

Outsourcing av producenttjänster

Industrins outsourcing av producenttjänster förklarar en stor del av den privata tjänstesektorns tillväxt de senaste decennierna. Speciellt konsult- och bemanningsföretag har vuxit snabbt. Normalt gynnar låga transaktionskostnader outsourcing. Men outsourcing av högkvalitativa tjänster beror även på ökad specialisering. Om företag inte har full sysselsättning för vissa experter så är det bättre att experterna organiseras i separata konsultbolag. Outsourcing av lågkvalitativa tjänster gynnas av stel arbetsmarknadslagstiftning och kan dessutom kopplas till teorin om knappa insatsprodukter. En konsekvens av ökad outsourcing är att olika sektorer blir mer beroende av varandra. En efterfrågechock i industrin ger numera större svallvågor i tjänstesektorerna.

Det talas ofta om att vi har gått in i en ny ekonomisk era där tjänstesektorn ständigt ökar på den varuproducerande sektorns bekostnad.¹ Clark (1951) menar att det sker en förskjutning av efterfrågan mot tjänster då inkomsterna ökar. Baumol (1967) hävdar att det är den snabba produktivitetsutvecklingen i tillverkningsindustrin som gör arbetskraft överflödigg. Då får de i stället hitta sysselsättning i tjänstesektorn. En tredje förklaring är att det skett en ökad specialisering i näringslivet där tillverkningsindustrin har valt att lägga ut produktion av olika tjänster på externa företag, s k *outsourcing*. En stor del av tjänstesektorn sysslar med att förädla varor, men i statistiken klassificeras företagen efter deras huvudsakliga slutförsäljning. Om en varuproducent väljer att låta andra företag sköta varudistribution och företagstjänster så ökar tjänstesektorns andel av BNP på industrins bekostnad, trots att produktionssammansättningen mellan varor och tjänster är oförändrad. Enligt Nationalräkenskaperna (SCB) står tjänstesektorn för 70 procent av det totala förädlingsvärdet i Sverige från produktionssidan, men för knappt 50 procent av den privata konsumtionen.

Syftet med denna artikel är att titta närmare på utvecklingen av producenttjänster och varudistribution. Speciellt fokus ligger på i vilken grad tjänstesektorns expansion de senaste decennierna beror på tillverkningsindustrins *outsourcing* av tjänster. Jag ska försöka koppla *outsourcingen* till olika förklaringar och teorier, samt genom *input-output* analys undersöka effekterna av ökad *outsourcing*. Jag avgränsar analysen till generell *outsourcing*

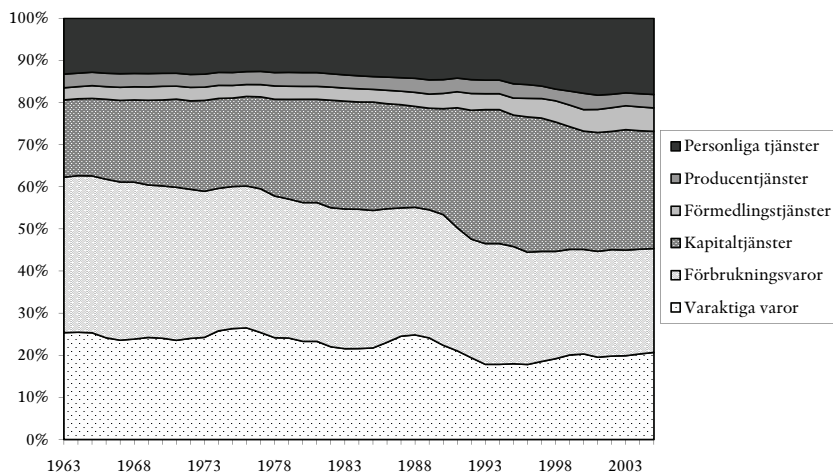
¹ Den grundläggande skillnaden mellan varor och tjänster är den immateriella karaktären hos de senare. Det kan ibland vara svårt att avgöra om vissa produkter är varor eller tjänster. Exempel är filmer och musikunderhållning som tar formen av CD- eller DVD-skivor. Man kan säga att sådana tjänster materialiserats.

ROGER SVENSSON

är verksam vid Institutet för Näringslivsforskning (IFN) och docent i nationalekonomi vid Mälardalens högskola. Hans forskning är fokuserad på entreprenörskap, patent, FoU, tjänstesektorn och upphandlingar. roger.svensson@ifn.se

Författaren vill tacka Niklas Kaunitz, IFN, för databearbetning, Stefan Fölster, Svenskt Näringsliv, och Henrik Jordahl, IFN, för insiktsfulla kommentarer och Daniel Lind, Unio-nen, för leverans och tolkning av kompletterande statistik.

Figur 1
Den privata konsumtionen uppdelad på varor och tjänster 1963–2003, utgiftsandelar, procent



Källa: ITPS (2008).

av producenttjänster och tar inte specifikt upp internationell *outsourcing* (*offshoring*).²

Sektion 1 visar statistik över varor och tjänster i termer av efterfrågan och produktivitet. I sektion 2 diskuteras teoretiska förklaringar till *outsourcing*. Effekterna av *outsourcing* av tjänster analyseras i sektion 3. Den sista sektionen sammanfattar slutsatserna.

