

Svensk export och internationalisering

Utveckling, utmaningar, företagsklimat och främjande

Betänkande av Exportutredningen

Stockholm 2008



STATENS OFFENTLIGA
UTREDNINGAR

SOU 2008:90

SOU och Ds kan köpas från Fritzes kundtjänst. För remissutsändningar av SOU och Ds svarar Fritzes Offentliga Publikationer på uppdrag av Regeringskansliets förvaltningsavdelning.

Beställningsadress:
Fritzes kundtjänst
106 47 Stockholm
Orderfax: 08-690 91 91
Ordertel: 08-690 91 90
E-post: order.fritzes@nj.se
Internet: www.fritzes.se

Svara på remiss. Hur och varför. Statsrådsberedningen, 2003.
– En liten broschyr som underlättar arbetet för den som ska svara på remiss.
Broschyren är gratis och kan laddas ner eller beställas på
<http://www.regeringen.se/remiss>

Textbearbetning och layout har utförts av Regeringskansliet, FA/kommittéservice

Tryckt av Edita Sverige AB
Stockholm 2008

ISBN 978-91-38-23069-5
ISSN 0375-250X

Till statsrådet Ewa Björling

Regeringen beslutade den 5 juli 2007 att ge en särskild utredare i uppdrag att undersöka den svenska exportens utveckling. Statsrådet Tolgfors utsåg den 5 september 2007 professor Ari Kokko till särskild utredare. Den 15 oktober 2007 påbörjade Anders Engvall anställning som sekreterare i utredningen.

Som sakkunniga i utredningen förordnade statsrådet Björling den 1 oktober 2007 verkställande direktör Marie S. Arwidson, utredningschef Ola Asplund, verkställande direktör Agneta Dreber, docent Karolina Ekholm, chefsekonom Mauro Gozzo, chefsekonom Jan Herin, prognoschef Cecilia Hermansson, verkställande direktör Marianne Lilja Wittbom, informationsdirektör Lars G. Malmer, regionchef Kaj Möller, chefsekonom Håkan Nordström och chefsekonom Anders Rune. Som experter att biträda utredningen förordnades från och med den 1 oktober 2007 kansliråd Christian Berg, departementssekreterare Sara Kilander, kansliråd Maria Dahl Torgersson, processledare Maria Lindqvist och ämnessakkunnig Helena Svaleryd.

Sara Kilander entledigades den 29 november 2007 och ämnessakkunnig Philip Löf förordnades som expert samma dag. Enligt de ursprungliga direktiven skulle uppdraget redovisas i sin helhet senast den 1 april 2008. Genom ett tilläggsdirektiv den 11 oktober 2007 förlängdes tiden för redovisning av uppdraget till den 1 september 2008 och med ett tilläggsdirektiv den 17 juli 2008 förlängdes utredningsuppdraget till den 1 oktober 2008. Utredningen, som har antagit namnet Exportutredningen (UD 2007:02), över-

lämnar härmed betänkandet *Svensk export och internationalisering*
(SOU 2008:90).

Stockholm den 10 oktober

Ari Kokko

/Anders Engvall

Innehåll

| | |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Inledning och sammanfattning | 11 |
| 1 Utvecklingen av Sveriges exportmarknadsandelar | 21 |
| 1.1 Bakgrund: Sveriges ekonomi under efterkrigstiden | 24 |
| 1.2 Sveriges andelar av världsexporten av varor | 26 |
| 1.3 Var tappar Sverige marknadsandelar? | 29 |
| 1.3.1 Europa | 33 |
| 1.3.2 Nordamerika | 41 |
| 1.3.3 Latinamerika | 43 |
| 1.3.4 Asien..... | 44 |
| 1.3.5 Australien och Oceanien..... | 45 |
| 1.3.6 Afrika..... | 46 |
| 1.3.7 Sammanfattning: Utvecklingen av exporten till olika marknader | 48 |
| 1.4 Exportutvecklingen inom industrisektorer..... | 49 |
| 1.5 Exportstrukturen 2006 | 60 |
| 1.6 Är anpassningen tillräcklig? | 63 |
| 1.7 Sammanfattning | 74 |
| 2 Varför tappar Sverige exportmarknadsandelar?..... | 77 |
| 2.1 Tillväxten i internationell handel | 78 |
| 2.2 Tjänsternas ökande betydelse..... | 86 |
| 2.3 Direktinvesteringar och internationell handel..... | 95 |
| 2.3.1 Utlandsinvesteringar och export | 99 |

| | | |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------|------------|
| 2.3.2 | Utlandsinvesteringar: effekter på sysselsättning och inkomster..... | 103 |
| 2.3.3 | Utlandsinvesteringar: effekter på exportmarknadsandelar..... | 105 |
| 2.4 | Offshoring: utlandsproduktion utan ägande..... | 113 |
| 2.5 | Priser och bytesförhållandet..... | 119 |
| 2.5.1 | Råvarupriser och växelkurser | 119 |
| 2.5.2 | Bytesförhållandet i utrikeshandeln | 122 |
| 2.5.3 | Vad innebär nedgången i Sveriges bytesförhållande? | 129 |
| 2.6 | Sammanfattning och slutsatser..... | 130 |
| 3 | Svensk export på företagsnivå | 135 |
| 3.1 | Sveriges varuexportörer | 136 |
| 3.1.1 | Situationen 2004..... | 138 |
| 3.1.2 | Förändringar mellan 1997 och 2004..... | 148 |
| 3.2 | Exportens bestämningsfaktorer på företagsnivå | 151 |
| 3.3 | Exportens fördelning över svenska regioner | 163 |
| 3.4 | Temporära exportörer..... | 171 |
| 3.5 | Sammanfattning och slutsatser..... | 176 |
| 4 | Företagsklimatet och internationell konkurrenskraft..... | 179 |
| 4.1 | Sveriges näringspolitik | 180 |
| 4.2 | EU:s Lissabonstrategi | 182 |
| 4.3 | Svenskt företagsklimat och konkurrenskraft i ett jämförande perspektiv..... | 184 |
| 4.3.1 | Produktivitet | 184 |
| 4.3.2 | Tillväxtmiljö | 186 |
| 4.3.3 | Företagandets förutsättningar..... | 188 |
| 4.3.4 | Attityder till entreprenörskap..... | 190 |
| 4.4 | Företagsklimatets kärnområden..... | 190 |
| 4.4.1 | Skatter | 191 |
| 4.4.2 | Infrastruktur och energi | 192 |

| | | |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 4.4.3 | Finansiering..... | 197 |
| 4.4.4 | Regleringar | 199 |
| 4.4.5 | Arbetsmarknaden | 202 |
| 4.4.6 | Utbildning, forskning och utveckling..... | 205 |
| 4.4.7 | Formerna för näringspolitiskt beslutsfattande | 208 |
| 4.5 | Sammanfattning: Styrkor och svagheter i svenskt företagsklimat..... | 214 |
| 5 | Främjande av handel och investeringar: Motiv och behov..... | 217 |
| 5.1 | Principiella motiv till främjande..... | 218 |
| 5.1.1 | Kollektiva varor | 218 |
| 5.1.2 | Externa effekter | 220 |
| 5.1.3 | Asymmetrisk information och risk | 221 |
| 5.1.4 | Statliga kunder | 222 |
| 5.1.5 | Näringspolitik i en liten öppen ekonomi | 222 |
| 5.2 | Företagens behov av främjande..... | 223 |
| 5.3 | Främjandets samhällsekonomiska effekter | 228 |
| 5.4 | Sammanfattning: Företagens behov av främjande | 230 |
| 6 | Insatser för att främja näringslivets internationella tillväxt..... | 233 |
| 6.1 | Statliga anslag till handels- och investeringsfrämjande..... | 233 |
| 6.2 | Kostnadsbeläggning av främjandetjänster | 237 |
| 6.3 | Organiseringen av det offentliga främjandet..... | 240 |
| 6.3.1 | Regeringskansliet | 240 |
| 6.3.2 | Utlandsmyndigheterna..... | 242 |
| 6.3.3 | Exportrådet | 243 |
| 6.3.4 | Invest in Sweden Agency | 245 |
| 6.3.5 | Exportkreditnämnden | 246 |
| 6.3.6 | Svensk Exportkredit | 247 |
| 6.3.7 | ALMI..... | 248 |
| 6.3.8 | Kommuner, regionförbund och landsting | 248 |
| 6.3.9 | Länsstyrelserna | 249 |
| 6.3.10 | Sveriges tekniska och vetenskapliga attachéer | 250 |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 6.3.11 Svenska institutet | 251 |
| 6.3.12 VisitSweden | 252 |
| 6.3.13 Nämnden för Sverigefrämjande i utlandet | 252 |
| 6.3.14 Nordiska investeringsbanken | 253 |
| 6.4 Särskilda offentliga främjandesatsningar | 255 |
| 6.4.1 Exportcentrum | 255 |
| 6.4.2 Regeringskansliets främjandesatsning | 256 |
| 6.4.3 Swentec | 257 |
| 6.5 Främjandets samverkan med politiken för global utveckling..... | 257 |
| 6.5.1 Sida..... | 258 |
| 6.5.2 Swedfund | 259 |
| 6.5.3 Det multilaterala utvecklingsarbetet | 259 |
| 6.6 Främjandets samverkan med handelspolitiken och den inre marknaden..... | 260 |
| 6.6.1 Kommerskollegium..... | 261 |
| 6.7 Icke-statliga aktörer | 262 |
| 6.7.1 Handelskamrarna | 262 |
| 6.7.2 Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening | 263 |
| 6.7.3 Svensk Handel..... | 263 |
| 6.7.4 Företagarna..... | 264 |
| 6.7.5 Privata rådgivare..... | 264 |
| 6.7.6 Näringslivets Internationella Råd | 265 |
| 6.8 Erfarenheter från fältet: Främjare i Sverige och på utländska marknader | 265 |
| 6.9 Sammanfattning: Styrkor och svagheter i dagens främjande | 266 |
| 7 Framtida främjandeinsatser | 271 |
| 7.1 Principer för främjandet | 273 |
| 7.2 Främjandets organisering..... | 275 |
| 7.2.1 Främjandets strategi..... | 276 |
| 7.2.2 Främjandets innehåll..... | 276 |
| 7.2.3 Främjandets implementering | 277 |

