låga priser	3,35 _{c,1}	2,85 _{d,2}	2,94 _{d,2}	3,05 _d
Inte snabba omställningar	3,43 _{cc,1} (2,57 _{d,1})	3,46 _{b,1} (2,54 _{b,1})	3,42 _{b,1} (2,58 _{ab,1})	3,44 _e (2,56 _f)
Utländska jobb	3,46 _{c,1}	2,81 _{d,2}	2,92 _{d,2}	3,06 _d

Ann: Datamaterial från Pilen Affärsutveckling AB. Medelvärden har beräknats över individerna i datamaterialet exklusive ”Vet inte” och bortfall. Endast observationer från de individer som har svarat på samtliga 18 frågor är inkluderade i beräkningarna. Medelvärden i samma kolumn med samma subskriptbokstav och medelvärden i samma rad med samma subskriptsiffra är inte signifikant skilda från varandra ($p > 0,05$). Medelvärdena inom parantes är beräknade från svarsdata med omvänd skala, det vill säga (1) blir (5) och (2) blir (4) respektive tvärtom. På så sätt innebär ett högre medelvärde alltid en mer handelspositiv attityd.

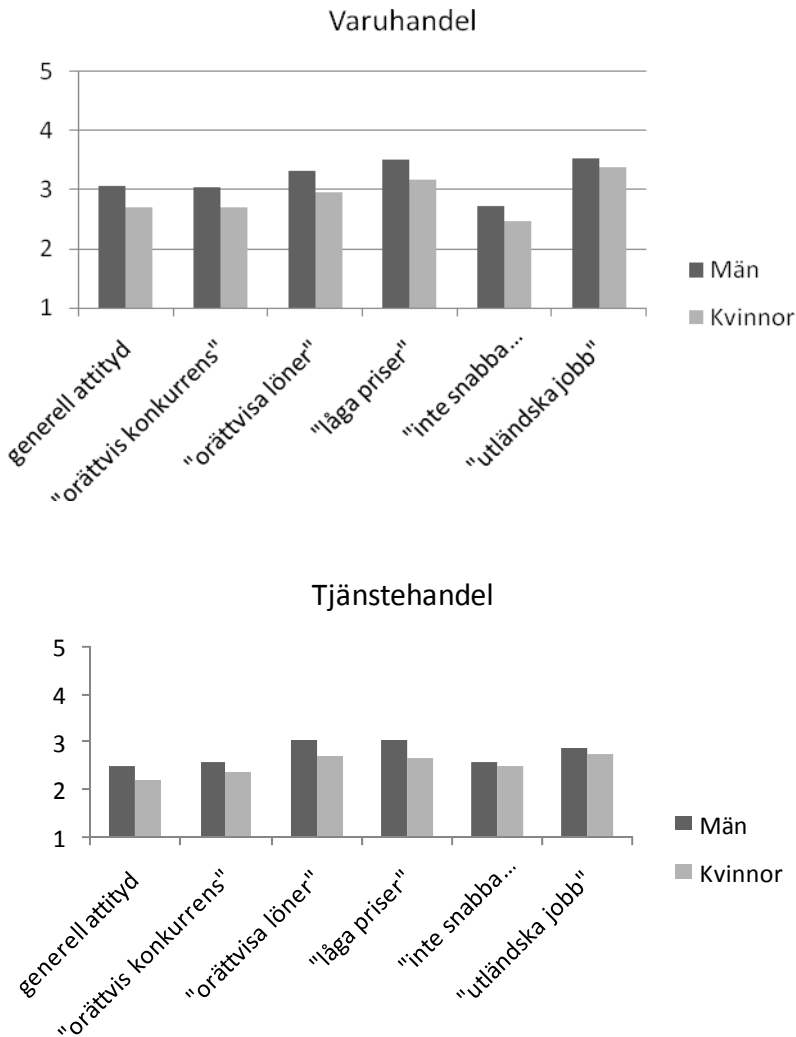
Ett antal observationer kan göras från tabellen:

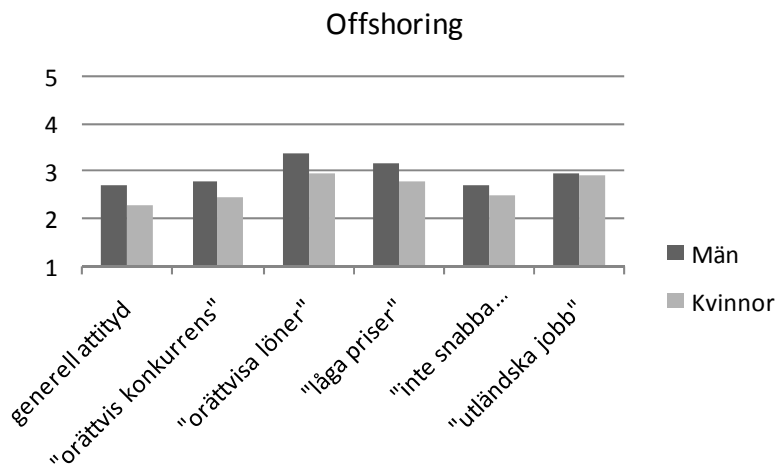
1. Eftersom alla medelvärden av den generella attityden understiger mittvärdet på skalan, som är 3, indikerar resultaten att det finns en allmän negativ inställning till fri låglönekonkurrens i utrikeshandeln. För den generella attityden ligger medelvärdena mellan ”varken bra eller dåligt” och ”dåligt”. De olika attityddimensionerna uppvisar liknande mönster.
2. Såväl de generella attityderna som de olika attityddimensionerna är mer negativa till tjänstehandel och offshoring än till varuhandel. Allra mest negativa är intervjupersonerna till tjänstehandel. Dessa resultat bekräftar intrycket från den offentliga debatten.
3. Enligt medelvärdena för samtliga handelstyper (sista kolumnen i *Tabell 1*) instämmer intervjupersonerna mest med påståendet att handel med låglöneländer inte får leda till snabba omställningar på svensk arbetsmarknad. Man håller också i hög grad med om påståendet att låglönekonkurrens utgör ett hot mot svenska jobb. De genomsnittliga medelvärdena är också höga (över tre) för påståendena att import från låglöneländer är bra eftersom de skapar utländska jobb och innebär

lägre konsumentpriser. Intervjupersonerna instämmer minst med påståendet att det är orättvist med låga löner för utländska löntagare.

- Om vi endast tittar på tjänstehandel får påståendet att låglönekonkurrens är orättvis starkast medhåll. Det finns också stort stöd för påståendet om "orättvisa löner". Däremot får argumenten om att låglönekonkurrens i tjänstehandeln är bra, eftersom det skapar "utländska jobb" och ger "låga priser", lägre stöd.

Figur 1 Medelvärden av mäns och kvinnors attityder till olika typer av handel





Anm: Alla medelvärden är omskalade så att ett högre värde innebär en mer handelspositiv attityd. Se *Tabell 1*.

Ett flertal empiriska studier visar att män är mer positiva till frihandel än kvinnor. En anledning skulle kunna vara att kvinnor i allmänhet har en svagare ställning på arbetsmarknaden än män (se också *avsnitt 2.2*). En alternativ – genetisk eller kulturell – förklaring är att män tycks ha en mer konkurrensinriktad inställning än kvinnor och därför kan vara mer tilltalade av handelskonkurrens. *Figur 1* visar hur den genomsnittliga attityden till låglönekonkurrens i utrikeshandeln skiljer sig åt mellan män och kvinnor. I samtliga fall är kvinnor mindre frihandelsvänliga än män. Kvinnor har ett medelvärde under tre för samtliga generella och specifika attityder utom i två fall: kvinnor är i genomsnitt mer frihandelsvänliga än män när det gäller lägre priser och fler jobb i de nya EU-länderna vid varuhandel.¹¹

2.2 Regressionsanalys

2.2.1 Sambandet mellan generella attityder och attityddimensioner

I syfte att studera hur den allmänna inställningen till låglönekonkurrens i utrikeshandeln samvarierar med olika överväganden har vi skattat regressions-ekvationer med den generella attityden som beroende variabel och attityddimensionerna som oberoende variabler.

¹¹ Skillnaden mellan män och kvinnor är statistiskt signifikant för samtliga medelvärden utom för attityden till fler jobb i nya EU-länder för offshoring.

För att på ett enkelt sätt kunna jämföra samvariationen mellan attityddimensionerna och den generella attityden mellan de olika formerna av handel poolades samtliga observationer. Vi skattade således en *gemensam* ekvation för inställningen till *alla* typer av handel. I regressionekvationerna inkluderade vi sedan som oberoende variabler, vid sidan av attityddimensionerna till respektive handelstyp, dummyvariabler för tjänstehandel (*Ds*) och offshoring (*Do*) samt interaktionsvariabler (*Ds* × *Attityddimension* samt *Do* × *Attityddimension*). Dummyvariabeln *Ds* är 1 för de observationer som gäller tjänstehandel och 0 för dem som gäller de andra typerna av handel. På motsvarande sätt är dummyvariabeln *Do* 1 för de observationer som avser offshoring och 0 för övriga. Om dessa dummy- och interaktionsvariabler är signifikant skilda från noll, samvarierar attityddimensionerna med den generella attityden på systematiskt olika sätt för de olika handelstyperna.¹² I skattningarna används de omskalade måtten på attityddimensionerna, så att en positiv regressionskoefficient alltid innebär en mer handelspositiv attityd (se *avsnitt 2.1*).

Ett par exempel kan illustrera metodiken. Anta först att endast attityddimensionerna blir signifikanta. Det betyder att givna värden på dessa variabler ger samma generella attityd till handel oberoende av vilken handelstyp det är fråga om. Om i stället också variabeln *Ds* är signifikant (och negativ), betyder det att den generella attityden är mer negativ till tjänstehandel än till de andra typerna av handel även om samtliga attityddimensioner är desamma. Anta slutligen att attityddimensionerna är signifikanta liksom variabeln *Ds* × *Orättvisa löner* (signifikant negativ) men alla andra variabler insignifikanta. Även i detta fall är den generella attityden mer negativ till tjänstehandel än till de övriga typerna av handel givet att attityddimensionerna är desamma. Skillnaden beror nu på att dimensionen "orättvisa löner" har en starkare samvariation med den generella attityden till tjänstehandel än med de generella attityderna till de övriga handelstyperna.

Vi använde såväl enkel linjär regression med minsta-kvadrat-metoden (OLS) som ordinal logistisk regression (Ologit).¹³ *Tabell 2* summerar resul-

¹² Se Garson (2009). Ett ekvivalent tillvägagångssätt är att skatta separata regressioner för de olika typerna av handel och sedan testa om intercept och koefficienter skiljer sig signifikant mellan regressionerna. När data poolas ger p-värdena direkt denna information.

¹³ Ologit är en regressionsmetod som används när den beroende variabeln är ordinal som här (där den endast kan anta heltalsvärden mellan ett och fem). Ologit och OLS ger vanligtvis likartade resultat, men OLS kan ibland ge inkorrekt inferens. Men OLS-skattningarna är enklare att tolka eftersom regressionskoefficienterna direkt kan jämföras. Vi skapade också en binär variabel för att mäta den generella attityden till fri handelskonkurrens som vi använde i en logistisk regressionsanalys (logit). Resultaten var kvalitativt desamma som i Ologitanalysen. Eftersom observationerna är poolade över handelstyper och varje individ därmed återkommer vid tre

taten. Alla de fem attityddimensionerna är signifikant korrelerade med den generella attityden. Om vi tolkar sambandet kausalt, det vill säga som att attityddimensionerna "orsakar" den generella attityden, innebär detta att samtliga fem dimensioner påverkar individernas allmänna värdering av typen av handel. Interceptdummyvariablerna för tjänstehandel och offshoring är båda negativa i såväl den linjära regressionsanalysen som den ordinala logistiska regressionen. De är dock signifikanta bara i den senare regressionen. Det finns alltså visst stöd för en extra negativ inställning till tjänstehandel och offshoring jämfört med varuhandel utöver de överväganden som speglas av attityddimensionerna, även om stödet är ganska svagt. Inga interaktionsvariabler är signifikanta för tjänstehandel. Det innebär att attityddimensionerna är relaterade till den generella attityden på samma sätt för tjänstehandel och varuhandel. För offshoring är interaktionsvariablerna signifikanta i ett par fall.

tillfällena i data kan residualerna vara korrelerade. För att kontrollera för detta har vi skattat robusta standardfel klustrade på individer i analysen.