1. Statistik över tjänstesektorerna

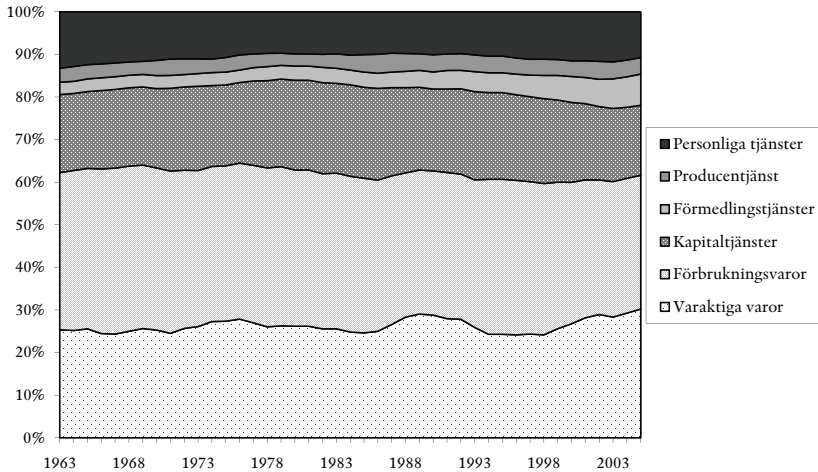
Efterfrågan på tjänster

Tillverkningsindustrins andel av sysselsättningen har minskat från 30 till 15 procent under de senaste 40 åren. Samtidigt har tjänsternas andel ökat från 58 till 82 procent (SCB 2009). Beror detta på att vi konsumerar mer tjänster i dag än tidigare? Clark (1951) menade att en allt större del av konsumtionen skulle komma att utgöras av tjänster då inkomstnivån höjs. Han baserade sin slutsats på Maslows (1943) behovshierarki som innebär att tjänster tillfredsställer ett högre behov än varor. Denna teori utgår ifrån förändringar i *efterfrågan* som förklaring till tjänstesektorernas relativa ökning.

Figur 1 visar hur den privata konsumtionen av varor och tjänster har utvecklats i termer av utgiftsandelar.³ Tjänsterna har ökat sin utgiftsandel från 38 till 52 procent. Speciellt skedde ett skift från varor till tjänster under

² *Outsourcing* innebär att ett företag låter en extern leverantör – som är lokaliserad i hemlandet eller utomlands – sköta produktion av varor eller tjänster. *Offshoring* betyder däremot att produktionen flyttas utomlands – antingen inom företaget (direktinvestering utomlands) eller externt (internationell *outsourcing*).

³ ITPS (2008) gör en indelning av tjänstesektorerna på personliga konsumenttjänster (vård, skola, underhållning, etc), förmedlingstjänster (handel, transport och kommunikation), producenttjänster (konsulter, företagsuthyrning, FoU och bank och finans) och kapitaltjänster (bostadstjänster).



Figur 2
Den privata konsumtionen uppdelad på varor och tjänster 1963–2005, utgiftsandelar baserat på sektorsvisa fasta priser, procent

Källa: ITPS (2008).

perioden 1989–92, på grund av ökade kostnader för boende (kapitaltjänster). Den växande utgiftsandelen för tjänster behöver dock inte innebära att volymen av tjänster har ökat mer än volymen av varor. Tjänsternas ökande andel beror i första hand på en relativ ökning av styckkostnaderna för tjänster jämfört med varor och transporter under de senaste 40 åren (ITPS 2008, figur 2–17). I figur 2 har man justerat utgiftsandelarna för den relativa prisutvecklingen för olika varor och tjänster. Det framgår då att *volymen* av varor i konsumtionen inte har minskat som andel, utan snarare tvärtom.

Clarks teori får inte något stöd av den deskriptiva statistiken i figur 2, som visar att volymandelen varor i konsumtionen är oförändrad över tiden. En konsekvens av Clarks teori är dessutom att konsumenternas inkomstelasticitet skulle vara högre för tjänster än för varor. Skattningar av inkomstelasticiteter visar dock att konsumenttjänster och varor i genomsnitt har liknande elasticiteter (ITPS 2008, tabell 2–5).⁴

En nackdel med figurerna 1 och 2 är att de bara visar konsumtionen av varor och tjänster som kostar något *direkt* för konsumenterna.⁵ Konsumtionen av skattefinansierade tjänster är egentligen ganska stor, men underskattas grovt. Jansson (2006) gör andra beräkningar för utgiftsfördelningen av hushållens konsumtion. Han tar hänsyn till kostnaderna för offentliga tjänster och lägger boendekostnader i kategorin varaktiga konsumtionsvaror. Varor och tjänster står då för 50 procent var av den privata konsumtionen i Sverige år 2003. Vård, skola och omsorg, som främst tillhandahålls av

⁴ Men dessa skattningar bygger på svenska data där många tjänster är subventionerade, vilket kan ge skeva resultat jämfört med om alla tjänster vore prissatta på en marknad.

⁵ En annan nackdel med ovanstående statistik är att bara "vita" produkter kommer med. I synnerhet privata personliga tjänster som konsumeras av hushåll säljs på en svart marknad. Detta gör att andelen konsumtion av tjänster underskattas. Hur trenden för andelen tjänster påverkas över tiden beror på om konsumtionen av svarta tjänster ökat eller minskat i förhållande till den "vita" konsumtionen av varor och tjänster.

den offentliga sektorn, utgör 25 procent av konsumtionen medan övriga skattefinansierade tjänster (polis, försvar, domstolar, etc) står för ca 8 procent. Resterande 17 procent utgörs av prisfinansierade tjänster såsom transporter, post, hotell, restaurang, underhållning och finansiella tjänster.⁶

Baumols sjukdom

Baumol (1967) konstaterade att de flesta tjänstesektorer är mer arbetskraftskrävande och har lägre kapitalintensitet än tillverkningsindustrin. De kan därmed inte automatiseras i lika hög grad som produktionen i tillverkningsindustrin. En konsekvens av en allt ökande automatisering av produktionen blir att mindre arbetskraft efterfrågas i industrin. Den överflödiga arbetskraften får i stället söka jobb i tjänstesektorn. Detta fenomen med den lägre produktivitetstillväxten i tjänstesektorn brukar kallas Baumols sjukdom.⁷ Baumols teori utgår från förändringar i produktivitet på *utbudssidan* som en förklaring till att tjänstesektorerna ökar i volym på industrins bekostnad – till skillnad från Clark (1951) som utgår från förändringar på *efterfrågesidan*.