| | | |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 7.2.4 | Bilden av svenska företag och kunskapsområden på utländska marknader..... | 279 |
| 7.3 | Ett effektivt framtida främjande | 281 |
| 7.3.1 | Företagsklimatet | 281 |
| 7.3.2 | Främjandets strategi och resurser..... | 283 |
| 7.3.3 | Ett offentligt åtagande gentemot företagen..... | 285 |
| 7.3.4 | Främjandets innehåll | 286 |
| 7.3.5 | Främjandet på hemmaplan | 288 |
| 7.3.6 | Företagsspecifikt främjande på utlandsmarknader... .. | 288 |
| 7.3.7 | Utlandsmyndigheterna..... | 289 |
| 7.3.8 | Projektexportfrämjandet..... | 290 |
| 7.3.9 | Utvecklingssamarbetets roll..... | 291 |
| 7.3.10 | Investeringsfrämjandet..... | 292 |
| 7.3.11 | Importfrämjande..... | 293 |
| 7.3.12 | Kunskap i den offentliga sektorn | 294 |
| Referenser | | 295 |
| Bilagor | | |
| Bilaga 1 | Kommittédirektiv 2007:101..... | 311 |
| Bilaga 2 | Kommittédirektiv 2007:124..... | 317 |
| Bilaga 3 | Exportmarknadsandelar, varuexporten, Sverige och referensländerna, 1995–2006 | 319 |
| Bilaga 4 | Andelar av världsexporten av tjänster och världsexporten av varor och tjänster, Sverige och referensländerna, 1995–2006 | 329 |
| Bilaga 5 | Intervjulistan..... | 331 |

Inledning och sammanfattning

Exportutredningen har arbetat mellan september 2007 och september 2008 med att undersöka utvecklingen av Sveriges exportmarknadsandelar och de offentliga insatserna för att främja svenska företags export och internationalisering. Utredningen ger följande rekommendationer gällande offentliga insatser för att stärka svenska företags internationella konkurrenskraft.

- Den viktigaste basen för framgångsrik tillväxt på internationella marknader är ett gott företagsklimat. Inget främjande kan kompensera för brister i företagsklimatet. Ett centralt inslag i näringspolitiken är att skapa goda förutsättningar för den forskning och utbildning som är ett nödvändigt villkor för framtida konkurrenskraft.
- Främjandet av svenska företags tillväxt på utländska marknader bör vara integrerat med näringspolitiken. Den svenska ekonomin är i stor utsträckning globaliserad, och främjandet bör ses som den inhemska näringspolitikens internationella dimension. Få långsiktiga näringspolitiska mål kan uppnås om ambitionerna för företagens tillväxt begränsas till den inhemska marknaden.
- Utredningen presenterar tydliga motiv till ett offentligt främjande. Det ska i huvudsak vara behovsstyrt och koncentrerat till växande små och medelstora företag med potential på utländska marknader.
- Utredningen ser anledning till riktade satsningar för att marknadsföra svenska kunskapsområden med konkurrenskraftiga företag på utländska marknader. Insatser skall baseras på geografiska och sektorsmässiga prioriteringar inom ramen för en internationaliseringsstrategi. Prioriteringar ska baseras på ekonomisk analys av företagens komparativa fördelar. Ett permanent Globaliseringsråd bör ges uppgift att skapa strategin över

hur Sverige tar tillvara på möjligheterna i den internationella ekonomin och bäst möter framtida utmaningar. Strategin ska vägleda resursfördelning och samordning mellan statliga aktörer.

En fullständig redogörelse av utredningens förslag återfinns i Kapitel 7. Nedan ges en kortfattad bakgrund till utredningens uppdrag och en sammanfattning av de huvudsakliga slutsatserna från analysen av exportutveckling och internationalisering.

Bakgrund

Den 5 juli 2007 beslutade regeringen att tillsätta en särskild utredare för att undersöka om Sverige tappat marknadsandelar i varuexporten jämfört med våra konkurrentländer, orsakerna till eventuella förluster av exportmarknadsandelar, utvecklingen av Sveriges bytesförhållande, effekterna av exportutvecklingen på svensk ekonomi och samhällsutveckling, samt vilka åtgärder som är lämpliga för att möta denna utveckling. Det främsta motivet för utredningen är exportparadoxen, förhållandet att svensk export och tillväxt utvecklats starkt under de senaste årtiondena trots att den svenska andelen av världens samlade varuexport uppvisat en långsiktigt fallande trend.

Exportparadoxen illustreras av kontrasten mellan de senaste årens positiva makroekonomiska statistik och utvecklingen av Sveriges andel av världsmarknaden. Sedan mitten av 1990-talet har den svenska ekonomins tillväxt varit starkare än den genomsnittliga tillväxten i de flesta mogna industriländer. Den svenska tillväxten bygger på en hög sysselsättningsnivå – sysselsättningen har ökat från 74 procent 1995 till över 80 procent i de senaste mätningarna – och på snabba ökningar i produktiviteten. I Kapitel 5 visar utredningen att Sverige uppnått en snabbare tillväxt i arbetsproduktiviteten än jämförbara länder.

En stark utveckling av exporten har bidragit till den goda ekonomiska tillväxten under perioden. I löpande priser har den totala exporten av varor och tjänster ökat från 721 miljarder kronor 1995 till 1 609 miljarder kronor 2007. Samtidigt har exportens andel av BNP vuxit från 31 procent till 50 procent. Med andra ord har Sverige blivit en betydligt mer internationaliserad och exportberoende ekonomi. Importen har också vuxit, men inte i samma snabba takt.

Det svårt att se att en snabbare exportutveckling hade varit möjlig, givet det höga resursutnyttjandet i ekonomin.

Trots det har Sverige förlorat exportmarknadsandelar i en oroad takt. Som mest, i början av 1970-talet, svarade svenska företag för 2,1 procent av världens samlade export av varor. 1995 hade andelen fallit till 1,6 procent, och till 1,3 procent under de senaste åren. En viss nedgång i den svenska andelen är oundviklig, givet att stora länder som Kina, Indien, Brasilien och Ryssland har anammat exportorienterade utvecklingsstrategier och erövrat betydande andelar av världens samlade export. De svenska förlusterna har emellertid varit större än för länder som Tyskland och Österrike.

Mot denna bakgrund gav regeringen utredningen i uppdrag analysera utvecklingen av Sveriges exportmarknadsandelar. Utredningens direktiv omfattar även att beskriva den svenska branschstrukturen, storleksfördelningen av företag och effekterna av den ökande utlandsproduktionen, samt förklara orsakerna till utvecklingen av svensk export. Även tjänsteexportens utveckling, samt förändringarna i Sveriges bytesförhållande med omvärlden ingår i uppdraget. Utredningen förväntas även lämna förslag till åtgärder, med förbehållet att dessa ska vara statsfinansiellt neutrala.

Utredningens arbete

För att genomföra arbetet har utredningen valt att fokusera på två breda frågor, som också utgör strukturen för betänkandet. Den första frågan är ”Hur har de svenska exportandelarna utvecklats, och varför?”. Den andra frågan är ”Vad gör det officiella Sverige för att främja det svenska näringslivets internationalisering, och vad skulle kunna göras bättre?”. De första tre kapitlen i utredningen fokuserar på den första frågan, medan kapitel 4-7 berör den andra frågeställningen.

Utredningen tillsattes med hänsyn till den svenska varuexportens utveckling. Trots det är det viktigt att notera att perspektivet måste breddas. Exporten är ett av flera sätt att utnyttja den kunskap som utvecklats i det svenska samhället. Samma kunskap kan i vissa fall kommersialiseras genom utländska företag eller användas för att etablera utlandsproduktion inom ramarna för multinationella företag. Det finns också former av utlandsproduktion som inte kräver ägande, utan andra former av kontrakt – några termer som ofta används för att beskriva dessa produktionsrelationer är

offshoring och *outsourcing*. Vidare står det klart att framgångsrik export kräver goda förutsättningar för import. Utredningen har därför valt att i sin analys fokusera på internationalisering snarare export: en av slutsatserna är också att utvecklingen av exportmarknadsandelarna inte ger en rättvisande bild av hur företag kommersialiserar de kunskaper som finns i landet.

Sakkunniggruppen har varit viktig för att styra utredningens inriktning och karaktär. De sakkunniga har i synnerhet påverkat utredningen på tre områden. I enlighet med förslag från de sakkunniga har en stor del av utredningens arbetstid använts för att hämta in kunskap, uppfattningar och åsikter från företag och främjare. Utredningen har således intervjuat ett stort antal företag i olika delar av Sverige och på flera exportmarknader, liksom många utlandsmyndigheter och främjandeorganisationer. Utredningen har mött företrädare för både stora och små företag, liksom både sådana bolag som redan är internationaliserade och sådana som ännu inte etablerat framgångsrik export. För det andra har de sakkunniga bidragit till att utredningen betonar företagsklimatets och näringspolitikens roll för export och internationalisering. För det tredje har diskussionerna med de sakkunniga på ett tydligt sätt markerat skillnaderna mellan stora och små företag. Stora företag som redan är internationaliserade ser på Sverige i ett jämförande perspektiv, här spelar företagsklimatet en viktig roll för beslut om hur mycket av produktion för utländska marknader som görs i Sverige. Mindre företag är också angelägna om ett gott svenskt företagsklimat för sin internationella konkurrenskraft, men för dessa företag är även insatser för att bygga upp den kunskap som krävs för att kunna nå framgångar på exportmarknader av stor betydelse.