Tabell 2 Sambandet mellan den generella attityden till olika typer av handel (beroende variabel) och attityddimensioner med dummyvariabler för tjänstehandel (Ds) och offshoring (Do)

	(1) OLS	(2) Ologit
Ds	-0,156 (0,401)	-0,686 (0,072)*
Do	-0,231 (0,235)	-0,917 (0,022)**
Orättvis konkurrens	0,160 (0,000)***	0,270 (0,000)***
Ds × Orättvis konkurrens	0,009 (0,857)	0,061 (0,493)
Do × Orättvis konkurrens	0,069 (0,180)	0,156 (0,077)*
Orättvisa löner	0,108 (0,005)***	0,178 (0,009)***
Ds × Orättvisa löner	-0,025 (0,598)	-0,029 (0,738)
Do × Orättvisa löner	0,042 (0,387)	0,089 (0,314)
Låga priser	0,280 (0,000)***	0,477 (0,000)***
Ds × Låga priser	0,005 (0,922)	0,044 (0,634)
Do × Låga priser	0,004 (0,945)	0,071 (0,480)
Inte snabba omställningar	0,064 (0,086)*	0,128 (0,042)**
Ds × Inte snabba omställningar	-0,021 (0,672)	-0,058 (0,508)
Do × Inte snabba omställningar	-0,102 (0,039)**	-0,171 (0,056)*
Utländska jobb	0,303 (0,000)***	0,539 (0,000)***
Ds × Utländska jobb	0,051 (0,337)	0,153 (0,111)
Do × Utländska jobb	0,022 (0,676)	0,077 (0,420)
Konstant	-0,057 (0,728)	
Antal observationer	2565	2565
R2	0,386	

Ann: Robusta p-värden i parentes. * signifikant på 10 procents nivå; ** signifikant på 5 procents nivå; *** signifikant på 1 procents nivå.

Det är möjligt att orsakssambandet mellan attityddimensioner och generella attityder inte är enkelriktat. Som diskuteras i *avsnitt* 3.1 kan individerna tänkas också anpassa sina olika attityddimensioner till sin generella inställning (koherenssökande). Vi bortser tills vidare från denna möjlighet och tolkar regressionerna som att attityddimensionerna förklarar den generella attityden. I så fall kan vi använda OLS-regressionerna i *Tabell 2* för att beräkna hur stor andel av attitydskillnaden mellan å ena sidan varuhandel och å andra sidan tjänstehandel respektive offshoring som skillnader i de olika attityddimensionerna kan förklara. Detta illustreras i *Tabell 3*.

Enligt den tredje kolumnen i tabellen, som visar koefficienterna från OLS-regressionen, har en enhets förändring i attityddimensionerna ”utländska jobb” och ”låga priser” störst effekt på den generella inställningen (0,303 och 0,280). Det är också för dessa dimensioner som skillnaden i medelvärde är störst mellan varuhandel och tjänstehandel: 0,65 och 0,50 (första kolumnen i *Tabell 3*). Den sammantagna effekten är att skillnaderna i dessa två attityddimensioner förklarar den största delen av skillnaden i generell attityd mellan varu- och tjänstehandel: 35,8 procent för ”utländska jobb” och 25,5 procent för ”låga priser” (kolumn fem i *Tabell 3*).¹⁴ Skillnaderna i synen på ”orättvis konkurrens” och ”orättvisa löner” spelar en viss, men mindre, roll; i beräkningen förklaras endast 11,9 respektive 5,1 procent av skillnaden i generell attityd på detta sätt. Attityden till ”inte för snabba omställningar” saknar betydelse.

Vad gäller den generella attitydskillnaden mellan varuhandel och offshoring, så spelar också där dimensionerna ”utländska jobb” och ”låga priser” störst roll. Även inställningen till ”orättvis konkurrens” är av viss betydelse, medan synen på ”orättvisa löner” och ”inte för snabba omställningar” inte är det.

¹⁴ Bidraget till skillnaden i generell attityd från skillnaden i varje attityddimension fås genom att multiplicera regressionskoefficienten med skillnaden i medelvärde.

Tabell 3 Bidraget från skillnaderna mellan olika attityddimensioner till skillnaden i generell inställning till låglönekonkurrens i olika typer av handel

Variabler	Skillnad i medelvärde			Förklarad skillnad: Varor relativt Tjänster		Förklarad skillnad: Varor relativt Offshoring	
	Varor - Tjänster	Varor - Offshoring	OLS-koefficient	Skillnad i medelvärde × OLS-koefficient	Procent	Skillnad i medelvärde × OLS-koefficient	Procent
Generell attityd	0,55	0,40					
Orättvis konkurrens	0,41	0,28	0,160	0,07	11,9	0,04	11,2
Orättvisa löner	0,26	-0,05	0,108	0,03	5,1	-0,01	-1,4
Låga priser	0,50	0,41	0,280	0,14	25,5	0,11	28,7
Inte snabba omställningar	0,03	-0,01	0,064	0,00	0,0	-0,00	-0,0
Do × inte snabba omställningar			-0,102			0,00	0,3
Utländska jobb	0,65	0,54	0,303	0,20	35,8	0,16	40,9
Totalt				0,44	78,3	0,3	79,7

2.2.2 Sambandet mellan generell attityd till handel och olika bakgrundsfaktorer

Ett antal tidigare empiriska studier har analyserat sambandet mellan allmän inställning till utrikeshandel (utan att göra någon distinktion mellan olika former av handel) och olika bakgrundsfaktorer. Studierna baseras i regel på data från olika nationella och internationella opinionsundersökningar (till exempel *International Social Survey Program (ISSP)*, *World Values Survey (WVS)*, *American National Election Studies Survey* och Eurobarometern). Resultaten i studierna uppvisar likartade mönster.¹⁵ Kön (män är mer handelsliberala), ålder (äldre är mer protektionistiska), inkomst (personer med högre inkomst är mer handelsliberala), medborgarskap (medborgarskap i uppehållslandet är förenat med protektionistiska attityder), politisk hemvist (personer med borgerliga åsikter är mer handelsliberala) och social status

¹⁵ Se exempelvis Scheve och Slaughter (2001), Beaulieu m.fl. (2001), O'Rourke och Sinnott (2002), Burgoon och Hiscox (2003) samt Mayda och Rodrik (2005).

(personer med självuppfattad hög social status är mer handelsliberala) har starka effekter på den handelspolitiska uppfattningen. Dessutom tycks känslor av patriotism och chauvinism spela en viktig roll när attityderna bildas.

Flera studier använder data från Eurobarometern för att undersöka attityderna till europeisk integration i allmänhet.¹⁶ Jonung och Vlachos (2007) identifierade följande faktorer som väsentliga för en positiv inställning till den europeiska integrationen: hög inkomst, hög utbildning, manligt kön, borgerlig ideologi, bostadsort nära landets gräns, svag nationell identitet, uppfattade positiva effekter från integration samt boende i ett land som drabbades hårt av andra världskriget. Det finns således en stark överlappning med de faktorer som samvarierar positivt med handelsliberala åsikter.

Det är också relevant för oss att jämföra med litteraturen om attityder till invandring eftersom tjänstehandel med utstationerad arbetskraft innebär temporär invandring. Utöver de faktorer som är viktiga för attityderna till utrikeshandel, finner Mayda (2006) att även oro över arbetsmarknadsläget, kulturella hänsyn och personliga känslor inför politiska flyktingar och illegala immigranter är relaterade till dessa attityder.

I vårt nästa steg analyserar vi sambandet mellan den generella attityden till låglönekonkurrens i de olika formerna av handel och sådana faktorer som visat sig ha betydelse i tidigare studier. Syftet är att undersöka om dessa faktorer påverkar attityderna till de olika handelstyperna på samma sätt. De variabler vi inkluderar är demografiska, socioekonomiska och politisk-ideologiska.

Till de *demografiska* variablerna hör ålder, kön och bostadsort. Vi väntar oss att äldre personer liksom i tidigare studier generellt ska vara mer negativa till handel: antingen därför att de kan ha mer ”hemmamarknadsbias” i sin konsumtion på grund av tidigare vanor eller också därför att de kan ha mindre omställningsförmåga vid förändringar i näringslivsstrukturen. Vi väntar oss vidare på grundval av de tidigare studierna att män ska vara generellt mer positiva till utrikeshandel än kvinnor. Vad gäller bostadsort är det rimligt att förvänta sig att storstadsbor är mer handelspositiva än landsortsbor dels därför att den större tillgången på jobb i en storstad underlättar arbetskraftsrörlighet vid omställningar, dels därför att storstadsbor förmodligen har en mer ”internationell utblick”.

De *socioekonomiska* variabler som vi inkluderar är utbildning, facklig tillhörighet och anställningsstatus. Skälet för att ta med utbildning är att Heckscher-Ohlinmodellen, som diskuterades i *avsnitt 1*, förutsäger att handel med låglöneländer minskar efterfrågan på lågutbildad arbetskraft men ökar efterfrågan på högutbildad arbetskraft. Individens ekonomiska egenintresse bör

¹⁶ Se Jonung och Vlachos (2007) för en översikt av dessa studier.

därför ge en samvariation mellan utbildning och positiv handelsattityd. Ett sådant samband skulle också kunna förklaras av att högre utbildning gör det lättare att förstå de långsiktiga positiva effekterna av handel, vilka kan framstå som mindre konkreta än de kortsiktiga kostnaderna (se *avsnitt 1*).

Facklig tillhörighet kan ses som ett annat mått på individens utbildningsnivå och därmed på hur denne långsiktigt kan antas påverkas av mer handel. Till detta kommer att de olika fackliga centralorganisationerna i Sverige intagit olika positioner, särskilt i fråga om låglönekonkurrens med utstationerad arbetskraft: kraftigt negativa reaktioner från LO och TCO men en mer positiv attityd från SACO. Detta kan ha en självständig betydelse också för den enskilde medlemmens inställning.

Vad gäller anställningsstatus, kan studenter och företagare antas vara allmänt mer handelspositiva än anställda därför att de bör ha större omställningsförmåga. Arbetslösa har en mer utsatt ställning på arbetsmarknaden än anställda och kan av det skälet tänkas vara mer negativa till handelskonkurrens än andra grupper. En hypotes är att pensionärer är mer positiva till fri handel än anställda eftersom de personligen inte drabbas av omstruktureringar på arbetsmarknaden. Men å andra sidan kan äldre personer i allmänhet vara mer konservativa.

De *politiskt-ideologiska* faktorer som inkluderas är allmän politisk attityd respektive attityd till EU. Man bör vänta sig att personer med mer borgerlig inställning har en mer positiv attityd till alla former av konkurrens, inklusive låglönekonkurrens i utrikeshandeln. Allmänt EU-positiva personer kan antas se en högre grad av handelskonkurrens inom EU som en del av en önskvärd fördjupning av den europeiska integrationen.