Flera studier har beräknat att den årliga produktivitetstillväxten har varit 4,5–7,5 procent i tillverkningsindustrin, men bara runt 1,5 procent i tjänstesektorn i Sverige under de senaste decennierna (Lundgren m fl 2007; Bergström m fl 2006).⁸ Produktivitetstillväxten varierar dock betydligt inom tjänstesektorn och är snabb för producenttjänster, medan den nästan står still för konsumenttjänster (Jansson 2007).⁹ För varudistribution ligger den någonstans mittemellan de andra tjänstegrupperna.

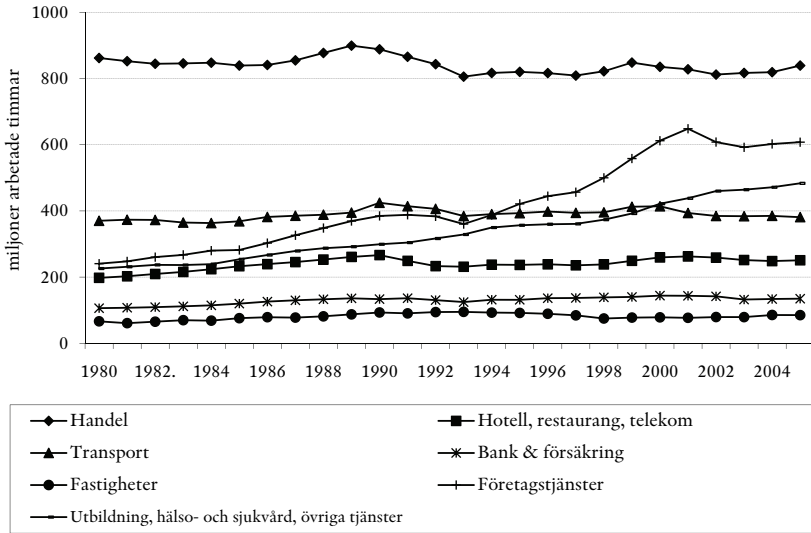
Även amerikanska studier konstaterar att kostnadsutvecklingen har varit högre för privata konsumenttjänster än för varor (Schettkat och Yocarini 2006; Hartwig 2006). Undantaget är detaljhandeln som lagt över tjänster på slutkunderna (Hartwig m fl 2006). IT-utvecklingen har möjliggjort självbetjäning och Internethandel inom varudistribution (Basker 2007) och Internetbanktjänster inom den finansiella sektorn. I Sverige har sektorn varudistribution bl a använt gemensamma streckkoder mellan leverantö-

⁶ Hushållen har inte ökat konsumtionen av tjänster relativt varor de senaste decennierna om man ser till volymandelar i figur 2, men offentliga tjänster (personliga tjänster) är inte pris-satta på en privat marknad och underskattas därför. Om de offentliga tjänsterna prissätts efter sina kostnader kan detta påverka hur volymandelen tjänster i hushållens konsumtion utvecklas över tiden.

⁷ Produktiviteten kan höjas genom förbättringar/uppgraderingar av humankapitalet eller det fysiska kapitalet, förbättrad teknologi, förbättrad organisation eller utnyttjande av skalfördelar i produktionen.

⁸ Ett problem är att höjd produktivitet för tjänster ofta handlar om kvalitetsförbättringar som är betydligt svårare att mäta än volymökningar. Många offentliga tjänster har inte heller ett marknadspris, vilket försvårar jämförelsen med marknadsbaserade varor och tjänster.

⁹ För många traditionella konsumenttjänster (barnomsorg, vård, utbildning) ligger kapitalintensiteten på en mycket låg nivå och där kan sällan eller aldrig maskiner ersätta människan. Här är det svårt att höja produktiviteten. Sådana tjänster riskerar att drabbas av högre relativpriser. Men en hög konsumtion av många konsumenttjänster (barnomsorg, sjukvård) har möjliggjorts genom statliga subventioner i Sverige. Dessa tjänster riskerar att minska i volym eller delvis övergå i svart regi om de statliga subventionerna dras ner.



Figur 3
Arbetade timmar i
privata tjänstesektorer,
1980-2005

Källa: Nationalräkenskaperna (SCB 2008) 1980-1996, tabell 2:3, 1993-2005, tabell 11.

rer och mottagare. Som en konsekvens har svensk varudistribution haft en bättre produktivitet utveckling jämfört med andra EU-länder (Hortlund 2009).

Många tjänstesektorer i USA har dock en produktivitet utveckling som ligger i nivå med, eller över, genomsnittet av hela ekonomin (Triplett och Bosworth 2006). Inklaar m fl (2008) menar dock att Baumols kostnadssjuka inte har botats när de analyserar produktivitet utvecklingen i tio EU-länder och i USA. I USA har produktivitet utvecklingen ökat mellan 1995-2004 jämfört med 1980-95. I Europa har den sjunkit för de flesta länder. Författarna menar att detta beror på att IT-utvecklingen är djupare rotad i USA än i Europa och att USA har en högre totalfaktor produktivitet.