Behovet av fortsatta ansträngningar

Utredningen har fokuserat på att presentera relevanta och realistiska förslag till åtgärder och reformer som ska kunna stärka svenska företags konkurrenskraft. Trots det finns det en akut medvetenhet om att en utredning inte kan behandla alla de utmaningar som svenska företag möter i den internationella ekonomin. Dessutom förändras den globala omgivningen ständigt, och vissa av de förhållanden som uppmärksammas i utredningen kommer snart inte vara aktuella.

Mot denna bakgrund finns det anledning att fortsätta det arbete som inletts i och med utredningen. Det bör skapas utrymme för en bättre dialog mellan Regeringskansliet och svenska företag om förutsättningarna för näringslivets internationalisering och konkurrenskraft. Flera av de företag och främjare som mött utredningen har uttryckt ett intresse för att fortsätta diskussionen om företagsklimat, reformer och främjande med utgångspunkt i utredningens slutsatser och andra aktuella analyser av svensk konkurrenskraft. Dialogen bör vara en del av skapandet av en svensk internationaliseringsstrategi.

Svensk exportutveckling och internationalisering i sammandrag

Utvecklingen av den svenska varuexporten och exportmarknadsandelarna under det senaste årtiondet kan sammanfattas i följande punkter:

- Den svenska varuexporten har ökat kraftigt under det senaste dryga årtiondet, från 568 miljarder kronor 1995 till 1 096 miljarder 2006. Samtidigt har varuexportens andel av BNP vuxit från 28 procent till 40 procent.
- Den minskning i Sveriges exportmarknadsandelar som började omkring 1970 har fortsatt även under det senaste årtiondet. Den svenska andelen av världens samlade export minskade från 1,6 procent till 1,3 procent mellan 1995 och 2006.
- Den största delen av minskningen härrör från exporten till EU-länderna, och återfinns i produktgrupperna trävaror, pappersmassa och malm och bearbetade varor som papper, pappersprodukter, järn och stål. Samtidigt har Sverige lyckats öka sina andelar i sektorer som läkemedel, livsmedel och drycker.
- Betydelsen av EU-15 som exportdestination har minskat under perioden, samtidigt som övriga Europa blivit viktigare. Även USA har en större andel av den svenska exporten, medan Asien (och i synnerhet Japan) har tappat i betydelse.
- Sveriges förluster av exportmarknadsandelar beror inte i första hand på att exporten varit koncentrerad till branscher och destinationer med svag tillväxt, utan snarare på att svenska företag

tappat i relativ konkurrenskraft. Detta tapp har dock avmattats under åren efter 2000. Detta tyder på att de främsta exportfrämjande åtgärderna återfinns inom näringspolitiken; företagsklimatet är av avgörande betydelse för företagens grundläggande konkurrensförmåga, även om riktade insatser kan vara viktiga för att dra nytta av möjligheterna på strategiskt viktiga marknader.

- Förändringarna i exportens struktur tyder på en större diversifiering, både vad gäller branscher och destinationsmarknader. Förändringarna har dock inte inneburit att exporten på ett entydigt sätt skiftat mot mer snabbväxande branscher eller destinationsmarknader.
- Den högteknologiska industrins andelar av den svenska exporten har minskat, främst på grund av nedgången i telekomindustrin efter millennieskiftet, medan skalintensiva och resursintensiva produkter tagit större andelar mellan 1995 och 2006. Skiftet mellan de olika branschgrupperna återspeglar dock inte de svenska konkurrensfördelarna på ett heltäckande sätt. Även inom skalintensiva och resursintensiva sektorer har svenska företag en stark betoning på mer kunskapsintensiva verksamheter.

Utredningen har identifierat ett antal förklaringar till den negativa trenden för Sveriges exportmarknadsandelar. De främsta slutsatserna är:

- Nya aktörer i världsekonomin under de senaste årtiondena påverkar exportmarknadsandelarna. Ekonomier som Kina, Indien och Ryssland har lämnat inåtvända utvecklingsstrategier och gått mot marknadsekonomi och en exportorienterad tillväxt. Dessa länder har erövrat allt större andelar av världsmarknaden. Detta innebär att mogna ekonomier som redan etablerat stabila positioner på världsmarknaden förlorar exportmarknadsandelar. Tillväxten i dessa nya marknadsekonomier skapar exportmöjligheter för andra länder, men potentialen är inte jämnt fördelad. Avståndet påverkar handelsströmmar på ett avgörande sätt: det är i första hand länderna i tillväxtgeneratörernas grannskap som tenderar att dras med i tillväxten. Dessa faktorer kan förväntas leda till fortsatta minskningar i Sveriges exportmarknadsandelar i framtiden.

- Tjänsterna har en allt större betydelse för den svenska ekonomin, vilket även syns i handelsstatistiken. Medan Sverige har tappat marknadsandelar i varuexporten har tjänsterna erövat nya kunder. Sedan 1995 har den svenska andelen av världens samlade tjänsteexport ökat med omkring 40 procent. Tjänsternas andel av Sveriges samlade export har ökat från 19 procent till 28 procent. Om tjänsternas utveckling tas med i analysen av exportmarknadsandelar har Sverige inte tappat andelar jämfört med EU-15 eller OECD sedan 1995.
- Den officiella statistiken underskattar sannolikt den verkliga tjänsteexporten. I synnerhet finns det luckor i statistiken för den tjänsteexport som genomförs av företag inom tillverkningsindustrin. Ett exempel rör de tjänster som flödar från de multinationella företagens svenska delar till anläggningar i andra länder.
- De multinationella företagens verksamhet påverkar inte enbart tjänsteflöden, utan också varuflöden. Det svenska näringslivet är mera multinationaliserat än företagen i de flesta andra länder. Den långsiktiga trenden för de multinationella företagens export pekar på en minskning av svensk export av färdigvaror till utländska slutkunder, som balanseras av en ökning av exporten av insatsvaror till egna dotterbolag i utlandet. Effekterna på totala handelsflöden förefaller vara små, men ökningen av utländska anläggningar möjliggör specialisering i den svenska verksamheten. Denna specialisering har bidragit till utveckling av attraktiva arbetstillfällen i Sverige.
- Det finns dock inga garantier för att attraktiva arbetstillfällen automatiskt kommer att lokaliseras i Sverige. De multinationella företagen anpassar sin svenska verksamhet till de näringsförutsättningar som finns i landet, och placerar inte attraktiva arbetstillfällen i svenska anläggningar om företagsklimatet i Sverige är sämre än utomlands. De främsta insatserna för att främja export från svenska multinationella företag återfinns därmed inom näringspolitiken.
- Den svenska andelen av de svenska multinationella företagens samlade försäljning minskar gradvis. Detta beror i första hand på att tillväxten utanför Sverige har en starkare effekt på dotterbolagens lokala försäljning och på dotterbolagens export till grannländerna än på exporten från Sverige. I länder med färre

och mindre multinationella företag påverkas hemlandets export starkare av tillväxten på utländska marknader. Den lägre tillväxttakt i svensk varuexport som följer av detta kompenseras genom exporten av kunskap och tjänster till dotterbolagen. En indikation på värdet av dessa flöden ges av avkastningen på svenska investeringar utomlands. År 2006 motsvarade detta inflöde 22 procent av intäkterna från svensk varuexport.

- Möjligheterna att flytta ut produktion utan att äga de utländska produktionsanläggningarna har ökat. Utflyttning – eller offshoring – berör oftast verksamheter som är mindre komplicerade och mindre strategiskt viktiga än de verksamheter som bedrivs i utländska dotterbolag. Effekterna på den svenska exporten kan förväntas vara positiva, av flera skäl. Den främsta anledningen är att det svenska företags konkurrenskraft kan förväntas öka när det får tillgång till billigare utländska produktionsfaktorer. En ytterligare anledning är att de komponenter som producerats utomlands också ingår i den svenska exporten: ett företag som lägger ut omfattande verksamhet utomlands kan registrera högre exportvärden och höja sin exportmarknadsandel utan att öka den svenska sysselsättningen eller det svenska förädlingsvärdet.
- Det svenska bytesförhållandet har försämrats långsiktigt under de senaste 40 åren. Det faktum att priserna för den svenska exporten ökat långsammare än priserna för andra länders (till exempel Norges) export innebär att det är svårare för Sverige att försvara sin exportmarknadsandel. Exportvolymen måste öka snabbare än exportvolymen i länder som möter en mera gynnsam prisutveckling. Försämringen i bytesförhållandet innebär också att en märkbar del av den svenska produktivitetstillväxten har kommit våra handelspartner till godo i form av lägre priser på svenska produkter.
- En viktig förklaring till nedgången i bytesförhållandet är att Sveriges ekonomi är specialiserad inom högteknologiska branscher där den snabba teknikutvecklingen leder till kostnadsminskningar och prisfall för produkterna. Dessutom opererar många svenska företag i specialiserade marknadssegment där en ökning i utbudet från Sverige snabbt leder till minskade priser. Företagens svar på prisfallen är oftast att utveckla nya produkt-

varianter som har bättre egenskaper och högre kvalitet, och som därför kan säljas till högre pris.

- Försämringen i bytesförhållandet är ett långsiktigt problem endast om produktivitetstillväxten och innovationskraften inte är tillräckligt hög för att kompensera prisfallen. Om företagen klarar av att öka sin produktionsvolym eller att introducera nya och mer avancerade produktvarianter i snabb takt kan realinkomsterna och välfärden öka trots att priserna går ner. Detta kräver dock ett gott innovationsklimat, där förutsättningarna för FoU och kommersialisering av nya produkter är minst lika bra som i omvärlden.

Analysen av de svenska exportföretagen har resulterat i ett antal intressanta observationer om exportens bestämningsfaktorer.