Vi har inte *à priori* några starka hypoteser om att de ovan angivna variablerna påverkar attityderna till de olika typerna av handel på olika sätt. Vår analys ska i huvudsak ses som explorativ. Om man ska vänta sig något, bör det vara att eventuella effekter är starkare för tjänstehandel med utstationerad arbetskraft (och offshoring) än för varuhandel, därför att de förra typerna av handel varit mer omdiskuterade på senare år.

Våra regressioner redovisas i *Tabell 4*. Liksom i *Tabell 2* har data poolats och dummyvariabler skapats för att vi ska kunna undersöka systematiska skillnader mellan de olika typerna av handel. Ålder, kön och bostadsort är förklaringsvariabler i samtliga skattningar. I kolumn ett och tre ingår också anställningsstatus; i kolumn två och fyra också facklig tillhörighet och i kolumn tre och fyra också politiskt-ideologiska attityder. Vi har gjort både OLS- och Ologitregressioner. Resultaten är snarlika. Tabellen redovisar därför endast OLS-skattningarna.

Interceptdummys för låglönekonkurrens inom tjänstehandel, D_s , är negativ i samtliga specifikationer, men effekten är statistiskt säkerställd endast i två. För offshoring är interceptdummys, D_o , signifikant negativ i samtliga regressioner. Vi finner således stöd för mer negativa attityder till låglönekonkurrens i tjänstehandel och offshoring än i varuhandel också när vi kontrollerar för bakgrundsfaktorer: i motsats till i rådata i *Tabell 1* är dock attityden till offshoring här mer negativ än attityden till tjänstehandel.

Män är enligt samtliga regressioner i *Tabell 4* signifikant mer positiva till *alla* typer av handel än kvinnor. Allt annat lika är män i genomsnitt cirka 0,4 enheter mer positiva än kvinnor till låglönekonkurrens i handel på vår skala från 1 till 5, så skillnaden är betydande. Variabeln ålder är däremot insignifikant i tre av de fyra regressionerna.¹⁷ Variabeln ”stad” är insignifikant i samtliga regressioner, så vi finner inget stöd för att bostadsort påverkar inställningen till handel.

Vi finner stöd för hypotesen att utbildningsnivå är positivt korrelerad med en handelspositiv attityd i allmänhet. Variabeln ”utbildning” är signifikant positiv i tre av de fyra regressionerna. Effekterna är stora: en person med akademisk doktorexamen är i genomsnitt 0,4–0,8 enheter mer positiv till låglönekonkurrens i utrikeshandeln än en person med enbart grundskoleutbildning; en högskoleutbildad person är 0,3–0,6 enheter mer positiv. Utbildningsvariabeln är insignifikant endast i den fjärde regressionen där både facklig tillhörighet (vilken samvarierar starkt med utbildningsnivå) och politiskt-ideologiska variabler inkluderats som förklaringsvariabler.

Medlemskap i ett LO-förbund ger en signifikant negativ effekt på attityden till alla typer av handel i de båda specifikationerna där variabeln är inkluderad (kolumnerna 2 och 4). Skillnaden till en icke fackligt ansluten är i genomsnitt 0,5–0,8 enheter på vår skala från 1 till 5. Medlemskap i ett TCO-förbund är signifikant negativ i regressionsekvation 2 men blir insignifikant när vi kontrollerar för politiska attityder i ekvation 4.

Kolumnerna 1 och 3 inkluderar anställningsstatus som förklaringsvariabel. Gruppen anställda fungerar som kontrollgrupp. Koefficienterna för studenter och företagare är båda signifikant positiva, vilket innebär att dessa har en mer positiv attityd till handel i allmänhet än anställda. Vi finner ingen signifikant effekt av pensionärsstatus.

¹⁷ Förutom variabeln ålder har också variabeln ålder i kvadrat inkluderats som förklaringsvariabel för att tillåta ett icke-linjärt samband mellan ålder och attityd. Åldern i kvadrat är signifikant positiv i kolumn 1, vilket ger ett U-format samband. Mest negativa till låglönekonkurrens i handeln är 54-åringar, som är i genomsnitt 0,33 enheter mer negativa än 24-åringar och 0,25 enheter mer negativa än 80-åringar.

Som väntat är såväl en borgerlig attityd som en EU-positiv attityd tydligt relaterad till en positiv attityd till handelskonkurrens i allmänhet. Detta framgår av kolumnerna 3 och 4.

Ett slående resultat är att mycket få interaktionstermer är signifikanta. Det betyder att det i regel inte finns några skillnader mellan hur de olika bakgrundsfaktorerna påverkar attityderna till de olika formerna av handel. Det är ett viktigt resultat som inte har visats i tidigare forskning. Det finns bara några få undantag i våra regressioner. I regression 4 finns en signifikant negativ interaktionseffekt mellan tjänstehandel och män. Detta indikerar att åsiktskillnaden mellan män och kvinnor är mindre i fråga om tjänstehandel med utstationerad arbetskraft än i fråga om de andra formerna av handel. En förklaring kan vara att det främst är byggsektorn, vilken är en sektor med låg sysselsättningsgrad för kvinnor, som har utsatts för låglönekonkurrens från de nya EU-länderna.

Utbildningsnivå tycks inte påverka attityden till varuhandel och tjänstehandel olika, eftersom variabeln $Ds \times Utbildning$ är insignifikant i samtliga specifikationer. Däremot finner vi att interaktionskoefficienten mellan utbildning och offshoring ($Do \times Utbildning$) är signifikant positiv i två specifikationer, vilket tyder på att högutbildade är mer positiva till offshoring än till såväl varu- som tjänstehandel.

Interaktionskoefficienten mellan arbetslösa och tjänstehandel är positivt signifikant i såväl kolumn 1 som kolumn 3. Även interaktionskoefficienten mellan arbetslösa och offshoring är positivt signifikant i båda specifikationerna. Det betyder att arbetslösa är mer positiva till låglönekonkurrens i tjänstehandeln och vid offshoring än till sådan konkurrens i varuhandeln. Samtidigt är koefficienten för variabeln "Arbetslös" negativ (men signifikant bara i kolumn 1). Summan av koefficienterna för variabeln "Arbetslös" och interaktionstermen är inte signifikant skild från noll. Det innebär att det inte finns någon skillnad mellan arbetslösa och anställda i synen på tjänstehandel och offshoring.

Tabell 4 Generella attityder och demografiska, socio-ekonomiska och politiska-ideologiska variabler

	Anställningsstatus	Facklig tillhörighet	Anställningsstatus + politiska sympatier	Facklig tillhörighet + politiska sympatier
Ds	-0,255 (-0,412)	-0,689 (0,073)*	-0,325 (-0,382)	-0,837 (0,074)*
Do	-0,941 (0,00)***	-0,849 (0,041)**	-0,959 (0,013)**	-0,872 (0,079)*
Ålder	-0,042 (-0,108)	0,052 (-0,190)	-0,027 (-0,304)	0,034 (-0,408)
Ds × Ålder	-0,005 (-0,205)	0,000 (-0,928)	-0,003 (-0,516)	0,003 (-0,673)
Do × Ålder	0,002 (-0,733)	-0,001 (-0,828)	0,003 (-0,584)	-0,002 (-0,774)
Ålder ²	0,000 (0,074)*	0,000 (-0,231)	0,000 (-0,245)	0,000 (-0,489)
Man	0,379 (0,000)***	0,393 (0,000)***	0,372 (0,000)***	0,442 (0,000)***
Ds × Man	-0,027 (-0,763)	-0,153 (-0,177)	-0,082 (-0,426)	-0,222 (0,093)*
Do × Man	0,141 (-0,131)	0,120 (-0,321)	0,073 (-0,498)	0,036 (-0,797)
Stad	0,068 (-0,439)	0,123 (-0,271)	-0,003 (-0,978)	0,055 (-0,659)
Ds × Stad	0,043 (-0,644)	0,088 (-0,457)	0,007 (-0,945)	0,071 (-0,610)
Do × Stad	0,085 (-0,384)	0,078 (-0,531)	0,004 (-0,969)	-0,051 (-0,726)
Utbildning	0,195 (0,000)***	0,123 (0,034)**	0,091 (0,040)**	0,070 (-0,278)
Ds × Utbildning	-0,018 (-0,673)	0,010 (-0,875)	-0,004 (-0,932)	0,038 (-0,616)
Do × Utbildning	0,091 (0,031)**	0,114 (0,096)*	0,064 (-0,210)	0,088 (-0,267)
Företagare	0,504 (0,000)***		0,253 (0,098)*	
Ds × Företagare	0,079 (-0,601)		0,071 (-0,669)	
Do × Företagare	0,160 (-0,291)		0,078 (-0,657)	
Student	0,286 (0,086)*		0,362 (0,036)**	
Ds × Student	0,220 (-0,196)		0,141 (-0,449)	
Do × Student	0,032 (-0,851)		-0,089 (-0,638)	
Pensionär	-0,036 (-0,846)		-0,166 (-0,406)	
Ds × Pensionär	-0,109 (-0,525)		-0,034 (-0,869)	
Do × Pensionär	-0,157 (-0,379)		-0,102 (-0,633)	
Arbetslös	-0,401 (0,029)**		-0,305 (-0,139)	
Ds × Arbetslös	0,475 (0,011)**		0,606 (0,003)***	
Do × Arbetslös	0,431 (0,030)**		0,431 (0,052)*	
LO		-0,820 (0,000)***		-0,490 (0,012)**
Ds × LO		0,092 (-0,582)		0,102 (-0,612)
Do × LO		0,053 (-0,772)		0,157 (-0,483)
TCO		-0,371 (0,024)**		-0,101 (-0,570)
Ds × TCO		-0,076 (-0,641)		-0,072 (-0,710)
Do × TCO		-0,031 (-0,850)		-0,078 (-0,682)
SACO		-0,269 (-0,163)		-0,185 (-0,364)
Ds × SACO		0,029 (-0,862)		0,044 (-0,817)
Do × SACO		0,086 (-0,631)		0,104 (-0,613)
Annan facklig tillhörighet		-0,273 (-0,405)		-0,191 (-0,517)
Ds × Annan tillhörighet		-0,121 (-0,752)		-0,178 (-0,675)
Do × Annan tillhörighet		0,537 (0,068)*		0,356 (-0,281)
EU-positiv			0,514 (0,000)***	0,416 (0,003)***
Ds × EU-positiv			-0,069 (-0,533)	-0,074 (-0,619)

	Anställningsstatus	Facklig tillhörighet	Anställningsstatus + politiska sympatier	Facklig tillhörighet + politiska sympatier
Do × EU-positiv			0,085 (-0,468)	0,407 (0,012)**
Borgerlig			0,540 (0,000)***	0,483 (0,001)***
Ds × Borgerlig			-0,047 (-0,667)	-0,008 (-0,956)
Do × Borgerlig			0,214 (0,075)*	0,127 (-0,446)
Konstant	3,185 (0,000)***	0,918 (-0,459)	2,666 (0,002)***	0,982 (-0,453)
Antal obs.	2837	1685	2238	1309
R2	0,12	0,16	0,22	0,255

Anm. Robusta p-värden i parantes. * signifikant på 10 procents nivå; ** signifikant på 5 procents nivå; *** signifikant på 1 procents nivå. Estimeringsmetod: OLS. Den beroende variabeln är generell attityd till handel och mäts enligt en ordinal skala från 1 till 5. Ålder mäts i födelseår. Kontrollgrupp för "Man" är "Kvinna". "Stad" refererar till intervjupersoner som bor i stadscentrum och förorter; kontrollgrupp är personer som bor i små städer och på landsbygden. "Anställningsstatus" definieras som "Studenter", "Arbetslösa" (vilka inkluderar arbetslösa, sjukskrivna och pensionärer under 60 år), "Entreprenörer" och "Pensionärer" (vilka inkluderar pensionärer äldre än 60 år); kontrollgrupp är "Anställda" (vilka inkluderar både anställda och föräldralediga). Skalan som används för variabeln "Utbildning" är 1. Grundskola; 2. Gymnasium; 3. Eftergymnasial utbildning/ej avslutad universitet/högskoleutbildning; 4. Universitet/Högskola; 5. Doktor. "Borgerlig" refererar till intervjupersoner som sympatiserar med Moderaterna, Folkpartiet, Centerpartiet eller Kristdemokraterna; kontrollgruppen inkluderar personer som sympatiserar med Socialdemokraterna, Vänsterpartiet och Miljöpartiet samt intervjupersoner som inte röstar/inte vet. Kontrollgrupp för facklig tillhörighet är inget medlemskap.

