

Näringslivets tillstånd 2008

Tjänsteparadox skapar tillväxt

26 november 2008

Sammanfattning Temat för årets upplaga av Näringslivets tillstånd (A2008:012) är tjänsternas betydelse för tillväxten. Analysen landar i tio huvudsakliga slutsatser (se sista sidan). Det här numret av ITPS i korthet redovisar analysen bakom den första av dessa – tjänsteparadoxen.

Tjänsteparadoxen innebär att arbetsmarknaden präglas av tjänsteproduktion samtidigt som vi som konsument lever i ett samhälle som helt domineras av materiell konsumtion.

ITPS visar på vikten av att skilja på olika typer av tjänster. Genom att hålla isär personliga och icke personliga tjänster är det möjligt att förklara hur ökad sysselsättning i tjänstesektorn har kunnat – och kan – kombineras med hög tillväxt.



Det växande tjänstesamhället präglas av materiell konsumtion

Allt fler finner sin sysselsättning inom tjänstesektorn. Genom att inkludera hushållens produktion av tjänster visar det sig dock att volymen personliga tjänster varit relativt stabil över tiden.

ITPS analys visar också på vad vi kallar en tjänsteparadox – trots tjänstesamhällets framväxt på arbetsmarknaden så domineras hushållens konsumtionsutgifter fortfarande helt av materiell konsumtion. Hushållens konsumtion av personliga tjänster sker i huvudsak indirekt genom skattesubventionerade tjänster inom offentlig sektor.

Samhällets organisation avgör produktivetsnivån

ITPS analys av tjänsternas betydelse för tillväxten skiljer sig från andra tidigare studier bland annat genom att hushållens produktion av tjänster inkluderas. Att inkludera hushållen har stor betydelse eftersom ungefär hälften av alla tjänster utförs av hushållen. Den största förändringen har över tiden inte varit att produktionen av tjänster ökat utan att huvudmannskapet förändrats och flyttats från hushållen till marknaden och offentlig sektor. Kvinnors inträde på arbetsmarknaden har genererat tillräckligt med timmar för att täcka både utbyggnaden av barnomsorgen och expansionen av utbildningssektorn sedan 1960. Organisationsförändringen gav en kraftig momentan produktivetsökning. Totalt sett har dock den genomsnittliga arbetstiden minskat så att det totala antalet timmar hållits konstant. Hemarbetande kvinnor i till exempel Europa utgör alltså i första hand inte en arbetskraftsreserv utan en produktivetspotential.

Stor skillnad mellan olika typer av tjänster

Analysen visar att det är viktigt att skilja på olika typer av tjänster. Den viktigaste skiljelinjen går mellan personliga och icke-personliga tjänster. De personliga tjänsterna är de man vanligtvis förknippar med tjänster medan de icke-personliga tjänsterna många gånger har mer gemensamt

med varor än med tjänster. Ur ett tillväxtperspektiv ligger den avgörande och mest intressanta skillnaden i graden av kapitalintensitet. Personliga tjänster har en löneandel på 90 procent och en kapitalandel på endast 10 procent. Icke-personliga tjänster har en kapitalandel på 40–90 procent, det vill säga i vissa fall helt i nivå med tillverkningsindustrin.

Detta är i linje med tillväxtteori enligt vilken det är teknik i bred bemärkelse som är avgörande för produktivitet och tillväxt. Tekniken är i sin tur inbäddad i human- och/eller realkapital. Verksamheter som inte kan öka sin produktivitet genom att tillföra kapital kommer inte att kunna hävda sig relativt andra varor och tjänster utan kommer att relativt dessa bli allt dyrare. De riskerar då att försvinna om de inte har så stora positiva välfärdseffekter att de kvalar in bland dem som subventioneras av staten.

Tjänsteparadoxen

De personliga tjänsterna är generellt svåra att kapitalisera. Detta innebär att de har en låg relativ produktivetsutveckling och blir därmed allt dyrare relativt varor. Det är därför paradoxalt att tjänstesektorn kan öka samtidigt som vi haft en god ekonomisk tillväxt.

Förklaringen är tudelad. Fram till mitten av 1980-talet expanderade subventionerade personliga tjänster som en konsekvens av stigande skattekvot, men därefter har ökningen främst skett inom icke personliga tjänster som haft en hög produktivetsutveckling. De

icke personliga tjänsterna karakteriseras av antingen egen hög kapitalandel eller att de är en del i en förädlingsvärdekedja som är kopplad till en produktion med hög kapitalandel.