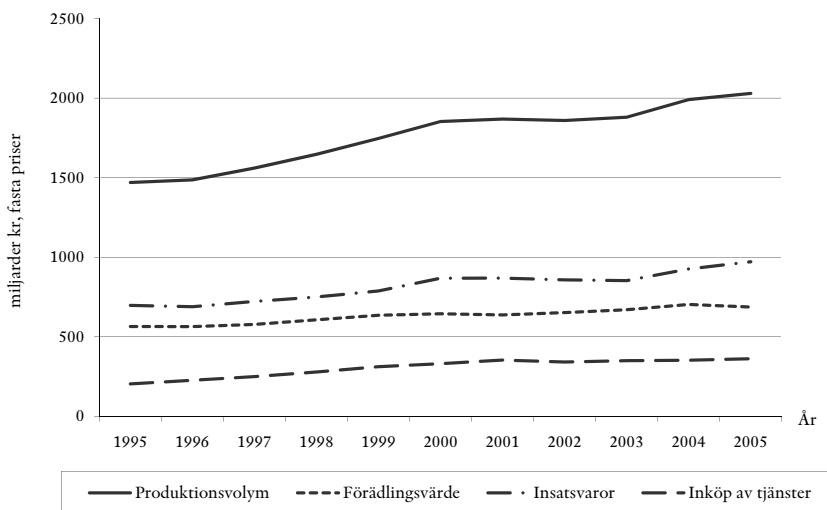
Det ökande gapet i produktivitet mellan tillverkningsindustri och tjänstesektorerna beror även på att industrin under 1980- och 1990-talet fasade ut många av de mest lågproduktiva tjänsterna till externa tjänsteföretag (Fixler och Siegel 1999; ten Raai och Wolff 2001).

De privata tjänstesektorernas utveckling

Det är i synnerhet de privata tjänsterna som ökat i volym det senaste decenniet - från 42 till nästan 50 procent av den totala sysselsättningen mellan 1995 och 2007. De offentligt producerade tjänsterna har nästan stått stilla de senaste 20 åren och ökade mest under perioden 1965-85 (från 15 till drygt 30 procent av den totala sysselsättningen), då många tjänster som tidigare utfördes i hemmen övergick i offentlig regi, t ex barnomsorg och äldreomsorg (ITPS 2008 figur 1-1).

Figur 3 visar vilka privata tjänstesektorer i termer av antalet arbetade timmar som ökat de senaste decennierna. Det är två sektorer som uppvisar

Figur 4
Utveckling av varus-
sektorns produktion
och inköp, 2005 års
priser



Källa: Nationalräkenskaperna (SCB 2008).

en tydlig ökning. Dels uthyrning och företagstjänster som ökat från 300 till drygt 650 miljoner arbetade timmar. Här ingår bemanningsföretag, IT-företag och andra konsultföretag, dvs typiska tjänster som köps in av företag. Den andra gruppen är tjänster inom vård, omsorg och utbildning som ökat från 170 till 400 miljoner arbetade timmar. Denna ökning sammanfaller med privatisering och *outsourcing* av verksamheter i den offentliga sektorn samt tillåtelsen för privata aktörer att ta sig in på marknaden. Inom t ex skola och äldreomsorg finns numera kundvalssystem där konsumenterna har rätt att välja mellan offentliga och privata aktörer.

Enligt SCB har förädlingsvärdet i tillverkningsindustrin ökat med nästan 22 procent i fasta priser under perioden 1995–2005 samtidigt som antalet arbetade timmar sjunkit med 6 procent. Detta indikerar en stark utveckling av produktiviteten. Figur 4 schematiserar utvecklingen av industrins produktion och inköp (i hemlandet och import) baserat på *input-output*-analys. Att produktionsvolymen ökat mer än förädlingsvärdet illustrerar att inköpen av insatsvaror och tjänster har ökat. Industrins inköp av tjänster har ökat med hela 77 procent under perioden – om än från en låg nivå. Troligen är detta tjänster som industrin tidigare själv producerade men som numera lagts ut på externa leverantörer. Figur 3 visade ju att det var just företagstjänster som ökat mest i antalet arbetade timmar. Även inköp av insatsvaror har ökat med 50 procent. Figur 4 visar svart på vitt att industrins inköp av producenttjänster har ökat snabbare än industrins produktionsvolym, förädlingsvärde och inköp av insatsvaror.

Under 1980- och 1990-talen var det i första hand enklare tjänster såsom reception, städning, bevakning, fakturering osv som lades ut på externa företag. Men under det senaste decenniet har *outsourcingen* berört mer

Sektorer	1995	2005	Förändring
Direkt sysselsättning inom industrin (SNI 15–37) på grund av slutlig efterfrågan på industrivaror	444 344	431 762	-12 582
Indirekt sysselsättning i industrin (SNI 15–37) på grund av slutlig efterfrågan på industrivaror	139 780	123 804	-15 976
Indirekt sysselsättning i tjänstesektorerna (SNI 50–95) på grund av slutlig efterfrågan på industrivaror	275 353	315 670	40 317
Indirekt sysselsättning i övriga sektorer (SNI 01–14 och 40–45) på grund av slutlig efterfrågan på industrivaror	93 800	79 832	-13 968
Totalt	953 277	951 068	-2 209

Källa: Lind (2009).

Tabell 1

Direkt och indirekt sysselsättning på grund av slutlig efterfrågan på industrivaror, 1995–2005

kvalificerade tjänster (IT-tjänster, tekniska ritningar och beräkningar, marknadsföring) (ten Raa och Wolff 2001). Det är framför allt den snabba utvecklingen för Internet, e-post och digitaliseringen av tjänster som gjort en del kvalificerade tjänster rumsligt obundna så att dessa kan läggas ut på externa företag. Till skillnad från många enklare tjänster så kan de kvalificerade tjänsterna därmed *outsourcas* både hemma och utomlands. Förutom Clarks inkomsteori och Baumols kostnadssjuka finns det alltså en tredje alternativ/kompletterande förklaring till tjänstesektorernas relativa ökning: en del av tjänstesektorernas expansion beror på att tillverkningsindustrin har lagt ut tjänster på externa företag. Detta har lett till ökad specialisering bland företagen. Tjänster som enligt statistiken tidigare producerades i tillverkningsindustrin hamnar numera i tjänstesektorn. SCB klassificerar nämligen företagen efter deras huvudsakliga slutförsäljning. Även om produktionssammansättningen av varor och tjänster är oförändrad så sker en förskjutning mot tjänster i statistiken vid *outsourcing*.