2.3 Slutsatser från enkätundersökningen

Intervjupersonerna i vår attitydundersökning angav såväl sin generella inställning till låglönekonkurrens i olika typer av handel som sin inställning till olika argument som har förekommit i den offentliga debatten. Resultaten bekräftar vår hypotes att attityder till låglönekonkurrens är mer negativa för tjänstehandel (och offshoring) än för varuhandel.

Demografiska, socioekonomiska och politisk-ideologiska bakgrundsfaktorer påverkar attityderna till handel. Män, högre utbildade, studenter, företagare samt personer med borgerliga sympatier och en allmänt EU-positiv inställning är generellt mer positiva till alla typer av låglöneimport. Däremot finns det i regel inga skillnader mellan hur dessa bakgrundsfaktorer påverkar attityderna till de olika typerna av handel.

När sambandet mellan den generella attityden till olika typer av handel och fem olika attityddimensioner skattades, var samtliga statistiskt säkerställda. De dimensioner som hade störst betydelse för den genomsnittliga skillnaden mellan den generella attityden till varuhandel och den generella attityden till tjänstehandel var synen på utländska jobb och på låga priser. Skillnader i dimensionerna "orättvis konkurrens" och "orättvisa löner" var också av viss betydelse.

3 Psykologiska experiment

En central fråga är i vilken riktning orsakssambanden går. Problemet är i vilken omfattning attityddimensionerna bestämmer den generella attityden och i vilken omfattning den generella attityden bestämmer attityddimensionerna. Detta har att göra med graden av rationalitet när individer bildar sina attityder till tjänstehandel. Ett rationellt beslutsfattande karakteriseras av att en individ väger samman sina olika attityddimensioner till en övergripande attityd. Om attityddimensionerna i stället anpassas till en i förväg bestämd generell attityd är det fråga om koherenssökande av det slag som beskrevs i *avsnitt 1*.

Vi är intresserade av frågan om vissa attityddimensioner är mer stabila än andra, det vill säga mindre känsliga för kausal påverkan från den övergripande attityden. En ytterligare fråga är vilken roll det spelar för koherenssökande om man är utmanare eller försvarare av status quo. Dessa frågor undersöktes genom experiment. Utformningen följde tidigare studier av Holyoak och Simon (1999, 2008). Sammanlagt fem experiment genomfördes. Det första experimentet är utgångspunkten för de senare och beskrivs därför mer utförligt.

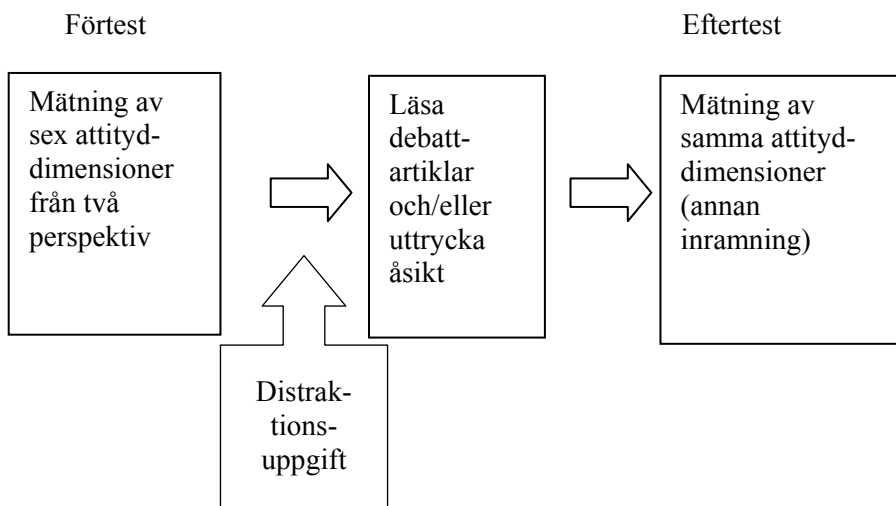
3.1 Undersökningsdesign, procedur och deltagare

3.1.1 Undersökningsmaterial

Undersökningsmaterialet bestod av två enkäter (för- och eftertest), en distraktionsuppgift och två debattartiklar samt anmodan till ställningstagande i frågan om fri lönekonkurrens kontra reglerade löner.¹⁸ *Figur 2* är en schematisk skiss av proceduren.

¹⁸ Formuläret avslutades med frågor om i vilken grad deltagarna identifierade sig med olika kategorier, till exempel med personer som förlorar sitt arbete eller med personer som arbetar utomlands, och om bakgrundsuppgifter. Resultaten för dessa frågor redovisas inte här liksom inte heller resultatet av ett experiment där vi utan framgång försökte påverka attityden till tjänstehandel genom att be försöksdeltagarna leva sig in i olika identifikationer.

Figur 2 Experimentens upplägning



Enkäterna utformades för att mäta hur olika attityddimensioner hänger samman med den generella attityden till tjänstehandel. Enkäterna innehåller i stort sett samma attityddimensioner som den nationella enkätundersökningen (se *avsnitt 2.1* ovan).

I enkäterna mättes varje attityddimension med hjälp av ett argument från vardera av två perspektiv på låglönekonkurrens i tjänstehandel med utstationerad arbetskraft: *för* fri låglönekonkurrens ("fri konkurrens") och *för* reglerade löner ("reglerade löner"). Attityddimensionerna och kärnan i argumentet för varje perspektiv var:

1. Konkurrens
 - Reglerade löner: låglönekonkurrens är orättvis.
 - Fri konkurrens: låglönekonkurrens är rättvis.
2. Långsiktiga konsekvenser för det exporterande landet
 - Reglerade löner: det exporterande landet hamnar i en låglönefälla.
 - Fri konkurrens: låglöneexport skapar jobbmöjligheter och gynnar ekonomisk tillväxt.
3. Långsiktiga konsekvenser för det importerande landet
 - Reglerade löner: låglönekonkurrens leder till företagsnedläggningar samt långsiktig stagnation och arbetslöshet.

- Fri konkurrens: vissa företag försvinner men andra mer effektiva kommer att ersätta dem.
4. Låga importpriser
 - Reglerade löner: billig låglöneimport är dålig eftersom den innebär exploatering av anställda från andra länder.
 - Fri konkurrens: låglönekonkurrens är bra eftersom den leder till lägre priser.
 5. Låglönearbete utomlands
 - Reglerade löner: låglönearbete utomlands utgör exploatering av arbetskraft.
 - Fri konkurrens: låglönearbete utomlands ger individen en möjlighet att utvecklas och lära från andra länder.
 6. Historisk utveckling
 - Reglerade löner: stabila arbetsgivar-arbetsstagarrelationer är den viktigaste orsaken till ekonomisk tillväxt.
 - Fri konkurrens: internationell konkurrens och fri handel är den viktigaste orsaken till ekonomisk tillväxt.

Varje argument bedömdes på en elva-gradig skala med ändpunkterna ”instämmer helt i argumentet” (+5) till ”instämmer inte alls i argumentet” (-5). Noll indikerade neutralitet.

3.1.2 Debattartiklar

Två debattartiklar utformades för att undersöka hur koherenssökande och attitydstyrka påverkas av om individen fick ta ställning i frågan om ”fri lönekonkurrens” kontra ”lönereglering”. Den ena artikeln argumenterade för att bevara den ”svenska modellen”, enligt vilken löner ska regleras genom kollektivavtal. Den andra artikeln argumenterade i stället för att fri lönekonkurrens i tjänstehandel ska bedömas på samma sätt som fri lönekonkurrens i varuhandeln. Samtliga argument i den ena artikeln balanserades av ett motargument i den andra.¹⁹ Båda debattartiklarna skrevs av forskargruppen och stämades därefter av med debattörer från de två sidorna i debatten.

Undersökningsdeltagarnas generella attityd till tjänstehandel mättes genom att de fick uppge vilken artikel som bäst överensstämde med deras egen åsikt i frågan.

¹⁹ Denna utformning ska säkerställa att alla deltagare har tagit del av balanserad information som representerar båda sidornas argument. Detta tillvägagångssätt ligger i linje med Holyoak och Simon (1999) och Simon m.fl. (2008).

3.1.3 Procedur

Först genomfördes ett *förtest* där deltagarna fick besvara enkätfrågor rörande de olika attityddimensionerna. Enkäten presenterades som en allmän undersökning om åsikter rörande "företagande, arbetsmarknad, konsumtion och handel". Frågor om låglönekonkurrens vid tjänstehandel blandades med andra arbetsmarknadsfrågor för att dölja undersökningens egentliga syfte. Efter en distraktionsuppgift läste deltagarna därefter debattartiklarna om låglönekonkurrens inom tjänstehandeln. Deltagarna fick sedan uppge sin generella inställning till sådan konkurrens inom tjänstehandel genom att ange vilken av debattartiklarna som bäst överensstämde med deras åsikter. I ett *eftertest* fick deltagarna ytterligare en gång besvara enkätfrågor rörande de olika attityddimensionerna från förtestet.

3.1.4 Deltagarna

Antalet deltagare i det första experimentet var sammanlagt 125 (76 kvinnor och 44 män). Datainsamlingen skedde på tre olika platser: (1) Stockholm city pass expedition (47 deltagare, varav 23 kvinnor, 19 män och 5 med icke angivet kön); (2) Nationalekonomiska institutionen på Stockholms universitet (33 studenter, varav 12 kvinnor och 21 män); (3) Psykologiska institutionen på Stockholms universitet (45 studenter, varav 41 kvinnor och 4 män).

Sedan experimentet utförts delade vi in deltagarna i två grupper baserade på deltagarnas generella inställning till tjänstehandel. De individer som instämde med artikeln som argumenterade för fri handelskonkurrens benämndes "frikonkurrensgruppen" och de individer som instämde med den artikel som argumenterade emot benämndes "löneregleringsgruppen".

För att få ett mått på hur starkt positiva eller negativa experimentdeltagarnas attityder var beräknades för varje deltagare ett medelvärde över attityddimensionerna. För att åskådliggöra skillnader mellan attitydgrupperna omskalades svaren på frågorna så att ett positivt värde alltid innebär en mer positiv attityd till fri låglönekonkurrens. Värdet för varje attityddimension beräknades från medelvärdet av de båda argumenten och sträcker sig från -5 (maximalt stöd till lönereglering) till +5 (maximalt stöd till fri konkurrens). 0 indikerar neutralitet.

3.2 Resultat

Tabell 5 visar medelvärden för attitydgrupperna fördelade på de olika undersökningsplatserna. Psykologistudenterna var de mest negativa till frihandel, både vad gäller hur många som valde artikeln som förespråkade fri konkurrens och enkätsvaren rörande de olika attityddimensionerna. Nationalekonomi-

studenterna var – föga förvånande eftersom detta är i linje med vad som lärs ut till dem – mest positiva till låglönekonkurrens.