På konsumtionssidan är det inte personliga tjänster som ökat utan varor och varuliknande tjänster såsom förmedlingstjänster (resor, handel och kommunikation). Historiska data visar att hushållen har valt bort många traditionella personliga tjänster i takt med att dessa blivit allt dyrare relativt sett. Det höga relativpriset förklarar varför efterfrågan är svag för traditionella personliga tjänster som städning, tvättning och barnpassning.

Kretsloppets Svarte Petter

Det faktum att de personliga tjänsterna är dyra relativt sett och ökar i pris över tid innebär att dessa tjänster alltid möter tuff konkurrens från kapitaliserbara konsumentprodukter på marknadsvillkor. Att så är fallet är tydligt då vi ur ett brett samhällsekonomiskt perspektiv analyserar produktion och konsumtion av tjänster och hur dessa flyttas mellan institutionella sektorer – hushållen, företagen och statligt subventionerade tjänster (bland annat offentlig sektor). De personliga tjänsternas stigande relativpris beror dock på att vi blivit mycket rikare genom en effektivare produktion och att kostnaden för en arbetad timme då blir hög, vilket knappast kan ses som ett problem. Problemet med relativprisutvecklingen är att behovet av personliga tjänster inte kor-

relerar med inkomsten. Tvärtom är det ekonomiskt svaga grupper såsom barn, äldre eller sjuka som har störst behov av den knappa och dyra resurs de personliga tjänsterna utgör. Det har motiverat de flesta länder att i någon mån subventionera hälso- och sjukvårdstjänster via skatter och fördela dessa tjänster efter behov. Andra i huvudsak personliga tjänster som man i de flesta länder inte anser ska fördelas efter betalningsförmåga är utbildningstjänster.

Endast personliga tjänster som anses nödvändiga överlever

Den demografiska utvecklingen innebär att behovet av och efterfrågan på de personliga tjänster som staten subventionerar kommer att öka och att skatteunderlaget krymper i spåren av den förväntade minskningen av arbetskraften. Det leder till att konkurrensen om vilka tjänster som subventioneras kommer att bli allt hårdare.

Ur ett samhällsekonomiskt perspektiv bör personliga tjänster med starka positiva externa effekter, som inte beaktas i en marknadsprissättning, prioriteras. Exempelvis vore det ohållbart om marknadspriset på sjukvård var så högt att individer som behövde sjukvård avstod och därmed inte heller längre kunde arbeta. Individens förlorade arbetsförmåga beaktas inte av sjukvårdsmarknaden, men leder till minskade intäkter och ökade utgifter för samhället.

Personliga tjänster förutsätter löneskillnader eller subventioner

En internationell jämförelse visar att Sverige och USA är de länder som har störst andel personliga tjänster.



ITPS analys visar att en förutsättning för en stor andel personliga tjänster är antingen stora löneskillnader eller subventioner. I USA upprätthålls andelen personliga tjänster av stora löneskillnader, i Sverige av stora subventioner.

Länder med vare sig stora löneskillnader eller subventioner såsom Tyskland och Japan uppvisar lägre sysselsättning i personliga tjänster.

Stor potential för tillväxt inom icke personliga tjänster

Sammantaget visar ITPS analyser att de icke-personliga tjänsterna är betydligt mer kapitalintensiva än de personliga tjänsterna och att de därmed har en större tillväxtpotential. Studien visar att icke-personliga tjänster har haft en tillväxt som till och med har varit kraftigare än varuproduktionen.

Produktionen av varuliknande tjänster som är standardiserade och som inte förutsätter personlig kontakt mellan kund och konsument (exempelvis telefonabonnemang och internetjäns-

ter) samt de tjänster som är kopplade i en förädlingsvärdekedja (exempelvis design och marknadsföring) har mer gemensamt med varuproduktion än med tjänsteproduktion i en traditionell mening.

Dagens tjänstesamhälle är inte ett ”klia-varandra-på-ryggen-samhälle”. Ekonomin karakteriseras i stället fortfarande i hög grad av kapitalintensiva och standardiserade (tjänste)produkter eller tjänster kopplade till varuproduktionen. En utveckling där allt fler är sysselsatta inom tjänstesektorn innebär därmed inte att tillväxten är hotad.