- Omkring en tredjedel av de drygt 25 000 företagen i den svenska tillverkningsindustrin är exportörer. Exporten är dock koncentrerad till ett litet antal stora företag; de 72 företag som hade mer än 1 000 anställda stod för 53 procent av exporten 2004, medan de 7 300 exporterande småföretagen endast svarade för 6 procent av exporten. Branscherna med differentierade och högteknologiska varor är mest exportinriktade. I dessa branscher är exporten viktig till och med för småföretagen.
- Över lag är exportföretagen mera produktiva och betalar högre löner än de icke-exporterande företagen i den egna branschen.
- De flesta exporterande småföretagen är mycket specialiserade och exporterar endast ett fåtal produktvarianter till ett litet antal utländska marknader. I de allra flesta fall återfinns dessa destinationsmarknader i Sveriges grannskap – Norge, Danmark och Finland är de viktigaste marknaderna för små företag. Endast ett fåtal storföretag har hela världen som sin marknad.
- Analysen av exportens bestämningsfaktorer tyder på att småföretagens export begränsas av omfattande fasta exportkostnader, som ökar med antalet exportprodukter och antalet destinationsmarknader. Kostnaderna är inte enbart relaterade till transporter, utan rör också den kunskap och information som är nödvändig för att agera effektivt på främmande marknader: högre avstånd för med sig större kostnader för export. Exportkostnader omfattar både svenska företags kunskaper om utländska marknader och potentiella utländska kunders kunska-

per om svenska företag och produkter. Exportfrämjande som reducerar dessa inträdeshinder till utländska marknader kan förväntas ha betydande positiva effekter på småföretagens exportutveckling.

- Det finns tydliga skillnader mellan svenska ursprungsregioner vad gäller exportutveckling och exportframgångar. Västsverige och Småland uppvisar en särskilt gynnsam utveckling, även vad gäller småföretagens export. Detta förklaras delvis av närheten till stora utskeppningshamnar och ett starkt entreprenörskap, men det är också möjligt att den effektiva organisationen och samordningen av exportrådgivningen till småföretag i Västsverige bidragit till framgångarna.
- En stor del av företagen i tillverkningsindustrin är så kallade temporära exportörer – företag som har export vissa år, men inte kontinuerligt. Det är troligt att deras exportframgångar begränsas av de omfattande kostnaderna för att införskaffa kunskap och information om exportmarknader och för att förmedla kunskap om produkter och tjänster till potentiella utländska kunder. Denna grupp av företag har redan signalerat sin vilja att investera i export och kan därför vara särskilt mottaglig för exportfrämjande insatser i form av kunskapsutveckling och kunskapsförmedling.

Mot bakgrund av dessa observationer och slutsatser är det också möjligt att bedöma hur minskningen av Sveriges exportmarknadsandelar bör tolkas. Utredningens uppfattning är att förändringarna i exportmarknadsandelar under det senaste årtiondet inte återspeglar utvecklingen i den svenska ekonomin. Orsaken är att globaliseringen på många olika sätt urholkat det informationsinnehåll som en gång kunde utläsas ur statistik över utvecklingen av enskilda länders andelar av världsmarknaden.

1 Utvecklingen av Sveriges exportmarknadsandelar

Sveriges andel av världsexporten har minskat kraftigt sedan början av 1970-talet. 1970 skeppades 2,1 procent av världens sammanlagda varuexport från Sverige – 2006 hade den svenska andelen fallit till knappt 1,3 procent. Minskningen i den svenska andelen av världsexporten är oroande: vår välfärd bygger i stor utsträckning på att vi kan dra nytta av de möjligheter som erbjuds på världsmarknaden.

Exporten är viktig av flera skäl. Först och främst skapar den utrymme för att importera de produkter som inte går att tillverka i Sverige, eller de varor som vi inte kan producera lika effektivt som andra länder. Genom att svensk produktion koncentreras till verksamheter där vi har komparativa fördelar och exportera det vi inte själva konsumerar kan vi uppnå en högre levnadsstandard än om vi försöker producera alla varor själva. Inkomsterna från exporten räcker helt enkelt till för att köpa en större varukorg på världsmarknaden än vad vi kunnat åstadkomma själva om exportindustrins resurser hade omfördelats och använts för att tillfredsställa vår egen inhemska efterfrågan.

Teorin om komparativa fördelar är den teoretiska grunden som nationalekonomer använder för att visa den samhällsekonomiska nyttan av handel (först presenterad i Ricardo, 1817). Komparativa fördelar definieras utifrån en jämförelse av alternativkostnader. Alternativkostnaden för en viss verksamhet är ett mått på värdet av den inkomst man skulle kunna ha tjänat i den bästa alternativa verksamheten. Om verksamheten bedrivs ineffektivt och kräver mycket resurser kommer alternativkostnaden att vara hög. Den grundläggande tesen i klassisk handelsteori är att det finns potentiella vinster av handel så fort alternativkostnaderna skiljer sig mellan länder, och att varje land bör specialisera sig på de branscher där man har lägre alternativkostnad snarare än lägre absolut kostnadsnivå än handelspartnern. Detta innebär bland annat att båda parter

kan tjäna på handel även om den ena har en lägre absolut kostnadsnivå i alla branscher. Se t.ex. Södersten (1978) eller Krugman och Obstfeld (2008) för en mer detaljerad diskussion.

Länders komparativa fördelar påverkas av teknologin, dvs. resursåtgången i produktionsprocessen (Ricardo, 1817), och tillgången på produktionsfaktorer som kapital och arbetskraft (Ohlin, 1933). Ett land som Sverige som har relativt god tillgång till kapital i relation till arbetskraft, och där kunskapsnivån är hög, ska baserat på detta resonemang specialisera sig på kapital- och kunskapsintensiv produktion.

En ytterligare källa till komparativa fördelar och samhälls-ekonomiska vinster av handel är möjligheten att producera i stor skala för världsmarknaden, snarare än enbart för den begränsade inhemska marknaden (Krugman, 1980 och Helpman, 1981). Många industrier uppvisar skalfördelar, vilket innebär att genomsnittskostnaden sjunker när produktionsvolymen ökar. Orsaken är de fasta kostnader för investeringar som är nödvändiga för att över huvud taget kunna producera många produkter. Exempel på investeringar som skapar fasta kostnader är anläggningar och maskiner, forskning och utveckling eller i vissa fall marknadsföring för att nå ut till kunderna. Om vi bara producerar för den inhemska marknaden måste varje tillverkad enhet bära en relativt stor andel av de fasta kostnaderna. Om vi istället kan producera för en större marknad – Norden, Europa, eller Världen – blir varje enhets andel av de fasta kostnaderna mycket mindre. Detta gynnar inte bara konkurrenskraften utomlands, utan också konsumenterna på hemmaplan, som får tillgång till billigare inhemska producerade varor.

Möjligheten till större produktionsvolym kan bidra till snabbare tillväxt och starkare framtida konkurrenskraft. Orsaken är att en större produktionsbas ger utrymme för större investeringar i forskning och utveckling, vilket är nödvändigt för att konkurrera i moderna industrier där ny teknik och nya produkter är de viktigaste måtten på framgång. Dessa vinster brukar kallas dynamiska vinster, medan vinsterna från högre effektivitet benämns statiska vinster.

Ofta uppfattas exporten också som en förutsättning för att sysselsättningen i Sverige ska kunna upprätthållas på en hög nivå. På kort sikt är det utan tvivel så, men på lång sikt är det troligt att sysselsättningen inte är den viktigaste vinsten av handel. Orsaken är att en minskning av exporten på längre sikt också skulle reducera

importmöjligheterna, och skapa utrymme för inhemska företag i branscher som tidigare dominerats av importvaror. Denna effekt skulle sannolikt drivas på av en försvagad växelkurs. De resurser som i så fall kunde föras över från den krympande exportsektorn till den importkonkurrerande sektorn skulle emellertid inte klara av att producera lika mycket varor som tidigare importerades: arbetskraftens reala produktivitet och realinkomst skulle minska. Det är därför mera lämpligt att betrakta framgångsrik export som en förutsättning för att nå en hög levnadsstandard snarare än full selsättning – Nordkorea, som är en av de minst framgångsrika exportörerna i världen, lider mer av låg nationalinkomst än arbetslöshet.

Ytterligare vinster av export uppstår om det samtidigt finns möjligheter att importera utan att möta höga tullar eller andra handelshinder. Om förutsättningarna för import är goda kan exportörerna sänka sina kostnader och specialisera sin verksamhet på de komponenter och moment som lämpligast görs i Sverige. Fördelarna med att kunna importera enkla arbetskraftskrävande komponenter från länder med lägre arbetskraftskostnader är uppenbara: faktum är att goda importförutsättningar är ett grundläggande villkor för exportkonkurrenskraft i de flesta industrier. Konsumenterna gynnas också av importen eftersom utländska producenter tillverkar produkter som skiljer sig från de svenska varorna – variationen och valfriheten ökar (Burenstam Linder, 1961). Dessutom ökar konkurrensen. Den disciplinerande effekt som kommer från importen är särskilt viktig i små länder som Sverige. Om våra företag ska kunna konkurrera internationellt måste de ofta vara relativt stora. I ett litet land finns sällan plats för många stora företag inom en och samma bransch, vilket kan leda till höga konsumentpriser och stora effektivitetsförluster på grund av kartellbildning eller till och med monopol. Dessa problem kan undvikas om importen tillåts utgöra ett billigt alternativ för konsumenterna.

Att Sveriges världsmarknadsandelar minskar skulle i värsta fall kunna betyda att vissa av dessa vinster håller på att urholkas. En svagare exportutveckling skulle kunna tyda på minskad importkapacitet och därmed en lägre realinkomst. Om företagets investeringar i fasta kostnader – forskning och utveckling – också krymper på grund av utvecklingen på exportmarknaderna är situationen ännu allvarligare. En konsekvens skulle kunna vara att den framtida tillväxtpotentialen håller på att bli svagare.

Avsikten med detta kapitel är att undersöka hur de svenska exportmarknadsandelarna utvecklats under det senaste dryga årtiondet, sedan 1995. Den genomgång som följer utgör till viss del en uppdatering av Nordströms (2005) studie av försvagningen i de svenska exportmarknadsandelarna. Utredningen fördjupar analysen genom en mer ingående genomgång av Sveriges exportutveckling och en jämförelse av den svenska utvecklingen med en grupp referensländer.

