

MAGNUS HENREKSON*

PROFESSOR

Ett svenskt perspektiv på varför ökad köpkraft inte alltid ger ökat välstånd

Varför upplever människor i Sverige så ofta att de tjänster de vill ha som vård, skola, omsorg och hushållsnära tjänster blivit sämre eller mer svårtillgängliga trots att tillväxten varit god och reallöneökningarna kraftiga? Varför förefaller Sverige ha blivit så materialistiskt och "prylinriktat" efter krisen i början av 1990-talet?

Svensk tillväxt når visserligen inte riktigt 1960-talets nivåer, men även om ökningen i bruttonationalinkomst och reallöner varit något långsammare har den varit stadig ef-

ter 1990-talets djupa kris. Detta syns tydligt i statistiken över den privata konsumtionens utveckling.¹ Från 1994 till 2005 ökade den privata konsumtionen med 28 procent. Den aggregerade ökningen döljer dock mycket stora skillnader på mer disaggregerad nivå. I Tabell 1 anges i den vänstra kolumnen några produktgrupper med snabb konsumtionsökning, medan den högra kolumnen visar några produktgrupper där ökningstakten i konsumtionen var relativt långsam eller negativ.

Tabell 1. Total förändring i privat konsumtion för några produktgrupper, Sverige 1994–2005.

Snabb ökning	Långsam ökning eller minskning
Personliga effekter: 45 %	Tvätt och lagning av kläder: 4 %
Hushållskonsumtion utomlands: 78 %	Lagning av skor: -29 %
Möbler: 60 %	Reparation av möbler & husgeråd: -16 %
Hushållsapparater: 79 %	Reparation av hushållsapparater: -17 %
Verktyg och utrustning: 64 %	Medicinska tjänster: -4 %
Leksaker: 97 %	Tandläkartjänster: 22 %
Sportutrustning: 110 %	Underhåll & reparat. av transportutr.: 20 %
Bilar: 98 %	Vägtransporter: 16 %
Motorcyklar, skotrar och mopeder: 315 %	Flytt- och förvaringstjänster: 12 %
Telefon- & faxutrustning: 474 %	Tidningar & tidskrifter: -22 %
TV, video, CD etc.: 251 %	Juridiska tjänster, arbetsförmedling: -1 %
Utrustn. för informationshantering: 8259 %	Reparation av elektronisk utrustning: 17 %

* Författaren är vd för Institutet för Näringslivsforskning och professor i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm.
1 Alla uppgifter är hämtade från Statistiska Centralbyråns Nationalräkenskaper.

Den inhemska konsumtionen har således i hög grad burits upp av efterfrågan på varaktiga konsumtionsvaror såsom bilar, hemelektronik, fritidsbåtar och kläder och inredningsartiklar. Men det är inte i första hand detta som egentligen efterfrågas av den som får höjd reallön utan ”mjuka” tjänster som utbildning av hög kvalitet, personliga tjänster, hälso- och sjukvård och individuellt anpassad barn- och äldreomsorg. Exempelvis beräknar Fogel (1999) att den långsiktiga inkomstelasticiteten på sådana tjänster är så hög som 1,6.

På dessa områden finns dock i praktiken få valmöjligheter utom för ett fåtal. Geme-
ne man har endast att välja på exempelvis en standardiserad daghemsp plats eller vårdtjänst till ett mycket lågt (skattefinansierat) pris eller att försöka köpa den tjänst man egentligen vill ha helt osubventionerat och därmed till ett i förhållande till den egna nettolönen extremt högt pris.

Detta kan ibland få övertydligt absurda konsekvenser. Under den period som konsumtionen av humanmedicinska tjänster enligt nationalräkenskaperna minskade med 4 procent ökade konsumtionen av veterinärtjänster för sällskapsdjur med 144 procent! Dessa tjänster säljs på en oreglerad entreprenörsdriven marknad där de ökade realinkomsterna kan få fullt genomslag.