Tabell 5 Medelvärden för "frikonkurrensgruppen" och "löneregleringsgruppen" fördelade på respektive undersökningsställe

	Förttest	Eftertest	Medelvärde	Procent för
Psykologistudenter				
Lönereglering	0,73	-1,18	-0,23	67
Fri konkurrens	1,01	1,96	1,49	33
Ekonomistudenter				
Lönereglering	0,99	-0,35	0,32	40
Fri konkurrens	2,54	2,87	2,70	60
Passexpedition				
Lönereglering	0,30	-0,67	-0,19	57
Fri konkurrens	2,33	2,67	2,50	43
Genomsnitt				
Lönereglering	0,38	-0,80	-0,21	56
Fri konkurrens	2,07	2,56	2,32	44

Anm: Värdena i tabellen visar medelvärdet över alla attityddimensioner för de olika undergrupperna. Ett högre värde anger en mer positiv attityd till låglönekonkurrens. Den sista kolumnen visar andelen experimentdeltagare per delgrupp som instämmer i respektive ståndpunkt.

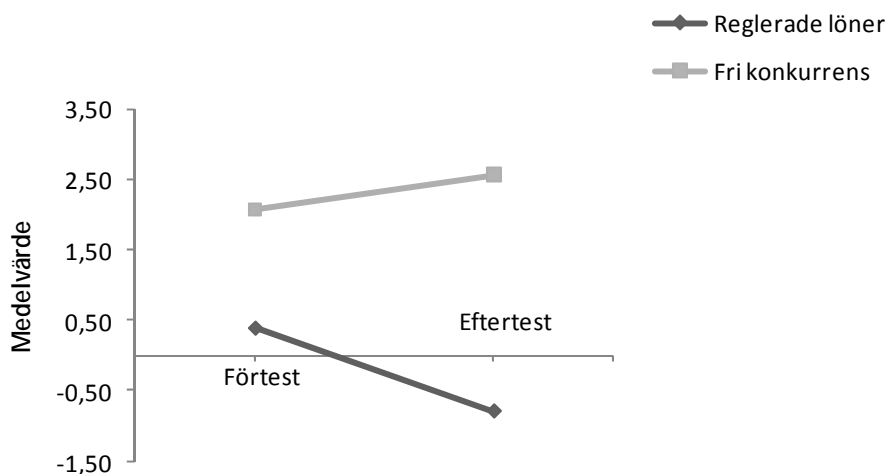
Kolumnen längst till höger i *Tabell 5* visar andelen experimentdeltagare som instämmer med respektive debattartikel. 60 deltagare (56 procent) föredrog löneregleringsartikeln medan 55 deltagare (44 procent) föredrog frikonkurrensartikeln. Dessa siffror talar för att artiklarna var ungefär lika övertygande.

Figur 3 anger medelvärdet över attityddimensionerna i förttest respektive eftertest. Frikonkurrensgruppen uppvisade en positiv attityd till låglönekonkurrens i förttestet (medelvärde = 2,04). Löneregleringsgruppen indikerade en svagt positiv attityd till låglönekonkurrens (medelvärde = 0,36). I linje med hypotesen om koherenssökande och polarisering, bidrog läsningen av debattartiklarna och uttryckandet av den generella attityden till att den genomsnittliga skillnaden i medelvärdet över attityddimensionerna ökade. I eftertestet var frikonkurrensgruppen ännu mer positiv (medelvärde = 2,66), medan löneregleringsgruppen gick från att vara svagt positiv till att vara ganska negativ (medelvärde = -0,8). Ett t-test visade att förändringen mellan för- och eftertest var signifikant större i löneregleringsgruppen än i frikonkurrensgruppen.²⁰

²⁰ $t(119) = 8,3, p = 0,001$.

Resultaten tyder på polarisering i båda grupperna mellan för- och eftertest, men att graden av polarisering var större i löneregringsgruppen. Detta resultat ligger i linje med hypotesen att anhängare av fri låglönekonkurrens i tjänstehandel (utmanare) är mindre påverkbara i sin attityd än förespråkare för reglerade löner för utstationerad arbetskraft (försvarare). Resultatet kan också spegla att anhängarna av fri låglönekonkurrens är mer rationella i sin attitydbildning än förespråkarna för löneregring.

Figur 3 Förändringar i medelvärdet av attityddimensionerna mellan för- och eftertest beroende på ståndpunkt



Anm: Ett högre värde anger en mer positiv attityd till låglönekonkurrens i tjänstehandel. En 2×2 mixad ANOVA med testillfälle (företest/eftertest) som inomgruppsfaktor och attitydgrupp (löneregring och fri konkurrens) som mellangruppsfaktor visade en signifikant interaktionseffekt: $F(1,119) = 67,2$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,36$.²¹

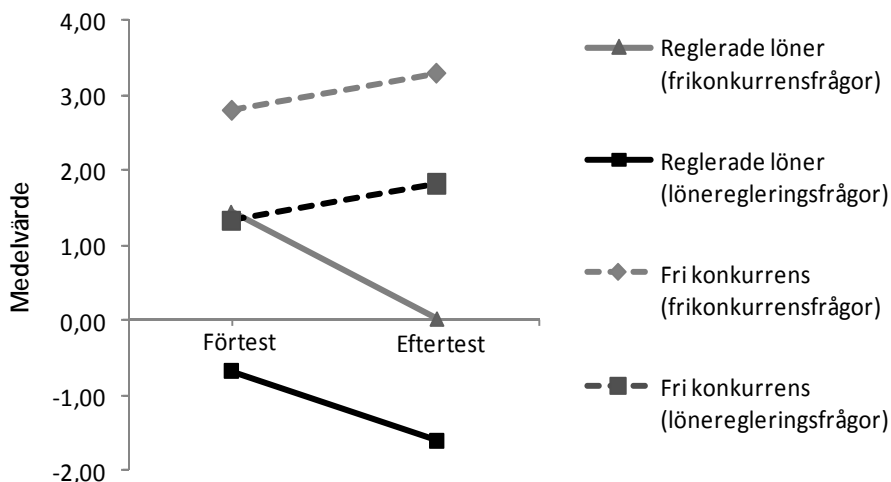
3.2.1 Perspektivet på formuleringen av frågorna har betydelse för attityden

Figur 4 visar att det perspektiv som en fråga formuleras utifrån (det vill säga om frågan som deltagarna skulle ta ställning till innebär stöd för löneregring eller stöd för fri lönekonkurrens) spelar roll för hur mycket attityderna skiljer

²¹ ANOVA (variansanalys) är en statistisk teknik för att skatta hur mycket varians i den beroende variabeln som kan tillskrivas respektive (diskret) oberoende variabel och interaktioner mellan oberoende variabler. Denna metod är vanlig vid signifikanstester i experiment inom psykologi. En interaktionseffekt innebär att effekten av en oberoende variabel varierar beroende på vilket värde en annan oberoende variabel har.

sig åt mellan grupperna. I förtestet skiljer sig grupperna endast åt i värderingen av de argument som formulerats utifrån den egna åsiktens perspektiv, men inte i värderingen av de argument som formulerats i termer av den motstående åsiktens perspektiv. I eftertestet avvek emellertid värderingen av alla argument signifikant från varandra.

Figur 4 Förändringar i medelvärdet för attityddimensioner mellan för- och eftertest beroende på ståndpunkt och perspektiv



Anm: Ett högre medelvärde innebär en mer positiv attityd till låglönekonkurrens inom tjänstehandel. "Frikonkurrensfrågor" visar medelvärdena för frågor som är ställda ur ett frikonkurrensperspektiv. "Löneruleringsfrågor" visar medelvärdena för frågor som är ställda ur ett löneruleringsperspektiv. En $2 \times 2 \times 2$ mixad ANOVA med testtillfälle och debattartiklar som inomgruppsfaktorer och vald attitydgrupp som mellangruppsfaktor uppvisade en marginellt signifikant tre-vägs-interaktion: $F(1,119) = 3,61$, $p = 0,06$, $\eta^2 = 0,03$.

3.2.2 Skillnad i stabilitet mellan olika attityddimensioner

Nästa fråga är om vissa attityddimensioner är mer stabila än andra. *Figur 5* visar hur bedömningen av olika attityddimensioner förändrades mellan för- och eftertest för respektive grupp.

I förtestet skilde sig samtliga attityddimensioner utom ”långsiktiga konsekvenser för importlandet” mellan deltagare som förespråkar låglönekonkurrens och deltagare som är emot en förändring.²² Skillnaderna mellan

²² Konkurrens $F(122,1) = 41,26$, $p < 0,001$; exportland $F(123,1) = 10,93$, $p < 0,001$; importland $F(123,1) = 0,26$, ns; låga priser $F(123,1) = 33,72$, $p < 0,001$; låglönearbete utomlands $F(122,1) =$

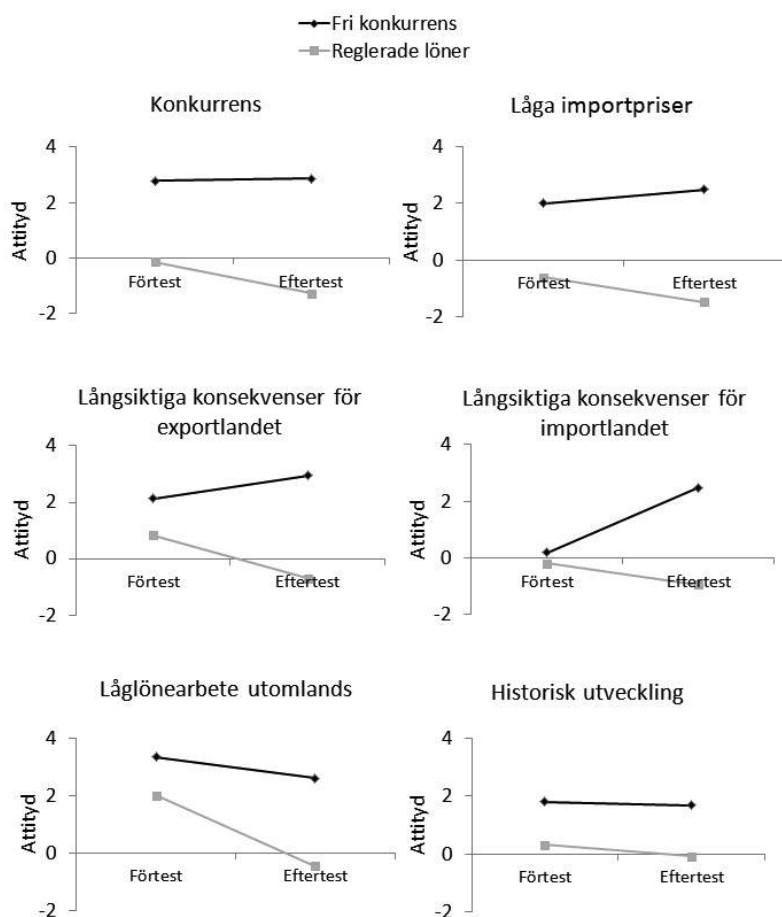
grupperna var störst för attityddimensionerna "konkurrens", "låga importpriser" och "historisk utveckling".

Alla attityddimensioner (se *Figur 5*), utom "historisk utveckling", förändrades mellan förtest och eftertest. I samtliga fall ökade gapet mellan de två gruppernas attityder, vilket innebär att polariseringen ökade. Förändringarna var större för löneregleringsgruppen än för frikonkurrensgruppen för samtliga attityddimensioner utom för dimensionen "långsiktiga konsekvenser för importlandet".

Den mest stabila attityddimensionen över mätningarna gällde den roll som internationell handel kontra goda arbetsgivar-arbetsstagarrelationer har spelat för den historiska utvecklingen. Skillnaden var stor i förtestet och den bestod i eftertestet. Resultaten kan överlag tolkas som att de attityddimensioner som har en tydlig koppling till ideologi, värderingar eller tidigare utveckling (attityddimensionerna "historisk utveckling", "konkurrens", "låga priser" och "arbeta utomlands"; se formuleringarna av argumenten i *avsnitt 3.1*) uppvisade större skillnader redan i förtestet och var mer stabila än de dimensioner som handlar om bedömningar av konsekvenser (dimensionerna "långsiktiga konsekvenser för import- respektive exportland").