ITPS (2008) visar att antalet arbetade timmar föll med 1 719 miljoner i tillverkningsindustrin mellan 1960 och 2006, medan producenttjänsterna bara ökade med 500 miljoner timmar. ITPS har dock en väldigt snäv definition av producenttjänster som bara omfattar företagsuthyrning och finans. En annan studie (Lind 2009) visar att antalet anställda i Sverige som tillverkar industrivaror för slutanvändning (konsumtion, investeringar och export) eller levererar insatsvaror och producenttjänster till denna tillverkning har minskat från 1 250 000 till 950 000 mellan 1970 och 2005. Men antalet anställda (drygt 950 000) har varit nästan oförändrat mellan 1995 och 2005. Det sjunkande antalet anställda i industrin har kompenseras av att sysselsättningen i privata tjänsteföretag – främst de som levererar företagstjänster och konsulttjänster – har ökat i motsvarande grad. I tabell 1 kan vi se lite mer detaljerat att sysselsättningsökningen i tjänstesektorerna (+40 000) mer än väl har kompensert för sysselsättningsnedgången i indu-

strin. Däremot har sysselsättningen i övriga sektorer minskat (-14 000).

Minskningen i sysselsättning i tillverkningsindustrin de senaste 30–40 åren beror på utflyttning av tillverkning till låglöneländer och ökad produktivitet som vi såg i figur 4, men även på att tillverkningsindustrin numera köper in mer tjänster, som visas i samma figur. ITPS (2008, s 60–61), nuvarande Tillväxtanalys, drar dock den lite underliga slutsatsen att ökningen av producenttjänster det senaste decenniet *inte* beror på *outsourcing* av tjänster från tillverkningsindustrin, utan snarare på att producenttjänster i högre grad levereras till andra tjänsteföretag. Det finns flera invändningar mot denna slutsats. För det första visar ITPS egen statistik (figur 2–14) att producenttjänster som säljs till industrin har ökat med mer än 50 procent under det senaste decenniet. För det andra har man en väldigt snäv definition av producenttjänster: endast uthyrning och företagservice (SNI 71–74) och finans (SNI 65–67) ingår. För det tredje har man inte tagit hänsyn till att många av de tjänsteföretag (t ex varudistribution och transporter) som köper in producenttjänster i sin tur utför tjänster till industrin. Det är därför högst troligt att ITPS (2008) har underskattat industrins *outsourcing* av tjänster.

2. Teorier och förklaringar till *outsourcing*

Frågan om ett företag ska producera själv eller köpa in en insatsvara eller -tjänst är nära relaterad till litteraturen om vertikal integration *bakåt* av företag (Jordahl 2008).¹⁰ En första avgörande faktor är transaktionskostnader i form av sök- och kontraktskostnader. Williamson (1975, 1985) och Klein m fl (1978) menar att kontrakt med nödvändighet är inkompleta och omförhandlingar komplicerade och kostsamma. Vid stor osäkerhet krävs invecklade kontrakt med stora behov av omförhandlingar. I sådana situationer blir det enklast att behålla den aktuella verksamheten inom det egna företaget. När tvister uppstår är företagets hierarkiska struktur effektivare än marknadens mer lösa relationer. Låga kontrakts- och sökkostnader gör det däremot enklare att lägga ut verksamhet på externa företag.

En andra faktor kopplad till transaktionskostnader som bestämmer valet mellan egen produktion eller *outsourcing* är om underleverantören behöver investera i tillgångar som är relationsspecifika gentemot köparen.¹¹ Om dessa tillgångar saknar alternativ användning finns det behov av långsiktiga kontrakt som ständigt behöver omförhandlas. I annat fall riskerar underleverantören att hamna i en underlägsen förhandlingsposition. En köpare kan utnyttja detta och lägga beslag på större delen av affärens överskott (Klein

¹⁰ Vertikal integration *framåt* inträffar då ett tillverkande företag har egna butiker där man säljer sina varor. Detta är mycket sällsynt och förekommer i princip bara då det tillverkande företaget vill värna om ett starkt varumärke.

¹¹ En tredje faktor är relaterad till moralisk risk och *principal-agent*-teori. Alchian och Demsetz (1972) menar att det är lättare att övervaka individuella prestationer i det egna företaget än i ett annat företag. Eftersom anställda inte har samma incitament som företagare att dölja och förvränga information kommer de att vara mer ärliga mot principalen än vad kontraktsanlitade företagare kan tänkas vara.

m fl 1978). I synnerhet om dessa tillgångar är varaktiga och om det är svårt att bestämma kvaliteten på dem så gynnas vertikal integration (Lafontaine och Slade 2007). Frånvaron av relationsspecifika tillgångar underlättar *outsourcing*. Exempel på relationsspecifika tillgångar för tillverkande underleverantörer kan vara maskiner och redskap. För underleverantörer av tjänster kan det vara investeringar i specifik utbildning eller lokalisering av en produktionsenhet nära köparen.

Den empiriska litteraturen har visat att komplexa kontrakt och stor osäkerhet i verksamheten leder till högre sannolikhet för egen produktion i stället för *outsourcing*. Det finns även ganska många empiriska studier som stödjer teorin att förekomsten av olika relationsspecifika tillgångar ökar sannolikheten för egen produktion (Lafontaine och Slade 2007). De studier som har testat betydelsen av transaktionskostnader är dock baserade på data där antingen tillverkningsföretag ska köpa in eller tillverka varor (eller råvaror) eller som berör vertikal integration av olika tjänsteföretag. Det är därför oklart hur relevanta dessa teorier är när ett tillverkningsföretag ska köpa in, eller producera egna, tjänster.

Andersson (2002) menar att en förutsättning för att skriva kontrakt och lägga ut produktion på externa aktörer är att det går att mäta prestationer hos det externa företaget. Den snabba utvecklingen inom IT och ökad standardisering kan ha gjort det enklare att mäta prestationer. Därmed har det blivit lättare att skriva kontrakt och lägga ut vissa tjänster på externa företag.