1.1 Bakgrund: Sveriges ekonomi under efterkrigstiden

Under 1950- och 60-talet svenska ekonomin expanderade snabbt, både på grund av det försprång som näringslivet fått genom att Sverige höll sig utanför världskriget och den stimulans som kom med en växande arbetsstyrka och omfattande investeringar i utbildning och infrastruktur under årtiondena efter kriget. Toppen nåddes omkring 1970, då Sverige nått fjärde plats i den internationella välfärdslistan¹, slaget endast av USA, Schweiz och Luxemburg.

Under denna ekonomiska framgångsperiod ökade gradvis Sveriges andel av världsexporten. Som högst uppgick den svenska varuexporten till omkring 2,1 procent av världens samlade export (Nordström, 2005). Med tanke på att den svenska befolkningen bara utgjorde 0,22 procent av världens befolkning och bruttonationalprodukten motsvarade 1,07 procent av världens totala produktion var detta en imponerande bedrift (FN, 2007a).

1970-talet kom dock att bli ett dystert årtionde för utvecklingen av svensk export. I skuggan av oljekriserna tappade den energiintensiva tunga industrin mycket av sin konkurrenskraft, och problemen spädades på av en ekonomisk politik som skapade inflation och underskott i både bytesbalans och offentliga finanser. Vändningen kom inte förrän i början av 1980-talet, då andelen av världsexporten redan hunnit falla till under 1,5 procent. De omfattande devalveringar som genomfördes 1981 och 1982 – på sammanlagt 25 procent – återskapade den svenska exportindustrins konkurrenskraft, men den följande exportboomen visade sig vara tillfällig. Efter endast några år hade kostnadsfördelarna urholkats av hög inflation, och från 1986 började exportmarknadsandelarna åter

¹ Välfärdslistan är en vanligt förekommande benämning på OECD:s årliga sammanställning av de utvecklade ländernas köpkraftsjusterade bruttonationalprodukt per capita.

minska. Istället gick kapitalet till finansiella tillgångar och fastigheter, med snabbt stigande priser som följd. Kapital fanns tack vara avregleringen av finansmarknaden i mitten av 1980-talet som möjliggjorde upplåning utomlands och bidrog till ökad konkurrens mellan banker och finansinstitut. De låga realräntorna bidrog till att göra lånefinansierade investeringar i fastigheter och på kapitalmarknaderna förmånliga. I början av 1990-talet hade kombinationen av hög inflation, fast växelkurs och bubblor på tillgångsmarknaderna bäddat för en finanskris av stora mått (se Kokko, 1998).

Krisen kulminerade i november 1992. Efter flera månader av spekulation och oro på de internationella marknaderna, som bland annat ledde till att de fasta växelkurserna mellan EU-valutorna fick ses över (inom ramarna för ERM), tvingades Riksbanken ge upp försvaret av den fasta kronkursen. Den flytande kronan deprecierades omedelbart med omkring 20 procent, och försvagades ytterligare under följande år. Detta i kombination med svag inhemsk efterfrågan bidrog till att exporten började återhämta sig efter ett par år.

Förändringarna i exportframgångar återspeglade de djupgående strukturförändringar som samtidigt omvandlade den svenska ekonomins karaktär. Inom tillverkningsindustrin har de största förändringarna varit relaterade till den långsiktiga ökningen i arbetskraftskostnader, som bidragit till att verksamheter med högt förädlingsvärde fått allt större andelar. I slutet av 1970-talet låg 40 procent av tillverkningsindustrins förädlingsvärde i textilindustri, livsmedel, och trä- och pappersindustri, medan maskinindustrin hade 17 procent av förädlingsvärdet (ITPS, 2005). Under de följande årtiondena var tillväxten i basindustrin relativt långsam, medan mer kvalificerad verksamhet, till exempel inom läkemedels- och telekomindustrierna utvecklades snabbt, särskilt efter mitten av 1990-talet. I början av 2000-talet hade maskinindustrins andel av tillverkningsindustrin vuxit till 44 procent, medan textil, livsmedel, trä och papper tappat till 32 procent. Sedan dess har maskinindustrin fortsatt att växa snabbare än basindustrin. Dessa strukturförändringar har gett tydliga avtryck i exportstrukturen: inom basindustrin har exporten rört sig från massa och malm mot mera avancerade pappersprodukter och specialstål, samtidigt som kunskapsintensiva branscher inom den kemiska industrin och maskinindustrin blivit viktigare. Hela branscher, som varvs- och textilindustrin, har i princip försvunnit.

Trots denna strukturuomvandling har varuproduktionens andel av Sveriges förädlingsvärde varit i stort sett oförändrad sedan slutet

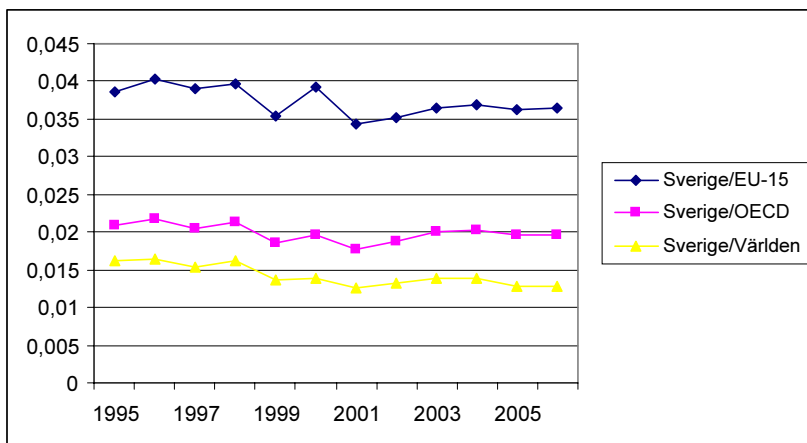
av 1970-talet. Industrins andel av sysselsättningen har dock minskat betydligt sedan dess: nedgången i antalet arbetade timmar är drygt 20 procent (ITPS, 2005). Detta är ett tecken på den kraftiga ökningen i arbetsproduktiviteten som registrerades framför allt under och omedelbart efter finanskrisen, då minskningen i sysselsättning var som störst. Antalet anställda i tillverkningsindustrin föll från omkring 900 000 till 700 000 mellan 1990 och 1994. Samtidigt har sysselsättningen i tjänstesektorn ökat kraftigt. Efter att den offentliga sektorns expansion avbröts i slutet av 1980-talet är det i första hand privata tjänster inom databehandling, FoU och andra företagstjänster som ökat. De privata tjänsternas andel av den totala sysselsättningen har gått från drygt 30 procent i slutet av 1980-talet till nästan 45 procent i dag. Detta har också gett tydliga avtryck i Sveriges export, där tjänsternas andel ökat kraftigt (se Avsnitt 2.2. nedan).

I rörliga priser uppgick Sveriges varuexport 1995 till 568 miljarder kronor. År 2006 hade exportvärdet ökat till 1 096 miljarder kronor. Detta motsvarade 28 procent av BNP 1995 och 40 procent av BNP 2006. Trots den betydande tillväxten lyckades Sverige inte försvara sina andelar av världens exportmarknad. Följande avsnitt undersöker hur marknadsandelarna utvecklats under perioden i fråga.

1.2 Sveriges andelar av världsexporten av varor

Utvecklingen av Sveriges andelar av varuexporten mellan 1995 och 2006 visas i Figur 1.1. Den nedersta kurvan visar Sveriges andel av den samlade världsexporten. Andelen var oförändrad på omkring 1,6 procent fram till 1998, då tillväxten inom IT- och telekombranschen började, vilket slog hårt mot den svenska exporten. Sedan 2001 har utveckling åter varit relativt stabil, och Sveriges andel av världsexporten har pendlat omkring 1,3 procent.

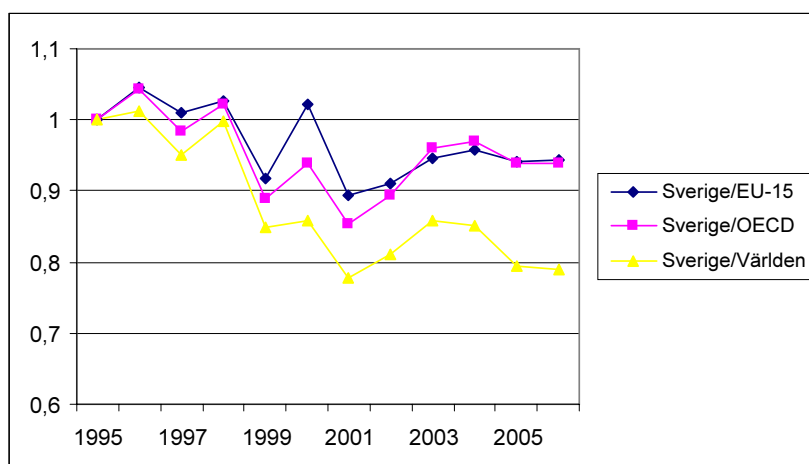
Figur 1.1 Sveriges andelar av varuexporten från Världen, OECD och EU-15, 1995–2006



Källa: Comtrade (2008).

Figuren illustrerar även Sveriges andelar av exporten från OECD och EU-15. Dessa kurvor visar att oron på de internationella marknaderna kring millennieskiftet ledde till en minskning av Sveriges andel av exporten, men att utvecklingen under de senaste åren skiljer sig något beroende på vilken nämnare vi har i andelen. Dessa skillnader syns tydligare i Figur 1.2, som fokuserar på förändringarna i andelar genom att normalisera värdet för 1995 till 1. Medan den svenska exporten tappat 20 procent av sin andel av den totala världsexporten sedan 1995 är nedgången mycket mindre om jämförelsen istället baseras på Sveriges andel av exporten från OECD eller EU-15. Då begränsas minskningen av Sveriges andelar till omkring 5 procent. Medan Sveriges andelar av världens samlade export sjönk med några procent under de sista åren i tidsperioden finns ingen sådan trend i jämförelsen med OECD och EU-15.