10,22, $p = 0,002$; historisk utveckling $F(123,1) = 24.57$, $p < 0,001$. Teststatistika från envägs ANOVA.

Figur 5 Förändring i medelvärdet mellan för- och eftertest för de olika attityddimensionerna²³



3.2.3 Test av om samstämmigheten ökar

Ett mer direkt sätt att pröva hypotesen om koherenssökande är att undersöka om samvariationen mellan attityddimensionerna ökar sedan den generella attityden formulerats. Korrelationerna mellan de olika dimensionerna i för- respektive eftertest visas i *Tabell 6* och *Tabell 7*. Samtliga korrelationer var

²³ Ett högre värde anger en mer positiv attityd till låglönekonkurrens i tjänstehandeln. Förändringen från förtest till eftertest i attitydskillnad mellan de två grupperna var statistiskt signifikant för samtliga variabler utom för "historisk utveckling".

positiva i såväl förtest som eftertest, men de ökade betydligt i eftertestet. I förtestet var 14 av 21 korrelationer signifikanta med medelkorrelationen 0,22. I eftertestet var samtliga korrelationer signifikanta och medelkorrelationen ökade till 0,64. Detta visar tydligt att attityddimensionerna blir mer koherenta efter det att deltagarna har läst debattartiklar och gett uttryck för sina åsikter i frågan om fri lönekonkurrens kontra löne reglering.

Tabell 6 Korrelationen mellan attityder i förtestet

	1	2	3	4	5	6	7
1 Konkurrens		0,561***	0,441***	-0,047	0,215**	0,358***	0,503***
2 Låga priser			0,557***	0,101	0,211**	0,280***	0,464***
3 Konsekvenser för exportland				0,046	0,209**	0,335***	0,286***
4 Konsekvenser för importland					0,112	-0,069	0,046
5 Arbeta utomlands						0,001	0,278***
6 Historisk utveckling							0,408***
7 Generell attityd							

Ann: ***p < 0,01, **p < 0,05. Medelkorrelation = 0,25. Chronbach's alpha = 0,66.

Tabell 7 Korrelationen mellan attityder i eftertestet

	1	2	3	4	5	6	7
1 Konkurrens		0,827***	0,638***	0,707***	0,697***	0,529***	0,741***
2 Låga priser			0,640***	0,723***	0,692***	0,525***	0,733***
3 Konsekvenser för exportland				0,578***	0,641***	0,580***	0,628***
4 Konsekvenser för importland					0,705***	0,632***	0,628***
5 Arbeta utomlands						0,531***	0,618***
6 Historisk utveckling							0,499***
7 Generell attityd							

Ann: ***p < 0,01, **p < 0,05. Medelkorrelation = 0,64. Chronbach's alpha = 0,90, Punkt-biseriella korrelationer beräknades mellan den generella attityden, som behandlades som en binär variabel, och samtliga attityddimensioner.

3.2.4 Alternativa förklaringsmodeller och tester av robusthet

Sammanfattningsvis visade det första experimentet att attityddimensionerna blir mer samstämmiga sedan deltagarna fått läsa debattartiklarna och uttrycka sina åsikter i frågan. Ställningstagandet innebär även att de båda gruppernas

åsikter polariseras, det vill säga att skillnaden mellan grupperna ökar. Experimentet visar däremot inte vilka faktorer som bidrar till förändringen. Det skulle kunna tänkas att argumenten i för- och eftertest trots stora likheter inte mäter samma attityddimensioner eller att koherensökande uppkommer som en effekt av upprepade mätningar. Det första experimentet klargör inte heller om koherensökandet uppstår som en effekt av att åsikten uttrycks eller av att debattartiklarnas lästs eller om båda faktorerna behövs.

För att belysa dessa frågor utökades studien med fyra experiment som var för sig prövade de alternativa förklaringarna. Experiment 2 kontrollerade för om frågornas formulering påverkat utfallet. Vi bytte därför ordning på för- och eftertestfrågorna. Experimentet genomfördes på Psykologiska institutionen vid Stockholms universitet (38 deltagare). För hälften av deltagarna presenterades frågorna i den ursprungliga ordningen och för den andra hälften av deltagarna byttes ordningen. I alla andra hänseenden var undersökningsdesignen identisk med den i det första experimentet.

I experiment 3 kontrollerades för möjligheten att gruppernas polarisering inte skedde på grund av koherensökande utan var en biprodukt av att samma attityd mättes upprepande gånger. Datainsamlingen skedde på Stockholm city passexpedition (42 deltagare) samt på Psykologiska institutionen vid Stockholms universitet (20 deltagare). Studien genomfördes enligt samma procedur som tidigare, men den innehöll nu varken några debattartiklar eller någon fråga om generell attityd.

Experiment 4 kontrollerade för effekten av debattartiklarna. En alternativ förklaring till de tidigare resultaten skulle kunna vara att attitydpolariseringen inte berodde på att individen uttryckte sin generella attityd till tjänstehandel, utan i stället på att individen tog till sig den nya informationen från debattartiklarna på ett snedvridande sätt. Experimentdeltagarna (40 stycken på Psykologiska institutionen vid Stockholm universitet) fick uttrycka sin generella åsikt i frågan om tjänstehandel men utan att ha läst några debattartiklar.

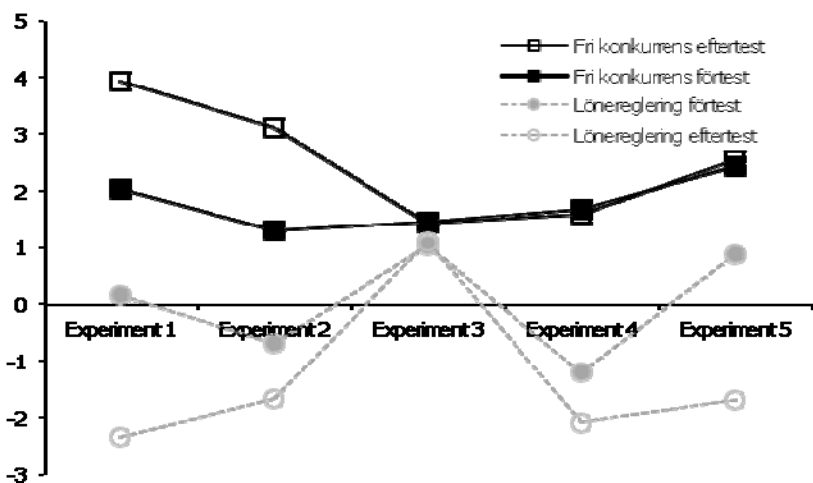
Det femte och sista experimentet kontrollerade för ställningstagandets inverkan på attitydpolariseringen. 43 experimentdeltagare (vid Psykologiska institutionen, Stockholms universitet) läste nu endast debattartiklarna utan att explicit ta ställning till vilken artikel som bäst stämde överens med den egna åsikten. För att kunna dela upp deltagarnas i attitydgrupperna fick deltagarna uppge sin åsikt i frågan allra sist i enkäten.

Figur 6 sammanfattar förekomsten av attitydpolarisering i samtliga fem experiment. För både frikonkurrensgruppen och löneregleringsgruppen visas det genomsnittliga medelvärdet för attityddimensionerna i för- och eftertestet. När värdena i eftertestet är mer extrema än värdena i förtestet (det vill säga mer

positiva för frikonkurrensgruppen och mer negativa för löneregreringsgruppen), innebär det att polarisering har uppstått mellan testtillfällena.

Vid läsning av artikel med efterföljande generellt ställningstagande uppstod polarisering mellan för- och eftertest för både frikonkurrensgruppen och löneregreringsgruppen, oavsett vilka av frågorna som ställdes i för- respektive eftertest (Experiment 1 och 2). Att endast svara på frågorna vid två tillfällen bidrog inte till någon attitydpolarisering (Experiment 3). För löneregreringsgruppen innebar enbart generellt ställningstagande eller läsandet av debattartiklar att attitydpolarisering uppstod. Så var inte fallet för frikonkurrensgruppen där varken enbart generellt ställningstagande eller enbart läsning av debattartiklar bidrar till attitydpolarisering (Experiment 4 och 5).

Figur 6 Polarisering mellan för- och eftertest över samtliga experiment



Anm: Ett högre värde anger en mer positiv attityd till låglönekonkurrens i tjänstehandeln.

3.2.5 Regressionsanalys

Mönstret i *Figur 6* undersöktes med regressionsanalys för att statistiskt testa vilka faktorer som förutsäger polarisering (se *Tabell 8*). Analysen gjordes enbart på psykologistuderanter (sammanlagt 186 personer) för att få jämförbarhet mellan experimenten. Beroende variabel i regressionsanalysen är ett sammanfattande mått för varje individ på den absoluta styrkan hos attityden i eftertestet (alltså oberoende av om attityden var positiv eller negativ till låglönekonkurrens) utifrån måtten på de olika attityddimensionerna. För varje attityd-

dimension fanns, som ovan beskrivits, två mått: det ena måttet utgick från ett argument i linje med fri konkurrens och det andra måttet från ett argument i linje med lönereglering. För frihandelsgruppen beräknades den genomsnittliga differensen mellan dessa två mått genom att subtrahera måttet som utgick från lönereglering från måttet som utgick från fri konkurrens och därefter beräkna medelvärdet av dessa differenser. För löneregleringsgruppen beräknades i stället medelvärdet av de omvända differenserna.²⁴

På detta sätt erhöles ett mått på hur stark attityd deltagarna hade i linje med sitt ställningstagande. Om en individ i frikonkurrensgruppen till exempel i hög grad håller med om alla argument som talar för frihandel (hög positiva värden) och starkt tar avstånd från alla argument som stöder lönereglering, blir den genomsnittliga differensen mellan värdena för dessa attityddimensioner stor för denna individ. Detta kan tolkas som att individen har en hög attitydstyrka i linje med sitt ställningstagande som positivt inställd till fri lönekonkurrens.

Attitydstyrkan i förtestet (beräknad på motsvarande sätt som i eftertestet) är en av de oberoende variablerna i regressionsanalysen. Ytterligare prediktorer är *Grupp* (0 för löneregleringsgruppen, 1 för frikonkurrensgruppen), *Debattartiklar* (1 i Experiment 1, 2 och 5; 0 i övriga), *Ställningstagande* (1 i Experiment 1, 2 och 4; 0 för övriga), och "interaktionsvariablerna" *Grupp* × *Attitydstyrka* i förtestet, *Grupp* × *Debattartiklar*, *Grupp* × *Ställningstagande* samt *Grupp* × *Ställningstagande* × *Debattartiklar*.

Regressionsanalysen visade en signifikant effekt av attitydstyrka i förtestet med stort förklaringsvärde (ju större attitydstyrka i förtestet desto större attitydstyrka i eftertestet). Det fanns alltså en betydande stabilitet i attityden mellan för- och eftertest. Ingen signifikant effekt erhöles för vare sig variabeln *Grupp* eller för interaktionen *Grupp* × *Attitydstyrka* i förtestet. Dessa resultat är förenliga med att ingen polarisering från för- till eftertest uppstår när effekten av debattartiklar och ställningstagande hålls konstant.