Gruppen ”företagstjänster” i figur 3 omfattar många kvalificerade konsultföretag. Förutom att tjänsterna baseras på personalens kompetens, så erbjuder konsulterna köparen flexibilitet. Om ett företag bara har nytta av en jurist, data- eller marknadsföringsexpert ett begränsat antal timmar per vecka, är det mer effektivt att sådana specialister organiseras i separata konsultföretag. Specialisering inom vissa yrkesgrupper som IT, marknadsföring och juridik har ökat markant under de senaste decennierna, vilket inneburit att många företag inte har full sysselsättning för vissa specialister. Det är troligt att drivkraften bakom de senaste årens *outsourcing* av kvalificerade tjänster helt enkelt har varit den ökade grad av specialisering som möjliggjort en effektiviserad arbetsfördelning inom vissa tjänsteyrken.

Outsourcing av lågkvalitativa tjänster har att göra med konkurrens och strategiska insatsprodukter (Ordovery m fl 1990). Om det råder brist på en insatsprodukt, kan ett företag exkludera konkurrenter från denna genom att införliva verksamheten i det egna företaget (*foreclosure*). Tankarna går här främst till ett företag som tar en knapp råvara i besittning och därmed hindrar konkurrenter från att komma åt denna råvara, alternativt höjer priset på råvaran för konkurrenterna. Det är denna typ av effekt vid vertikal integration som konkurrensmyndigheter är mest intresserade av (Lafontaine och Slade 2007). Men detta resonemang om exkludering går även att applicera på tjänster. Tjänster som kräver unik kompetens och som är strategiskt viktiga för företaget, t ex FoU och management, väljer man att

producera själv så att andra företag inte kommer åt dem. Omvänt gäller att det är mer attraktivt att köpa in varor eller tjänster ju hårdare konkurrensen mellan underleverantörerna är. Många av de tjänsteföretag som ökat i antal arbetade timmar de senaste åren finns i sektorer där det råder hög konkurrens, t ex städning, fakturering och bemanning.

En del länder, däribland Sverige, har en ganska strikt arbetslagstiftning när det gäller uppsägning av personal (Skedinger 2008). Ett sätt att komma runt denna lag eller öka flexibiliteten vid stor osäkerhet är att hyra in personal från bemanningsföretag (Autor 2003). Bemanningsföretagen har ökat antalet helårsanställda från 5 000 till 60 000 i Sverige mellan 1994 och 2008 (Bemanningsföretagen 2009).

En annan orsak till att fasa ut verksamhet kan vara att företagsledningen inte klarar av att kontrollera olika typer av själviskt beteende bland personalen som går ut över företagets vinst (*principal-agent*-problem).¹² Ett företag som lägger ut verksamheten på en extern leverantör kan reducera sådana problem genom att kontrollera utfallet och ansträngningen hos den externa leverantören baserat på ett kontrakt (Bjerring Olsen 2006).

3. Effekter av *outsourcing*

Redan Baumol (1967) menade att en av huvudorsakerna till tjänstesektorns lägre tillväxt var tillverkningsindustrins *outsourcing* av tjänster till externa företag. Det faktum att tillverkningsindustrin kunde lägga ut sina minst produktiva tjänster och koncentrera sig på kärnverksamheten ledde till att produktiviteten ökade markant i industrin och att gapet i produktivitet till tjänstesektorn ökade (Fixler och Siegel 1999; ten Raa och Wolff 2001).

Siegel och Griliches (1992) undersöker om *outsourcing* av tjänster har lett till ökad produktivitet i tillverkningsindustrin i USA under 1980-talet. De finner dock bara ett svagt positivt samband. De empiriska resultaten i ten Raa och Wolff (2001) stöder hypotesen att produktiviteten ökar i tillverkningsindustrin vid *outsourcing*. Speciellt under perioden 1987–96 lyckades industrin fasa ut relativt ineffektiva tjänster med höjd produktivitet som resultat. Däremot menar författarna att det positiva sambandet mellan produktivitetsökningen i industrin och industrins inköp av tjänster under perioden 1977–87 dels kan bero på *outsourcing*, dels på generell substitution av insatsvaror till förmån för insattjänster. Fixler och Siegel (1999) har tittat på den andra sidan av myntet och ger visst empiriskt stöd för att produktiviteten i tjänstesektorerna sjunker på kort sikt då industrin fasar ut tjänster.

En konsekvens av ökad *outsourcing* borde vara att olika sektorer i ekonomin blir mer beroende av varandra. Ett sätt att analysera hur en förändring i efterfrågan i en sektor påverkar sysselsättningen i andra sektorer är att använda sig av *input-output* analys. Med hjälp av denna metod kan man räkna fram sysselsättningsmultiplikatorer, som visar hur mycket den totala

¹² Sådana problem ökar troligen med företagsstorlek, vilket gör att stora företag har mer att vinna på *outsourcing*.

Sektor	1995	2000	2005
Samtliga sektorer	1,58	1,55	1,54
Näringslivet	1,79	1,74	1,74
Tillverkningsindustri	2,13	2,15	2,18
Alla tjänstesektorer	1,47	1,43	1,41
Privata tjänstesektorer	1,71	1,65	1,71

Tabell 2
Sysselsättningsmultiplikatorer för olika sektorer 1995–2005

Not: Gruppen ”Alla tjänstesektorer” omfattar både offentliga och privata tjänster.

Källa: Hagman och Lind (2008), tabell 1.

sysselsättningen i produktionen förändras om efterfrågan på produkter i en viss sektor förändras.¹³ Om en sektor har en multiplikator på 1 indikerar detta att inga insatsvaror eller tjänster köps in. Därmed skapas bara jobb direkt i den sektor som får en ökad efterfrågan. En multiplikator på 2 visar däremot att de indirekta effekterna bland underleverantörer av varor och tjänster är lika stora som de direkta effekterna i huvudsektorn.