Figur 1.2. Förändringar i Sveriges andelar av varuexporten från Världen, OECD och EU-15, 1995–2006 (1995=1)



Källa: Comtrade (2008).

Skillnaderna mellan de tre grupperna av länder är intressant. I synnerhet bör det noteras att länderna i kategorierna EU-15 och OECD är mogna industriländer med många likheter till Sverige medan kategorin *Världen* även omfattar tillväxtekonomier som skiljer sig markant från Sverige. Redan i detta stadium av analysen kan man således börja ana sig till några av orsakerna till att Sverige tappat andelar av världsmarknaden under det senaste årtiondet. Tillväxtekonomier som Kina, Indien, Ryssland, Brasilien, samt ett antal asiatiska och europeiska länder utvecklas snabbt och ökar sina andelar av världsmarknaden. Tar vi med dessa länder i jämförelsen ser Sveriges utveckling ganska dystert ut. Om vi istället jämför oss med ekonomier som är mer lika den svenska har vi fortfarande förlorat andelar av varuhandeln, men i en betydligt makligare takt. Medan jämförelsen med den samlade världsexporten antyder att situationen är allvarlig och att det krävs snabba och drastiska åtgärder för att vi inte ska fortsätta tappa mark kan jämförelsen med OECD och EU-15 leda till slutsatsen att det finns utrymme för noggrannare analys och eftertanke innan vi går vidare med genomgripande reformer.

1.3 Var tappar Sverige marknadsandelar?

Ett första steg i analysen är att undersöka var Sverige tappar exportmarknadsandelar, och i synnerhet var vi förlorar mer än andra jämförbara länder. Vilka regioner och länder och vilka branscher är det som står för den svagaste utvecklingen i den svenska varuexporten? Nordström (2005) ställde en liknande fråga, och fann att minskningen i Sveriges exportmarknadsandelar var koncentrerad till Europa: närmare 80 procent av de sammanlagda förlusterna under perioden 1970–2003 kunde hänföras till EU-15, med Storbritannien och Tyskland som de största förlustmarknaderna. Dessutom tappade Sverige andelar i andra europeiska länder, som Norge och Schweiz. På övriga marknader var förändringarna relativt små, kanske främst beroende på att Sverige inte hade stora marknadsandelar att försvara.

På branschnivå var förlusterna mera jämnt fördelade. Ungefär tre fjärdedelar av branscherna på 3-siffrig SITC-nivå² registrerade sjunkande världsmarknadsandelar, med *pappersmassa och pappersavfall* och *fartyg och båtar* som de största förlorarna. Bland de varukategorier som ökade mest fanns *margarin och annat matfett* samt *medicinska och farmaceutiska produkter*.

Med tanke på att den största delen av dessa förändringar inträffade innan mitten av 1990-talet är det intressant att skärskåda utvecklingen sedan dess. I detta avsnitt undersöker vi därför hur den svenska exportmarknadsandelen utvecklats sedan 1995 i ett antal regioner och länder, samt i de nio breda industrikategorier som ingår i SITC:s grövsta uppdelning.³

Alla jämförelser av förändringar över tiden är känsliga för valet av tidsperiod. Utredningen har valt 1995 som utgångspunkt för analysen, med motiveringen att det var ett relativt normalt år, utan exceptionella ekonomiska händelser. De föregående åren påverkades i större utsträckning av efterdyningarna från den finanskrisen i början av 1990-talet, medan perioden från 1997 komplicerades av Asienkrisen och krisen inom IT-sektorn. Valet av årtal inom perioden 1995–1997 har dock ingen avgörande betydelse för de mera långsiktiga jämförelserna. För att möjliggöra en tolkning av den svenska utvecklingen jämför utredningen kontinuerligt med

² Standard International Trade Classification (SITC) är en klassificering av export- och importvaror som möjliggör jämförelser mellan länder och över tiden (FN, 2007a). Systemet är upprättat av FN. Jämförelser kan göras i breda kategorier, på en- eller tvåsiffernivå, eller mer detaljerat på högre siffernivåer.

³ Definierat på SITC-ensiffernivå.

motsvarande utveckling för OECD och EU-15, samt med ett antal västeuropeiska länder. De länder som valts ut för jämförelsen är Danmark, Finland, Norge, Nederländerna, Schweiz, Österrike, Tyskland och Storbritannien. Valet med likheter i industristruktur, ekonomiernas utvecklingsnivå och geografiskt läge. Det är också betydelsefullt att jämförelseländerna är hemvist för många av de företag som konkurrerar med svenska företag på utländska marknader. För att ytterligare bredda jämförelserna finns även USA och Kanada med i analysen. I delar av analysen tar utredningen dessutom med stora tillväxtekonomier, som Kina och Ryssland, för att analysera hur dessa länder påverkar och deltar i den internationella ekonomin.

Utgångspunkten för analysen presenteras i Tabell 1.1 och Tabell 1.2. Tabell 1.1 visar fördelningen av den svenska varuexporten 1995 uppdelad på de regioner och länder som vi använder i beskrivningen av marknadsandelarnas utveckling nedan. 1995 uppgick den svenska varuexporten till knappt 568 miljarder kronor. EU-länderna utgjorde den viktigaste destinationen för svensk varuexport, med närmare 60 procent av totalen. Övriga europeiska länder – Central- och Östeuropa, forna Sovjetunionen, Norge, Schweiz och Balkan – var den näst största gruppen, med knappt 15 procent. Därefter följde Asien med drygt 12 procent och Nordamerika med 9 procent av exporten. Övriga världsdelar var relativt obetydliga, och hade en sammanlagd andel som var mindre än 5 procent. Bland de enskilda exportdestinationerna var Tyskland störst, följt av Storbritannien, USA och Norge. Av de utomeuropeiska länderna var Japan och Kina de största destinationerna efter USA.

Tabell 1.1 Svensk varuexport 1995: regioner och länder

| Regioner | | Enskilda länder | |
|------------------------|---------|-----------------|---------|
| EU-15 | 58,63 % | Danmark | 6,56 % |
| | | Finland | 5,12 % |
| | | Tyskland | 13,24 % |
| | | Nederländerna | 5,64 % |
| | | Storbritannien | 9,76 % |
| | | Norge | 7,88 % |
| Central- och Östeuropa | 2,22 % | | |
| Forna Sovjetunionen | 1,64 % | Ryssland | 0,86 % |
| Nordamerika | 9,31 % | USA | 8,14 % |
| Latinamerika | 1,99 % | Brasilien | 0,70 % |
| Asien | 12,48 % | Kina | 1,50 % |
| | | Indien | 0,37 % |
| | | Japan | 3,01 % |
| Nordafrika | 0,78 % | | |
| Övriga Afrika | 0,30 % | Sydafrika | 0,00 % |
| Oceanien | 1,71 % | | |

Källa: Comtrade, 2008.

Den klart viktigaste industrikategorierna i den svenska varuexporten 1995 var *maskiner, apparater och transportmedel*. Som de första kolumnerna i Tabell 1.2 visar svarade denna sektor (som i princip omfattar verkstadsindustrin inklusive telekomsektorn) för 46 procent av varuexporten. Den näst största kategorin var *bearbetade varor* med papper, järn och stål som viktigaste produkter. Andra viktiga produktgrupper var *kemiska varor, råvaror* som trä, pappersmassa och malm, samt den kategori som omfattar *diverse färdiga varor*. Övriga fem kategorier på denna aggregeringsnivå hade en sammanlagd andel på mindre än 5 procent av totalexporten.

De två sista kolumnerna av Tabell 1.2 identifierar de 29 kategorier⁴ som hade mer än 0,5 procent av den svenska exporten 1995: totalt omfattar statistiken 66 kategorier. De största produktgrupperna på denna aggregeringsnivå var vägfordon, papper och telekomutrustning. Även andra verkstadsprodukter, järn och stål, trävaror, pappersmassa och läkemedel var viktiga exportprodukter. Däremot saknas livsmedel, drycker, kläder och skor i listan.

⁴ På tvåsiffrorsnivå.

Tabell 1.2 Svensk export 1995 per produktgrupp

| SITC ensiffernivå | Andel | SITC tvåsiffrorsnivå | Andel |
|-----------------------------------------------|---------|-------------------------------------------------------------|---------|
| 0 Livsmedel o. levande djur | 1,83 % | | |
| 1 Drycker och tobak | 0,28 % | | |
| 2 Råvaror, icke ätbara, utom bränslen | 7,77 % | 24 Trävaror o. kork | 3,63 % |
| | | 25 Pappersmassa o. pappersavfall | 2,64 % |
| | | 28 Malm o. skrot av metaller | 1,14 % |
| 3 Mineralbränslen, smörolja, elström | 2,10 % | 33 Mineralolja o. produkter därav | 1,83 % |
| 4 Animaliska o vegetabil. oljor o. fetter | 0,14 % | | |
| 5 Prod. av kemiska o. närstående industrin | 9,00 % | 51 Organiska kemiska föreningar | 1,33 % |
| | | 54 Medicinska o. farmaceutiska prod. | 3,29 % |
| | | 57 Plast i obearbetad form | 1,48 % |
| | | 58 Plast i bearbetad form | 0,63 % |
| | | 59 Diverse kemiska produkter | 0,85 % |
| 6 Bearbetade varor, i huvudsak efter material | 24,23 % | 62 Gummivaror | 0,73 % |
| | | 63 Varor av trä el. kork utom möbler | 0,93 % |
| | | 64 Papper, papp o. varor därav | 9,87 % |
| | | 65 Garn, vävnader m.m. utom kläder | 0,99 % |
| | | 66 Varor av mineral utom metaller | 0,89 % |
| | | 67 Järn o. stål | 5,94 % |
| | | 68 Metaller utom järn o. stål | 1,67 % |
| | | 69 Arbeten av metall | 3,12 % |
| 7 Maskiner och apparater samt transportmedel | 46,24 % | 71 Kraftalstrande maskiner | 3,63 % |
| | | 72 Maskiner för särskilda industrier | 4,97 % |
| | | 73 Metallbearbetningsmaskiner | 0,97 % |
| | | 74 Andra icke-elekt. mask. o. app. | 7,07 % |
| | | 75 Kontorsmaskiner o. adb-maskiner | 1,24 % |
| | | 76 Tele-, radio-, TV-apparater o.d. | 8,69 % |
| | | 77 Andra elekt. maskiner o. apparater | 4,65 % |
| | | 78 Fordon för vägar | 12,97 % |
| | | 79 Andra transportmedel | 2,06 % |
| 8 Diverse färdiga varor | 8,22 % | 81 Monterings-, byggnads-, VVS- och elinstallationsmaterial | 0,66 % |
| | | 82 Möbler, madrasser, sängkläder etc. | 1,58 % |
| | | 87 Mät- o. kontrollinstrument m.m. | 2,13 % |
| 9 Övriga varor | 0,19 % | | |

Källa: SCB statistikdatabas, Handel med varor och tjänster.