²⁴ Som exempel på hur attitydstyrkan beräknades kan tas ett fall där vi för enkelhetens skull antar att det enbart finns två attityddimensioner: "konkurrens" och "låga priser". För individ A, som tagit ställning för fri lönekonkurrens var värderingarna av attityddimensionen "konkurrens" +3 för argumentet som utgick från fri lönekonkurrens och -2 för argumentet som utgick från reglerade löner. Differensen mellan dessa värden blir 5. På attityddimensionen "låga priser" var motsvarande värden +2 och -2. Differensen blir således här 4. Den genomsnittliga differensen blir $(5+4)/2 = 4,5$, vilket alltså är måttet på den absoluta attitydstyrkan för individ A. För individ B, som tagit ställning för lönereglering var motsvarande värderingar för de två attityddimensionerna -2 och +1 respektive -3 och +2. Differenserna, som nu är omvända, blir 3 och 5 och attitydstyrkan (= den genomsnittliga differensen) blir 4.

Vidare erhöles en signifikant effekt av *Ställningstagande* (mer uttalad attityd i eftertestet när ställningstagande efterfrågades) och av *Debattartiklar* (mer uttalad attityd i eftertestet när debattartiklar ingick).

En signifikant effekt erhöles för interaktionen *Artiklar* \times *Ställningstagande*. Eftersom OLS-koefficienten här är negativ, kan detta resultat tolkas som ett uttryck för att den sammanlagda polariseringseffekten av *Ställningstagande* och *Debattartiklar* (Experiment 1) var mindre än vad som kunde förväntas från de separata effekterna av ställningstagande respektive artiklar.

Två av de tre interaktionseffekter där *Grupp* kombinerades med *Ställningstagande* var signifikanta (*Grupp* \times *Debattartiklar* och *Grupp* \times *Ställningstagande* \times *Debattartiklar*). Dessa interaktionseffekter kan tolkas som att förespråkare för löne reglering påverkas lättare till att polarisera sina attityder än förespråkare för fri konkurrens, eftersom enbart anmodan till ställningstagande räckte för att ge upphov till polarisering i den förra gruppen, medan den senare gruppen krävde både ställningstagande och läsande av debattartiklar för att polarisera sina attityder.

Regressionsanalysen bekräftar att det finns en allmän tendens till koherenssökande, som i sin tur kan tolkas som omvänd kausalitet från övergripande attityd till värdering av specifika attityddimensioner. Koherenssökandet uppstår som en följd av explicita krav på ställningstagande och/eller genom implicit påverkan till ställningstagande genom att deltagarna anmodas att läsa debattartiklar. Enligt experimentet spelar koherenssökandet större roll för förespråkare av löne reglering än för förespråkare av fri lönekonkurrens.

Tabell 8 Regressionsanalys av polarisering mellan för- och eftertest över samtliga experiment

	OLS-koefficient	
Attitydstyrka i förtest	0,730	(0,000)***
Grupp	1,044	(0,267)
Ställningstagande	1,563	(0,046)**
Debattartiklar	2,682	(0,001)***
Artiklar × Ställningstagande	-2,047	(0,029)**
Grupp × Attitydstyrka i förtest	-0,239	(0,096)*
Grupp × Debattartiklar	-2,025	(0,073)*
Grupp × Ställningstagande	-1,515	(0,204)
Grupp × Ställningstagande × Debattartiklar	3,385	(0,019)**

Anm: Robusta p-värden i parantes. * signifikant på 10 procents nivå; ** signifikant på 5 procents nivå; *** signifikant på 1 procents nivå. Beroende variabel i regressionsanalysen är ett sammantfattande mått för varje individ på den absoluta styrkan hos attityden i eftertestet (alltså oberoende av om attityden är positiv eller negativ till låglönekonkurrens) beräknat som medelvärdet av differensen mellan attityddimensionerna som är i linje med det egna ställningstagande och attityddimensionerna som går emot det egna ställningstagandet.

3.3 Slutsatser från experimenten

Enkätundersökningen visade att attityddimensionerna har ett starkt samband med den generella åsikten. Experimenten tyder på att detta resultat delvis beror på en omvänd kausalitet i relationen mellan attityddimensioner och den övergripande attityden (alltså ett orsakssamband som går från övergripande attityd till attityddimensioner). Vi finner samtidigt att styrkan i den omvända kausaliteten beror på om den övergripande attityden är positiv eller negativ till fri lönekonkurrens. Den omvända kausaliteten är starkare för personer med positiv inställning till reglerade löner än för personer med positiv inställning till fri lönekonkurrens.

Om individer tvingas ta ställning, inte bara genom att slentrianmässigt besvara en fråga, utan genom att först grundligt läsa argument för och emot en

frågeställning, uppstår enligt tidigare forskning (Holyoak och Simon 1999) polarisering och koherenssökning. Vi fann också detta mönster i våra experiment. En vanlig uppfattning är att det går att påverka människors åsikter genom att ge oberoende information kring ett attitydobjekt. Det första experimentet visar att individens ursprungliga åsikter förstärktes snarare än nyanserades.

Experimenten visar vidare att de argument som individer uppger som skäl för sina attityder inte behöver vara stabila eller ingå i ett existerande nätverk av attityddimensioner utan att de inkluderas för att stödja den övergripande attityd som aktiverats hos individen. Värderingen av vissa attityddimensioner verkar således konstrueras för stunden. I vår undersökning gäller det särskilt argument som behandlar framtida konsekvenser av fri lönekonkurrens i tjänstehandeln. Argument som däremot har större ideologisk tyngd och som innehåller ord som konkurrens och rättvisa tycks vara mer stabila och mindre påverkbara.

4 Sammanfattande diskussion

Ett antal arbetsmarknadskonflikter relaterade till låglönekonkurrens med utstationerad arbetskraft har blivit livligt uppmärksammade i den offentliga debatten runt om i EU:s medlemsländer. Bland annat har debatten handlat om byggnadsarbetare i Sverige (Vaxholmsfallet) och Storbritannien, rörmokare i Frankrike och slaktare i Tyskland. Av debatten att döma tycks de flesta medborgare ha en mer negativ inställning till låglönekonkurrens när det gäller import av tjänster innefattande utstationerad arbetskraft än när det gäller import av varor. Det är viktigt att få mer kunskap om hur dessa attityder ser ut och vad som bestämmer dem. Därför har vi gjort en sådan studie för Sverige.

Vår rapport studerar hur attityderna till låglönekonkurrens skiljer sig mellan olika former av handel: varuhandel, tjänstehandel och offshoring. Såvitt vi vet har detta inte gjorts tidigare. Inga tidigare studier har heller som vår kombinerat ekonomisk och psykologisk forskning. Vi har utfört både enkätstudier och experiment.

Enkätundersökningen bekräftar att attityderna är mer negativa till låglönekonkurrens i tjänstehandel som innefattar utstationerad arbetskraft än till ”vanlig” import av varor från låglöneländer. Med andra ord upplevs import av till exempel billiga byggtjänster från ett baltiskt land eller Polen som mer negativ än import av till exempel billiga konserver från samma länder. Attityderna är också mer negativa till offshoring än till traditionell varuhandel, men attityderna till tjänstehandel är ännu mer negativa.

Demografiska, socioekonomiska och politisk-ideologiska bakgrundsfaktorer påverkar attityderna till handel. Män, högre utbildade, SACO-medlemmar,

studenter, företagare samt personer med borgerliga sympatier och en allmänt EU-positiv inställning är generellt mer positiva till alla typer av låglöneimport än andra grupper. Dessa resultat ligger i linje med tidigare studier från andra länder. Bakgrundsvariablerna förefaller dock ha liten betydelse för skillnader i attityderna mellan de olika typerna av handel. Denna fråga har inte undersökts tidigare.

Individernas inställning till olika aspekter av låglönekonkurrens i utrikes-handeln, vilka vi benämner de underliggande *attityddimensionerna*, samvarierar kraftigt. Vi har beräknat i vilken grad skillnader i olika attityddimensioner samvarierar med skillnaden i generell inställning mellan låglöneimport av varor och låglöneimport av tjänster i vår enkätundersökning. Något förvånande visade sig attityddimensionerna ”fler jobb” för utländsk arbetskraft och ”låga priser” viktigare än dimensionerna ”orättvis konkurrens” och ”orättvisa löner”. De förstnämnda variablerna var också de som bidrog mest till skillnaden mellan den generella attityden till låglönekonkurrens i handeln med varor och den generella attityden till låglönekonkurrens i tjänstehandel. Enkätundersökningen tyder således på att rättviseaspekter inte är den viktigaste orsaken till skillnaden i attityd mellan varu- och tjänstehandel. Nyttواسpekter för export-respektive importlandet tycks väga tyngre.

En central fråga är hur individerna bestämmer sin generella inställning till olika former av handel. Enligt traditionell ekonomisk teori borde det ske genom att individerna på ett *rationellt* sätt väger ihop sin inställning till olika aspekter (attityddimensioner med vår terminologi). Enligt psykologisk forskning är det emellertid troligt att individerna också anpassar sina olika attityddimensioner till sin generella inställning, så kallat *koherenssökande*. I så fall går inte orsakssambandet bara från attityddimensionerna till den övergripande attityden, utan det föreligger också omvänd kausalitet.

Vi undersökte orsakssambandets riktning i våra experiment. Dessa ger starkt stöd för att koherenssökande spelar stor roll i attitydbildningen till låglönekonkurrens med utstationerad arbetskraft. Tendensen till koherenssökande tycks vara kraftigare för dem som har en negativ inställning till sådan låglönekonkurrens än för dem som är positiva. Det skulle kunna tolkas som att den negativa gruppen bildar sina attityder på ett mindre rationellt sätt än den positiva gruppen. En alternativ tolkning är att den positiva gruppen ser sig som utmanare av den existerande ordningen, vilket enligt psykologisk forskning kan göra den mindre benägen att nyansera sin inställning.

Våra resultat i experimenten tyder också på att attityddimensioner som förefaller ha en särskild ideologisk tyngd eller är tillbakablickande (till exempel synen på vad som är rättvis konkurrens och på huruvida det är öppenhet för

handel eller den svenska modellen som varit viktigast för den tidigare tillväxten i Sverige) är mer fundamentala än sådana attityddimensioner som avser de framtida konsekvenserna av låglönekonkurrens. Detta resultat kontrasterar mot resultaten i enkätundersökningen där dimensionerna “orättvis konkurrens” och “orättvisa löner” framstod som mindre viktiga för den generella attityden än till exempel dimensionen “fler jobb för utländsk arbetskraft”. De höga samvariationerna mellan attityd och vissa attityddimensioner i enkätundersökningen bör därför tolkas med försiktighet. De speglar inte nödvändigtvis en lika stark kausal inverkan av dessa attityddimensioner på attityden utan kan innebära att vissa attityddimensioner är speciellt känsliga för inverkan från den grundläggande attityden när denna artikuleras. Jämförbarheten mellan enkätundersökningen och experimenten försvåras dock av den olika karaktären hos de urval av deltagare som användes i respektive datainsamling (representativt nationellt urval kontra ett urval huvudsakligen bestående av studenter).

Slutligen visar våra experiment att attityderna i hög grad är beroende av sammanhanget. Ju mer detta stimulerar till ställningstagande för och emot olika argument och till att tydligt ge uttryck för sin attityd, desto tydligare tycks attityden bli. En livlig debatt om låglönekonkurrens i tjänstehandeln kan alltså förstärka existerande attityder snarare än att nyansera dem.