Hagman och Lind (2008) har räknat ut sysselsättningsmultiplikatorerna för olika sektorer i den svenska ekonomin (se tabell 2). Dessa bygger på den inhemska ekonomin och tar inte hänsyn till import av insatsprodukter och att det kan ske ett läckage av effekterna till utlandet. Multiplikatorerna är högst för tillverkningsindustrin. Om en person anställs i industrin så anställs ytterligare 1,18 personer bland underleverantörer av varor och tjänster. Motsvarande siffra för privata tjänstesektorer är 0,71. Då efterfrågan på industrivaror ökar hamnar 60 procent av de *indirekta* sysselsättnings-effekterna hos underleverantörer av producenttjänster och endast 24 procent hos underleverantörer av industrivaror. Resten, 16 procent, hamnar i sektorerna råvaror, energi och bygg. Om den slutliga efterfrågan på tjänster ökar, hamnar hela 74 procent av de indirekta effekterna i tjänstesektorn.

En intressant observation är att de högsta multiplikatorerna återfinns i många konjunkturkänsliga branscher, t ex motorfordon, flyg, massa och papper och trävaror. Skillnaden mellan ”samtliga sektorer” och ”näringslivet” samt mellan ”alla tjänstesektorer” och ”privata tjänstesektorer” i tabell 2 visar även att multiplikatorn är lägst för offentliga tjänster. Detta indikerar en låg grad av *outsourcing* av den offentliga sektorns tjänster.

Mellan 1995 och 2005 har multiplikatorerna inte förändrats nämnvärt (tabell 2), trots att industrins inköp av främst tjänster har ökat betydligt (se figur 4). Men om man tittar på industrins sysselsättningsmultiplikator i förhållande till tjänstesektorerna så har denna ökat från 1,34 år 1975 till 1,64 år 2005 (Lind 2009). Om sysselsättningen ökade med en person i industrin år 1975 så skapades ytterligare 0,34 jobb i tjänstesektorerna. År 2005 var denna indirekta effekt 0,64 extra jobb. Det är en kraftig ökning med nästan 90 procent.

¹³ Detta är en undre gräns för storleken på multiplikatoreffekterna i produktionen på grund av en efterfrågeökning. Fler sysselsatta innebär även att hushållens inkomster och efterfrågan ökar, vilket i sin tur skapar fler jobb.

Att multiplikatorerna har ökat över tiden speglar det faktum att olika sektorer har blivit mer beroende av varandra genom ökad *outsourcing* och specialisering. En positiv eller negativ efterfrågechock i en sektor får i dag stora spridningseffekter i andra sektorer. Speciellt gäller detta mellan industrin och tjänstesektorerna. Hagman och Lind (2008) ger ett räkneexempel på hur en minskning i efterfrågan i motorfordonsindustrin skulle påverka övriga sektorer. Om 10 000 jobb förloras i denna industri så försvinner ytterligare 14 600 hos underleverantörer – varav 5 300 hos underleverantörer av insatsvaror och 9 300 hos leverantörer av producenttjänster (främst företagstjänster och detaljhandel).

4. Slutsatser

Syftet med denna studie har varit att analysera utvecklingen för producenttjänster, dvs tjänster som tillverkningsindustrin använder som insatser i sin produktion. Antalet anställda i industrin har minskat konstant de senaste 30–40 åren. Ökad produktivitet och utlandsflytt av produktionen förklarar ganska mycket av detta. Men en del av nedgången beror på att tjänster som industriföretagen tidigare producerade själva har lagts ut på tjänsteföretag. Först handlade det om lågkvalitativa tjänster som städning, reception, back office, men under senare år har även kvalificerade tjänster inom IT, juridik och marknadsföring lagts ut. De senaste 10–15 åren har minskningen i industrisysselsättning ackompanjerats av en motsvarande ökning av producenttjänster. I synnerhet gruppen företagstjänster (konsult- och bemanningsföretag) har växt kraftigt.

Produktivitetsutvecklingen har varit högst i tillverkningsindustrin och lägst för traditionella konsumenttjänster som inte kan lagras. Producenttjänsternas produktivitet ligger däremellan. Möjligheten att höja produktiviteten är nära kopplad till kapitalintensiteten. Baumols prognos att vissa tjänster skulle drabbas av kostnadssjuka har fått visst stöd. Som en konsekvens har antalet anställda minskat i industrin och arbetskraften har fått söka sig till tjänstesektorerna. Industrin har ofta lagt ut de minst produktiva tjänsterna externt, vilket delvis förklarar den goda produktivitetsutvecklingen i industrin. Hushållen lägger en allt större andel av sin budget på tjänster, vilket stämmer med Clarks teori. Men korrigerar man för utvecklingen av relativpriserna har volymandelarna för varor och tjänster i den privata konsumtionen varit ganska konstanta under de senaste decennierna. Tjänsternas större utrymme beror alltså i första hand på stigande relativpriser.

Det finns många förklaringar till varför tillverkningsföretag lägger ut tjänster på externa företag. En traditionell förklaring är att låga transaktionskostnader gynnar *outsourcing*. Det är då viktigt att kunna mäta prestationer hos externa företag. Den ökade standardiseringen och den snabba IT-utvecklingen kan ha gjort det lättare att mäta prestationer hos externa företag och därmed underlättat *outsourcing*. En annan viktig förklaring är

ökad specialisering i tjänsteproduktionen. För 20 år sedan kunde en enskild IT-expert, jurist eller marknadsförare leverera ett brett utbud av tjänster. I dag krävs alltmer specialiserad kunskap. Om ett företag inte har full sysselsättning för en expert är det mer lönsamt att köpa in de timmar som behövs. Detta förklarar den stora ökningen av specialiserade konsultbolag de senaste decennierna. Att mindre kvalificerade tjänster läggs ut på externa företag kan förklaras av teorin om strategiska insatsprodukter. Strategiskt viktiga tjänster som kräver nyckelpersonal och som man inte vill att konkurrenter ska komma åt, t ex FoU och företagsledning, producerar man själv medan tjänster där det råder hög konkurrens, t ex städning eller reception, läggs ut på kontrakt så att man kan pressa priserna. Slutligen har vi en ganska strikt arbetsmarknadslagstiftning i Sverige. Ett sätt att komma runt dessa lagar är att hyra in personal från bemanningsföretag, vilket ger ökad flexibilitet.