Inom produktgrupperna bearbetade varor respektive maskiner, apparater och transportmedel fanns också flera underkategorier på

tresiffrersnivå med betydande export. Bland bearbetade varor märktes till exempel papper och papp med 8,6 procent och valsade platta produkter av legerat stål med 1,6 procent av den totala svenska varuexporten. Ytterligare åtta underkategorier, främst inom järn och stål, hade mer än 0,5 procent.

De dominerande undergrupperna inom maskiner, apparater och transportmedel var tele- och radiomateriel med 8,4 procent av totalexporten, personbilar med 5,5 procent, lastbilar med 2 procent, och delar och tillbehör till motorfordon med 4,8 procent. Ett mått på bredden inom den svenska verkstadsindustrin är att det sammanlagt fanns 26 branscher⁵ med mer än 0,5 procent av den svenska exporten.

1.3.1 Europa

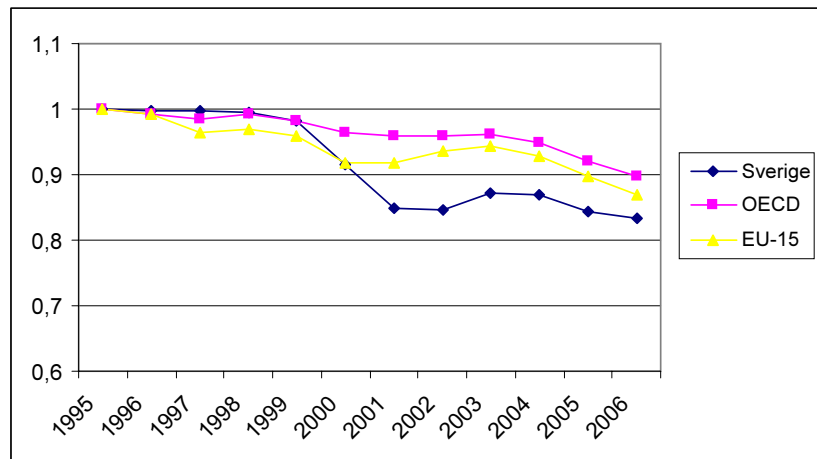
Figur 1.3 visar utvecklingen av olika ländergruppers andelar av EU-15:s varuimport (dvs. de olika ländernas andelar av den exportmarknad som utgörs av EU-15).⁶ Utvecklingen på denna marknad är naturligtvis viktig för Sveriges samlade exportmarknadsandel, eftersom EU-15 är den tyngsta destinationen för den svenska exporten: den sammantagna utvecklingen återspeglar i stor utsträckning de förändringar som sker på den europeiska marknaden.

Andelarna är normaliserade så att den faktiska andelen 1995 = 1. Då stod OECD för ungefär 80 procent av EU:s import, 60 procent av importen var intern EU-handel, och Sverige hade en marknadsandel på 2,3 procent. (De absoluta exportmarknadsandelarna som ligger till grund för analysen i detta avsnitt redovisas i Bilaga 4.) Sedan dess har både Sverige, OECD och EU-15 förlorat marknadsandelar, men Sverige har tappat mest, i synnerhet under 2001 och 2002. Därefter har den svenska andelen utvecklats ungefär på samma sätt som andelarna för OECD och EU-15. Den stora nedgången för Sverige kring millennieskiftet är ändå den mest framträdande förändringen i Figur 1.3.

⁵ På tresiffrersnivå inom SITC 7.

⁶ I de flesta länder är importstatistiken mer tillförlitlig än exportstatistiken, och i likhet med t.ex. Nordström (2005) använder vi därför importstatistik för att beräkna olika länders marknadsandelar. När så behövs är data för destinationsmarknader justerade för det exporterande landets egen handel. Detta betyder att nämnaren i andelarna varierar beroende på exportland – när vi beräknar Sveriges andel av exporten till EU-15 är den svenska importen inte medräknad i totalen för EU-15; när vi beräknar Tysklands andel ingår den tyska importen inte i totalen.

Figur 1.3 Förändringar av marknadsandelar i exporten till EU-15 1995–2006: OECD, EU-15 och Sverige



Källa: Comtrade, 2008.

Det är inte lätt att identifiera orsakerna till fallet i den svenska exportandelen i början av 2000-talet, eftersom ett flertal olika förändringar, som var och en påverkade Sveriges handel, inträffade samtidigt. Nedgången i telekom- och IT-sektorn i slutet av 1990-talet hade en stark effekt på Sverige, liksom den 50-procentiga ökningen i det internationella oljepriset mellan 1999 och 2000. Inom EU var den främsta händelsen introduktionen av den gemensamma valutan i början av 1999 (även om mynten och sedlarna inte togs i bruk förrän 2002). För Sveriges del bidrog förändringarna på valutamarknaden till en betydande depreciering av kronan kring millennieskiftet, med blandade effekter på handeln. Å ena sidan blev svenska varor billigare, vilket borde ha skapat utrymme för större export. Å andra sidan innebar deprecieringen att den export som redan fanns värderades till en lägre totalsumma i dollar och euro.

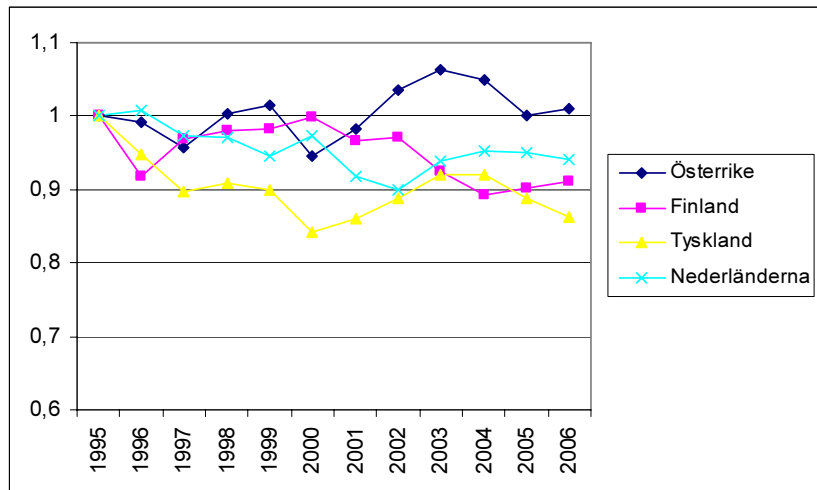
Nordström (2005) menar att det svenska beslutet att inte införa den gemensamma valutan kan ha varit en av de viktigaste orsakerna till att den svenska exporten till EU-15 tappade mark. Det finns ett omfattande vetenskapligt stöd för att en gemensam valuta ökar handeln mellan de deltagande länderna eftersom risker och transaktionskostnader för handel reduceras och prisjämförelser förenk-

las (Rose, 2000). Studier av EMU:s effekter på medlemsländernas export har emellertid givit blandade resultat. Flam och Nordström (2006) uppskattar att euron har ökat handeln inom länderna med den gemensamma valutan med mer än 25 procent och euroländernas handel med omvärlden med 12 procent under 2002–2005. Som jämförelse används perioden 1995–1998. Den främsta effekten av den monetära unionen tycks varit att nya exportörer och varor tillkommit snarare än att existerande exportörer ökat sin handel. De flesta andra studier har dock kommit fram till betydligt lägre effekter och i översikt av eurons handelseffekter drar Baldwin m.fl. (2008) slutsatsen att den gemensamma valutan bidragit till en ökning av handeln med omkring 5 procent.⁷

Ett sätt att snabbt se om den monetära unionen haft en så stark effekt att den kan särskiljas i övergripande statistik av den typ vi använder är att kontrastera utvecklingen i några av EMU-länderna mot utvecklingen i länder som inte gått med i valutaunionen. Figur 1.4 och 1.5 gör just detta. Figur 1.4 fokuserar på fyra länder som införde euron den 1 januari 2002. Mönstret är inte helt tydligt, med ett uppsving för Tyskland och Österrike efter millennieskiftet som motsägs av en blandad utveckling i Finland och Nederländerna.

⁷ En intressant observation under arbetet med utredningen har varit att akademiker och företrädare för intresseorganisationer lyft fram den gemensamma valutan som en viktig faktor för handelsutvecklingen, medan många företagare menar att de i dagsläget inte ser några större risker eller problem i handeln med euroländerna. Det är möjligt att dessa skillnader i uppfattningar belyser en viktig bestämningsfaktor för effekten av gemensamma valutor. Växelkursen mellan kronan och euron har varit mycket stabil under de senaste åren, vilket betyder att företagen inte uppfattat några betydande valutarisker. Det antyder att ett svenskt medlemskap i valutaunionen i dag kanske inte skulle ha stora handelseffekter. Generaliseringen av denna observation är att effekten på handel av en gemensam valuta troligen beror på valutaområdets förhistoria. Om utvecklingen innan valutaunionen varit instabil kan effekterna av en gemensam valuta troligen bli mycket större än om förhistorien varit stabil och förutsägbar.