Avgörande för den ekonomiska tillväxten är att de icke marknadsbaserade personliga tjänsterna som subventioneras av staten nogsamt reserveras för personliga tjänster med starka positiva externa effekter. Givet detta kan tillväxten även fortsättningsvis förväntas ske inom de marknadsdrivna icke-personliga tjänstesektorena med åtföljande god ekonomisk tillväxt.

- Till de icke-personliga tjänsterna räknas producent-, förmedlings- och kapitaltjänster. Exempel är uthyrnings- och företagsservicefirmor, handel, transport- och kommunikationsföretag samt kapitaltjänster kopplade till bostäder, fritidshus och andra fastigheter. Dessa tjänster producerar inte för slutkonsumenten, utan det handlar om insatsvaror som går in i ett annat företags produktion som en del i en förädlingsvärdekedja.
- Till personliga tjänster räknas hälso- och sjukvårdstjänster, utbildning, barnomsorg och städtjänst samt hushållsnära tjänster som städning, tvättning och barnpassning.

ITPS i korthet är en sammanfattning av de viktigaste slutsatserna i ett urval av ITPS rapporter.

I det här numret sammanfattar vi resonemanget om tjänsteparadox-
en i rapporten Näringslivets tillstånd
2008 (A2008:012).

Ta del av hela rapporten på ITPS
hemsida, www.itps.se.

Kostnadsfri prenumeration:

publikationer@itps.se

Postadress:

ITPS
Studentplan 3
831 40 Östersund

Besöksadress:

Östersund: Studentplan 3
Stockholm: Sergels torg 14, 3 tr

Telefon: 063 16 66 00

E-post: info@itps.se

Illustration: Robert Nyberg

Näringslivets tillstånd 2008 i korthet

1. Tjänsteparadoxen innebär att samhället utifrån ett arbetsmarknads-
perspektiv är ett tjänstesamhälle
men utifrån ett konsumtionspers-
pektiv snarast är ett prylsamhäl-
le.
2. Marknadens huvudsakliga funk-
tion att effektivt hushålla med
knappa resurser har fungerat väl.
Vi är sparsamma med den dyra
resurs personliga tjänster är. Trots
ökade inkomster har den privata
konsumtionen av tjänster minskat
i volym.
3. De personliga tjänster vi inte vill
vara utan kommer vi med tiden
att vara tvungna att betala allt
högre priser för, eller så måste de
i ökad omfattning subventioneras
av staten.
4. Den ökade skattekvoten fram till
1980-talet möjliggjorde en ökning
av subventionerade personliga
tjänster på arbetsmarknaden.
5. Konkurrensen om vilka tjänster
som ska subventioneras av staten
kommer att bli allt tuffare.
6. Kvinnors inträde på arbetsmarkna-
den gav ett stort engångstillskott i
termer av arbetade timmar och en
stor produktivitetsvinst.
7. Det svenska exemplet visar att
hemarbetande kvinnor i exempel-
vis andra europeiska länder inte i
första hand utgör en arbetskrafts-
reserv utan i stället en produktivi-
tetspotential.
8. Sverige och USA är de två länder
som uppvisar störst andel person-
liga tjänster, dock av helt olika
skäl. I USA är det inkomstskillna-
der som driver expansionen av de
personliga tjänsterna, medan det i
Sverige handlar om stora offent-
liga subventioner.
9. Analysen visar att potentialen
för produktivitetstillväxt inom de
icke-personliga tjänsterna är bety-
dande.
10. Tillväxtutsikterna för ekonomin i
sin helhet har på lång sikt inte för-
sämrats av tjänstesektorns ökade
betydelse för sysselsättningen.

Bakgrund: ITPS har regeringens uppdrag att beskriva och analysera näringslivets utveckling i Sverige, i år med särskild tonvikt på tjänstesektorn. Uppdraget redovisas i ITPS årsbok Näringslivets tillstånd, som även delvis beskriver finanskrisens följder för tillväxten. En fördjupad analys av finanskrisen kommer att publiceras i en separat rapport, Finanskrisen – eller hur det förväntade oväntat hände.

Presentation av författarna:

Årsboken har utarbetats under ledning av Eva Alfredsson och Sandro Scocco. Projektgruppen har dessutom bestått av Martin Flack och Thomas Forsberg från ITPS samt Lars-Fredrik Andersson från Umeå Universitet.

Sandro Scocco

Stockholm
sandro.scocco@itps.se



Eva Alfredsson

Östersund
eva.alfredsson@itps.se