En konsekvens av ökad *outsourcing* av tjänster är att de olika sektorerna i näringslivet blir mer beroende av varandra. En chock i en huvudsektor ger numera större svallvågor i andra sektorer. Speciellt gäller detta om det sker en efterfrågechock i industrin. Då är de indirekta sysselsättningseffekterna bland underleverantörer av tjänster och varor större än i huvudsektorn. Tjänsterna står för ca 60 procent av de indirekta effekterna.

Alchian, A och H Demsetz (1972), "Production, Information Costs and Economic Organization", *American Economic Review*, vol 62, s 777-795.

Andersson, F (2002), *Konkurrens på kommunala villkor. Om konkurrensutsättning och gränsen mellan marknad och byråkrati*, Svenska Kommunförbundet, Stockholm.

Autor, D H (2003), "Outsourcing at Will: The Contribution of Unjust Dismissal Doctrine to the Growth of Employment Outsourcing", *Journal of Labor Economics*, vol 21, s 1-42.

Basker, E (2007), "The Causes and Consequences of Wal-Mart's Growth", *Journal of Economic Perspectives*, vol 21, s 177-198.

Baumol, W (1967), "Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crises", *American Economic Review*, vol 57, s 187-249.

Bemanningsföretagen (2009), http://www.bemanningsforetagen.se/web/Fakta_om_branschen.aspx.

Bergström, F, J Arnberg, M Blank, M Cronholm och B Widerstedt (2006), "Detaljhandeln och produktivitetstillväxten. Produktivitetstillväxten i svensk detaljhandel", A2006:002, ITPS, Östersund.

Bjerring Olsen, K (2006), "Productivity Im-

pacts of Offshoring and Outsourcing: A Review", STI Working Paper 2006/1, Statistical Analysis of Science, Technology and Industry, OECD.

Clark, C (1951), *The Conditions of Economic Progress*, MacMillan & Co, London.

Fixler, D J och D Siegel (1999), "Outsourcing and Productivity Growth in Services", *Structural Change and Economic Dynamics*, vol 10, s 177-194.

Hagman, L och D Lind (2008), "Det nya näringslivet. Samspelet mellan industrin och tjänstesektorn", Rapport från Almega och Unionen, Stockholm.

Hartwig, J (2006), "Productivity Growth in Service Industries – Has Baumol's Disease Really Been Cured?", Working Paper 155, Swiss Institute for Business Cycle Research (KOF), Zürich.

Hortlund, P (2009), "Globaliseringen och de svenska tjänstenäringarna", Underlag till Globaliseringsrådet, Utbildningsdepartementet, Stockholm.

Inklaar, R, M P Timmer och B van Ark (2008), "Market Services Productivity across Europe and the U.S.", *Economic Policy*, vol 53, s 139-194.

ITPS (2008), *Näringslivets tillstånd 2008. Tjänsteparadox skapar tillväxt*, ITPS, Östersund.

REFERENSER

- Jansson, J O (2006), *Ekonomi och Politik för Tjänster*, SNS, Stockholm.
- Jansson, J O (2007), "Ekonomi och Politik för Tjänster", *Ekonomisk Debatt*, årg 35 nr 1, s 15-29.
- Jordahl, H (2008), "Privat produktion av offentligt producerade tjänster", *Ekonomisk Debatt*, årg 36, nr 3, s 46-58.
- Klein, B, R Crawford och A Alchian (1978), "Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, vol 21, s 297-326.
- Lafontaine, F och M Slade (2007), "Vertical Integration and Firm Boundaries: The Evidence", *Journal of Economic Literature*, vol 45, s 629-685.
- Lind, D (2009), "Uppdrag till Globaliseringsrådet", manuskript, Unionen, Stockholm.
- Lundgren, S, H Edquist och A Wallgren (2007), *Tillväxt i Otakt*, SNS, Stockholm.
- Maslow, A H (1943), "A Theory of Human Motivation", *Psychological Review*, vol 50, s 370-396.
- Ordovery, J A, G Saloner och S C Salop (1990), "Equilibrium Vertical Foreclosure", *American Economic Review*, vol 80, s 127-142.
- ten Raa, T och E N Wolff (2001), "Outsourcing of Services and the Productivity Recovery in U.S. Manufacturing in the 1980s and 1990s", *Journal of Productivity Analysis*, vol 16, s 149-165.
- SCB (2008), *Nationalräkenskaperna*, Statistiska Centralbyrån, Stockholm.
- SCB (2009), *Arbetskraftsundersökningen*, Statistiska Centralbyrån, Stockholm.
- Schettkat, R och L Yocarini (2006), "The Shift to Services Employment: A Review of the Literature", *Structural Change and Economic Dynamics*, vol 17, s 127-147.
- Siegel, D och Z Griliches (1992), "Purchases Services, Outsourcing, Computers and Productivity in Manufacturing", i Griliches, Z (red), *Output Measurement in the Service Sector*, University of Chicago Press, Chicago.
- Skedinger, P (2008), "Effekter av anställningsskydd – en översikt", *Ekonomisk Debatt*, årg 36, nr 7, s 5-18.
- Triplett, J E och B P Bosworth (2006), "Baumols Disease Has Been Cured: IT and Multifactor Productivity in U.S. Service Industries", i Jansen, D W (red), *The New Economy and Beyond Past, Present and Future*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Williamson, O E (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York.
- Williamson, O E (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.