Enligt Jan Owen Janssons (2006) beräkningar är Sverige visserligen ett tjänstesamhälle sett från produktionsidan: endast 25 procent av BNP härrör från primärsektorn och varuproduktionen. Men sett från konsumtionssidan utgörs endast 17 procent av den privata konsumtionen av privatfinansierade tjänster.² Detta beror på att stora delar av tjänsteproduktionen är varurelaterad, dvs. utgörs av intermediär tjänsteproduktion i varuproduktion och varudistribution (transporter, detaljhandel osv.).³

Denna statistik illustrerar ur ett svenskt perspektiv de mekanismer – Baumol’s sjuka, att skattekvoten inte kan höjas och bristen på entreprenöriell utveckling av nya pro-

duktionsmetoder och tjänster – som Paul Lillrank identifierar i sitt föredrag. Sett isolerat driver detta oss bort från konsumtion av tjänster och över till varor eller till tjänster som hittills kunnat rationaliseras eller produceras i andra länder med lägre löner (elektronik, charterresor, underhållning, mediekonsumtion).

Viss tjänsteproduktion har dock lättare att expandera. Inte minst gäller detta tjänster som är nära relaterade till varuproduktionen,. Andra tjänstesektorer som blomstrar sysslar med marknadsföring och försäljning av varor som i hög utsträckning tillverkas i länder med lägre löner och skatter på arbete. Många av efterkrigstidens svenska framgångsföretag bygger på detta: HM, IKEA, OnOff, Clas Ohlson, Biltema osv. Dessa präglas i regel också av ett lågt tjänsteinnehåll. Kunden gör en stor del av jobbet själv i form av obeskattat egenarbete.

Ett sätt att kunna öka sin konsumtion av personliga tjänster är att resa till länder med lägre löner och skatter på arbete. Konsumtionen av transporttjänster för detta ändamål har också ökat mycket snabbt sedan mitten av 1990-talet. Tidigare handlade det nästan uteslutande om turism, men nu handlar det allt oftare om att resa utomlands för rehabilitering, utbildning och elektiv vård.

När köpkraften riktas bort ifrån arbetsintensiva tjänster slås många dessutom ut från arbetsmarknaden. Då måste fler försörjas av offentliga transfereringar som i sin tur gör att det blir mindre skatteintäkter över till produktion av de i grunden starkt efterfrågade välfärdstjänsterna.

Den offentliga sektorn har åtagit sig att stå för produktion och skattefinansiering av tjänster som möter den snabbast ökande efterfrågan och som samtidigt har den mest oförmånliga kostnadsutvecklingen. Det är min förhoppning att detta korta inlägg i kombination med Paul Lillranks bidrag förklarar varför detta åtagande över tiden blir allt svårare att klara.

² En tredjedel utgörs av offentlig finansierade tjänster, i första hand vård, utbildning och omsorgstjänster.

³ Detta kan jämföras med USA där 40 procent av de privata konsumtionsutgifterna utgörs av privata utgifter för vård, utbildning och omsorg (Jansson 2006).

För att ökade reallöner fullt ut ska ge motsvarande ökning i den egna välfärden krävs betingelser som både gör det möjligt att fortsätta att framgångsrikt producera lastbilar, läkemedel och telekomutrustning för den globala marknaden och samtidigt utveckla en mångsidig tjänstesektor för lokal konsumtion riktad till de egna medborgarna.

I denna korta kommentar ur ett svenskt perspektiv till Paul Lillranks föredrag har jag argumenterat för att Sveriges ekonomiska och sociala system på centrala områden snedvrider priser och beteenden, samtidigt som det politiska systemet inte mäktar med att styra mer resurser till de verksamheter som har högst inkomstelasticitet. Den offentliga sektorns struktur sätter stopp för finansiering av tjänster de har åtagit sig att leverera och finansiera över skattsedeln och den höga skatten på arbete missgynnar produktion och inhemsk konsumtion av arbetsintensiva produkter. Istället riktas köpkraften i hög grad mot varor. Den tillgängliga fritiden krymper också när mycket tid måste ägnas åt obetalt och därmed obeskattat egenarbete.

REFERENSER

Davis, Steven J. och Magnus Henrekson (2005): "Tax Effects on Work Activity, Industry Mix and Shadow Economy Size: Evidence from Rich-country Comparisons". I Ramón Gómez-Salvador m.fl. (red.), *Labour Supply and the Incentives to Work in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar, sid. 44–104.

Fogel, Robert W. (1999): "Catching up with the Economy". *American Economic Review* 89(1), 1–21.

Jansson, Jan Owen (2006): *The Economics of Services. Development and Policy*. Cheltenham: Edward Elgar.

Lillrank, Paul (2008): "Produktivitet i offentlig sektor". *Ekonomiska Samfundets Tidskrift* 61(3), 145–147.

⁴ Se vidare Davis och Henrekson (2005).