Referenser

- Abelson, R.P. (1959), "Modes of Resolution of Belief Dilemmas", *Journal of Conflict Resolution*, 3, 343-352.
- Anderson, N.H. (1971), "Integration Theory and Attitude Change", *Psychological Review*, 78, 171-206.
- Beaulieu, E., M. Benarroch och J. Gaisford (2004), "Intra-Industry Trade Liberalization, Wage Inequality and Trade Policy Preferences", Working Paper, March 20.
- Breinlich H. och C. Criscuolo (2010), "International Trade in Services: A Portrait of Importers and Exporters", CEPR Discussion Paper No. 7837.
- Burgoon, B. och M.J. Hiscox (2003), "The Gender Divide over International Trade: Why Do Men and Women Have Different Views about Openness to the World Economy?", <http://www.people.fas.harvard.edu/~hiscox/-Gender.pdf>, nedladdad 2009-08-31.
- Bäck, E.A. och T. Lindholm, (2011), (manuscript) Defending or Challenging the Status Quo: Position Effects on Biased Intergroup Perceptions.
- Caves, R.E., J.A. Frankel och R.W. Jones (2007), *World Trade and Payments: An Introduction*, 10th edition, Addison-Wesley, Boston, MA.
- Courier International (2005), "Le Plombier Polonaise Préfère Rester Chez Lui", *Courier International*, 28 August.
- Fabrigar, L.R., T.K. MacDonald och D.T. Wegener (2005), "The Structure of Attitudes", in D. Albarracín, B.T. Johnson och M.P. Zanna (eds.), *The Handbook of Attitudes*, Erlbaum, Mahwah, NJ, 79-124.
- Festinger, L. (1957), *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford University Press, Stanford, CA.
- Fishbein, M. (1963), "An Investigation of the Relationships between Beliefs about an Object and the Attitude toward That Object", *Human Relations*, 16, 233-240.
- Fishbein, M. och I. Ajzen (1975), *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Addison-Wesley, Reading, MA.
- Francois, J. och B. Hoekman (2009), "Services Trade and Policy", CEPR Discussion Paper Series No. 7616.

- Garson, G.D. (2009), "Logistic Regression", i Statnotes: Topics in multivariate Analysis; <http://faculty.chass.ncsu.edu/garson/pa765/statnote.htm>, nedladdad 15 juli 2009.
- Holyoak, K.J. och D. Simon (1999), "Bidirectional Reasoning in Decision Making by Constraint Satisfaction", *Journal of Experimental Psychology: General*, 128, 3-31.
- Jonung, L. och J. Vlachos (2007), "The Euro – What's in It for Me?, An Economic Analysis of the Swedish Euro Referendum of 2003", Svenska institutet för europapolitiska studier, 2007(2), Stockholm.
- Jost, J.T., Banaji, M.R., och B.A. Nosek (2004), "A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo", *Political Psychology*, 6, 881-919.
- Kahneman, D. och A. Tversky (1979), "Prospect theory: An analysis of decision under risk", *Econometrica*, 47, 263-291.
- Keltner, D. och R.J. Robinson (1997), "Defending the status quo: Power and bias in social conflict", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1066-1077.
- Knabe, A. och R. Schöb (2008), "No to Minimum Wages", CESifo Working Paper 3432, Munich.
- Kommerskollegium (2011), <http://www.kommers.se/Handelspolitiskt-ABC/Tjanstehandel/>, nedladdad 2011-10-20.
- Kray, L.J. och R.J. Robinson (2001), "Partisanship and the status quo", *European Journal of Social Psychology*, 31, 321-335.
- Krosnick, J.A., D.S. Boninger, Y.C. Chuang, M.K. Berent och C.G. Carnot (1993), "Attitude Strength: One Construct or Many Related Constructs?", *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1132-1151.
- Krugman, P.R. och M. Obstfeld (2008), *International Economics – Theory and Policy*, Addison Wesley, Pearson Education, Boston, MA.
- Le Soir (2005), "Le plombier qui a tué le traité", 11 June 2005.
- Lindström, P (1995), "Falsifiability of political opinions", *Scandinavian Journal of Psychology*, 36, 295-305.
- Mayda, A.M. och D. Rodrik (2005), "Why are some people (and countries) more protectionist than others?", *European Economic Review*, 49, 1393-1430.

- Mayda, A.M. (2006), "Who is against immigration? A cross-country investigation of individual attitudes towards immigrants," *Review of Economics and Statistics*, 88(3), 510-530.
- Monroe, B.M., och S.J. Read (2008), "A general connectionist model of attitude structure and change: The ACS (attitudes as constraint satisfaction) model", *Psychological Review*, 115(3), 733-759.
- O'Brien, L.T. och C.S. Crandall (2005), "Perceiving self-interest: Power, ideology, and maintenance of the status quo", *Social Justice Research*, 18, 1-24.
- O'Rourke, K.H. och R. Sinnott (2002), "The Determinants of Individual Trade Policy Preferences", i S.M. M Collins och D. Rodrik (red.), *Brookings Trade Forum*, Brookings Institution, Washington, DC.
- Rosenberg, M.J. (1960), "A Structural Theory of Attitude Dynamics", *Public Opinion Quarterly*, 24, 319-340.
- Scheve, K.F. och M.J. Slaughter (2001), *Globalization and the Perceptions of American Workers*, Institute for International Economics, Washington, DC.
- Schwarz, N. (2007), "Attitude Construction: Evaluation in Context", *Social Cognition*, 25, 638-656.
- Simon, D., D.C. Krawczyk, A. Bleicher och K.J. Holyoak (2008), "The Transience of Constructed Preferences", *Journal of Behavioral Decision Making*, 21, 1-14.
- Simon, D., L.B. Pham, Q.A. Le och K.J. Holyoak (2001), "The emergence of coherence over the course of decision making", *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, & Cognition*, 27, 1250-1260.
- Trope, Y. och Liberman (2003), "Temporal Construal", *Psychological Review*, 110, 403-421.
- Tversky, A. och D. Kahneman (1981), "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, 211, 453-458.

IFAU:s publikationsserier – senast utgivna

Rapporter

- 2011:1** Hall Caroline och Linus Liljeberg ”En jobbgaranti för ungdomar? Om Arbetsförmedlingens ungdomsinsatser”
- 2011:2** Angelov Nikolay, Per Johansson, Erika Lindahl och Elly-Ann Lindström ”Kvinnors och mäns sjukskrivningar”
- 2011:3** Eliason Marcus ”Undersköterskor och sjukvårdsbiträden i kristider: inkomst- och sysselsättningseffekter av friställningar inom den offentliga sektorn under 1990-talet”
- 2011:4** Brandén Maria och Sara Ström ”För vems skull flyttar par? Kön, karriärmöjligheter och pars regionala rörlighet i Sverige”
- 2011:5** Sjögren Anna och Helena Svaleryd ”Nitlott i barndomen – familjebakgrund, hälsa, utbildning och socialbidragstagande bland unga vuxna”
- 2011:6** Mörk Eva ”Från försörjningsstöd till arbete – Hur kan vägen underlättas?”
- 2011:7** Forslund Anders och Johan Vikström ”Arbetsmarknadspolitiken effekter på sysselsättning och arbetslöshet – en översikt”
- 2011:8** Eliason Marcus, Petter Lundborg och Johan Vikström ”Massuppsägningar, arbetslöshet och sjuklighet”
- 2011:9** Lundin Daniela och Martin Lundin ”Arbetsförmedlingens service och arbetsmetoder: om processtyrning i en målstyrd myndighet”
- 2011:10** Lagerström Jonas ”Vilken betydelse har arbetsförmedlare för arbetslösas framtida sysselsättning och arbetsinkomst?”
- 2011:11** Lundborg Petter, Martin Nilsson och Johan Vikström ”Hur påverkar socioekonomisk status och ålder arbetsmarknadseffekterna av olika hälso-problem?”
- 2011:12** Hanspers Kajsa och Lena Hensvik ”Konkurrens och sysselsättning – en empirisk studie av fem marknader”
- 2011:13** Lundin Martin ”Marknaden för arbetsmarknadspolitik: om privata kompletment till Arbetsförmedlingen”
- 2011:14** Avdic Daniel och Marie Gartell ”Studietakten för högskolestudenter före och efter studiemedelsreformen 2001”
- 2011:15** Brösamle Klaus och Oskar Nordström Skans ”Rörlighet och karriärer inom statlig förvaltning”
- 2011:16** Boschini Anne, Christina Håkanson, Åsa Rosén och Anna Sjögren ”Måste man välja? Barn och inkomst mitt i karriären för kvinnor och män födda 1945–1962”

- 2011:17** Mörk Eva och Linus Liljeberg "Fattig sjuk och arbetslös – en beskrivning av personer i kläm mellan stat och kommun"
- 2011:18** Hallberg Daniel, Thomas Lindh och Jovan Žamac "Studieresultat för studenter med barn"
- 2011:19** Ahnlund Petra och Stina Johansson "Omvårdnadsprogrammet: genomströmning, etableringsgrad och utbildningens relevans"
- 2011:20** Persson Anna "Inkomster och fattigdom hos före detta socialbidragstagare"
- 2011:21** Nordström Skans Oskar och Francis Kramarz "Sociala kontakter och ungdomars inträde på arbetsmarknaden"
- 2011:22** Calmfors Lars, Girts Dimdins, Marie Gustafsson Sendén, Henry Montgomery och Ulrika Stavlöt "Uppfattas tjänstehandel som mindre rättvis än varuhandel? En studie av attityder till låglönekonkurrens i utrikeshandel"

Working papers

- 2011:1** Eliason Marcus "Assistant and auxiliary nurses in crisis times: earnings and employment following public sector job loss in the 1990s"
- 2011:2** Forslund Anders, Peter Fredriksson och Johan Vikström "What active labor market policy works in a recession?"
- 2011:3** Brandén Maria och Sara Ström "For whose sake do couples relocate? Gender, career opportunities and couples' internal migration in Sweden"
- 2011:4** Bergemann Annette, Marco Caliendo, Gerard J. van den Berg och Klaus F. Zimmermann "The threat effect of participation in active labor market programs on job search behavior of migrants in Germany"
- 2011:5** van den Berg Gerard J., Petter Lundborg, Paul Nystedt och Dan-Olof Rooth "Critical periods during childhood and adolescence: a study of adult height among immigrant siblings"
- 2011:6** Ridder Geert och Johan Vikström "Bounds on treatment effects on transitions"
- 2011:7** Vikström Johan, Michael Rosholm och Michael Svarer "The relative efficiency of active labour market policies: evidence from a social experiment and non-parametric methods"
- 2011:8** Carlsson Mikael och Oskar Nordström Skans "Evaluating microfoundations for aggregate price rigidities: evidence from matched firm-level data on product prices and unit labor cost"
- 2011:9** Carlsson Mikael, Julián Messina och Oskar Nordström Skans "Wage adjustment and productivity shocks"
- 2011:10** Lagerström Jonas "How important are caseworkers – and why? New evidence from Swedish employment offices"

- 2011:11** Lundborg Petter, Martin Nilsson och Johan Vikström "Socioeconomic heterogeneity in the effect of health shocks on earnings: evidence from population-wide data on Swedish workers"
- 2011:12** Avdic Daniel och Marie Gartell "The study pace among college students before and after a student aid reform: some Swedish results"
- 2011:13** Brösamle Klaus och Oskar Nordström Skans "Paths to higher office: evidence from the Swedish Civil Service"
- 2011:14** Doblhammer Gabriele, Gerard J. van den Berg och Thomas Fritze "Economic conditions at the time of birth and cognitive abilities late in life: evidence from eleven European countries"
- 2011:15** Boschini Anne, Christina Håkanson, Åsa Rosén och Anna Sjögren "Trading off or having it all? Completed fertility and mid-career earnings of Swedish men and women"
- 2011:16** Hallberg Daniel, Thomas Lindh och Jovan Žamac "Study achievement for students with kids"
- 2011:17** Persson Anna "Earnings, income and poverty among welfare leavers in Sweden"
- 2011:18** Kramarz Francis och Oskar Nordström Skans "When strong ties are strong – networks and youth labor market entry"

Dissertation series

- 2010:1** Johansson Elly-Ann "Essays on schooling, gender, and parental leave"
- 2010:2** Hall Caroline "Empirical essays on education and social insurance policies"
- 2011:1** Hensvik Lena "The effects of markets, managers and peers on worker outcomes"