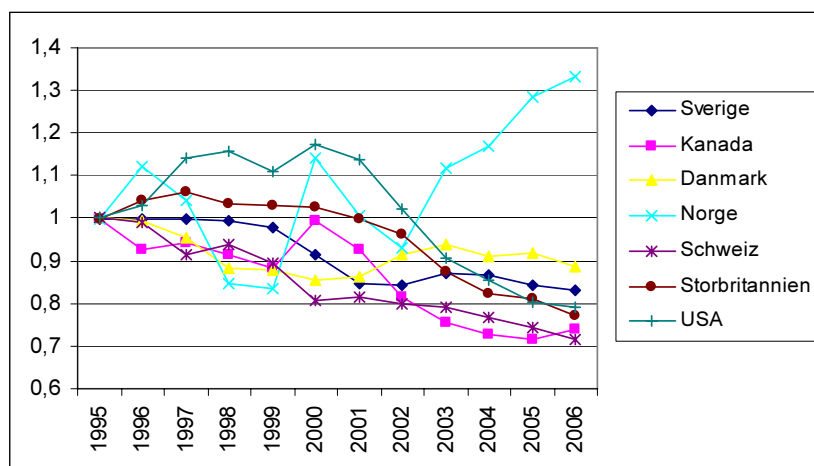
Figur 1.4 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till EU-15 1995–2006: EMU-länder



Källa: Comtrade, 2008.

Figur 1.5, som omfattar ett antal icke-EMU-länder, uppvisar ett tydligare mönster. Förutom Norge, som gynnats av stigande intäkter från oljeexporten, och Danmark har de övriga icke-EMU-länderna en markant nedgång i exportmarknadsandelarna efter 2001. Detta är förenligt med hypotesen att valutaunionen faktiskt haft en effekt på handelsströmmarna. Samtidigt bör det noteras att nedgången för Sverige inte är anmärkningsvärt stor i denna jämförelse: istället är det Storbritannien, Schweiz, Kanada och USA som har den svagaste utvecklingen.

Figur 1.5 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till EU-15
1995–2006: icke-EMU-länder



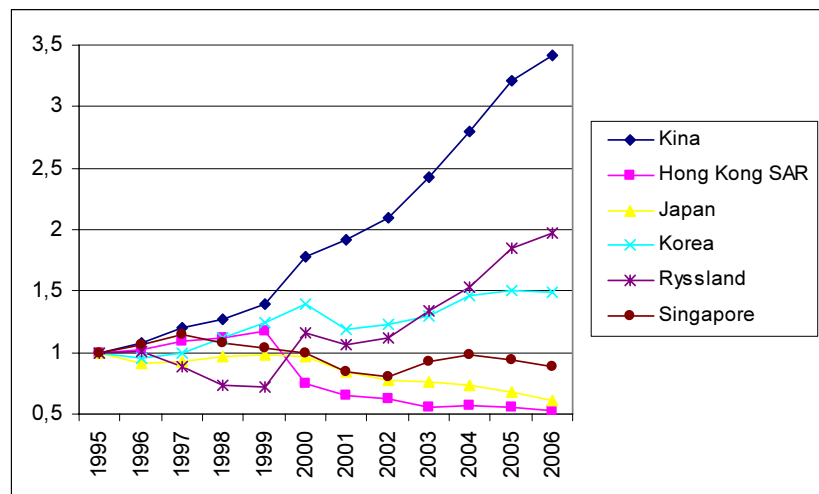
Källa: Comtrade, 2008.

Om vi går ner på detaljnivå och undersöker utvecklingen av Sveriges marknadsandelar i de stora EU-länderna Frankrike, Tyskland och Storbritannien ser vi en del intressanta skillnader (se Bilaga 4). Medan Sveriges export till Tyskland har utvecklats ungefär som genomsnittet för EU-15 är resultaten svagare på de franska och brittiska marknaderna. De svenska förlusterna är särskilt stora på den brittiska marknaden, där nedgången från 1970- och 80-talen fortsatt och Sverige har tappat ungefär 30 procent av sin andel av den brittiska varuimporten sedan 1995. De flesta andra rika industriländer har tappat andelar på motsvarande sätt, även om mönstret skiljer sig något mellan länderna. Till exempel har Finland varit relativt starkt i Tyskland och Frankrike, där Danmark tappat; på den brittiska marknaden har utvecklingen varit precis den motsatta. Japan har tappat stort på alla tre marknader, medan USA lyckats försvara sin position i Tyskland men tappat mer än Sverige på de andra marknaderna. Det finns också skillnader i olika industriers andelar av nedgången. I Tyskland har svensk export utvecklats relativt svagt i verkstadsindustrin inklusive telekom och fordon, medan papper och järn och stål tappat mest i exporten till Storbritannien.

Även om de svenska exportandelarna fallit har tillväxten i exportens absoluta värde varit stor. Till och med i Storbritannien,

där Sveriges andel föll från 2,5 procent till 1,7 procent, ökade den svenska exporten från 6,5 till 10,4 miljarder dollar. Andelarna sjunker eftersom det finns andra exportörer som expanderar snabbare. De stora vinnarna på den europeiska marknaden är inte EMU-länderna, utan tillväxtländer. Figur 1.6 visar Kinas enorma expansion på EU:s kärnmarknad. Även Korea, Ryssland och vissa östeuropeiska stater har ökat sin närvaro snabbt. För Kinas del handlar det om en ökning av exportmarknadsandelen i EU-15 från mindre än 2 procent till nästan 6 procent. Rysslands andel har fördubblats från 1,5 till 3 procent. Japan har däremot haft en svagare utveckling och tappat nästan hälften av sin exportmarknadsandel.

Figur 1.6 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till EU-15 1995–2006: Ryssland och asiatiska ekonomier

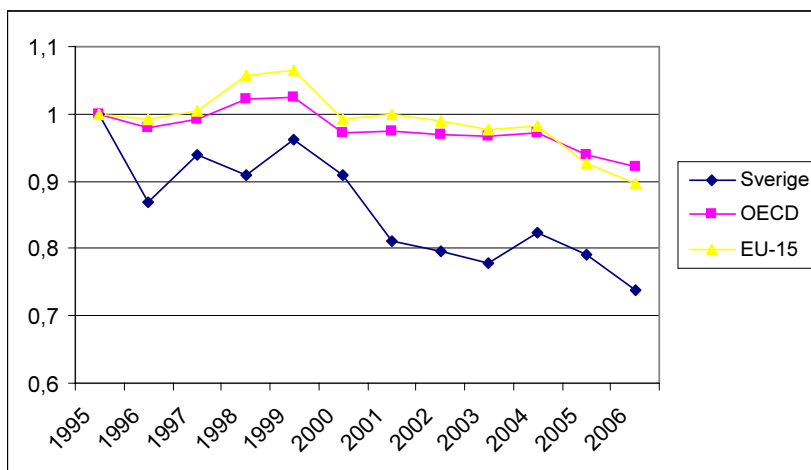


Källa: Comtrade, 2008.

Den svenska nedgången är tydlig även när det gäller Central- och Östeuropa. Figur 1.7 visar hur Sverige tappat i förhållande till EU-15 och OECD på exportmarknaden i den region som består av Albanien, Bulgarien, Polen, Rumänien, Slovakien, Tjeckien och Ungern. Medan EU-15 och OECD tappat omkring en tiondel av sin andel på marknaden har Sverige förlorat en fjärdedel. Detta har dock sammanfallit med en stark ökning av Sveriges samlade export till regionen: i löpande priser har den svenska exporten vuxit från 1,7 till 6 miljarder dollar. Denna snabba tillväxt har inte varit till-

räcklig för att upprätthålla marknadsandelen som fallit från 1,9 till 1,4 procent. Det beror naturligtvis på den snabba tillväxten i regionens import. De stora vinnarna på denna marknad är Kina och andra östasiatiska länder, samt Ryssland.

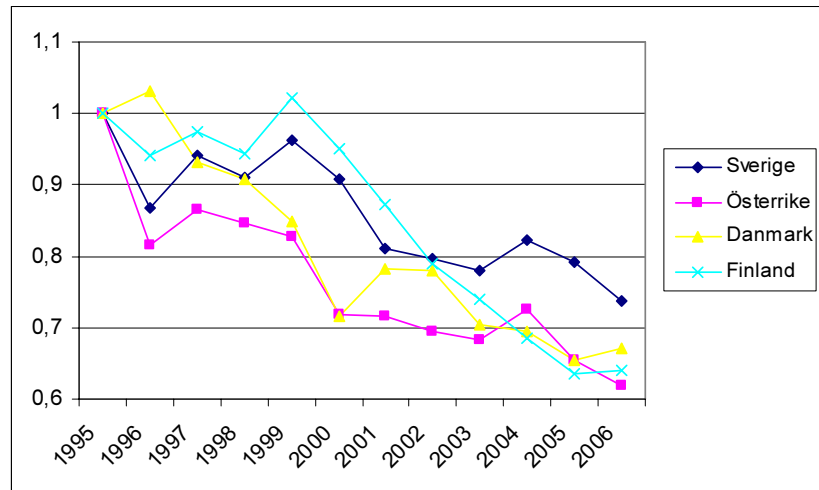
Figur 1.7 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till Central- och Östeuropa 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



Källa: Comtrade, 2008.

Det bör också noteras att utvecklingen för Sverige inte är unik. Figur 1.8 visar en jämförelse med Danmark, Finland och Österrike – länder som ofta uppfattats som framgångsrika aktörer på de östeuropeiska marknaderna. Det är anmärkningsvärt att alla tre länder tappat mer än Sverige och därmed mer än EU-15 och OECD. Eftersom de generellt uppfattas som goda exportörer har den troliga förklaringen att göra med att de var relativt tidigt ute på de östeuropeiska marknaderna och hade exceptionellt höga andelar i mitten av 1990-talet. Att övriga EU och OECD-länder klarat sig jämförelsevis bra under det senaste årtiondet tyder på att de tagit igen det försprång som Sverige, Finland, Danmark och Österrike hade tidigare.

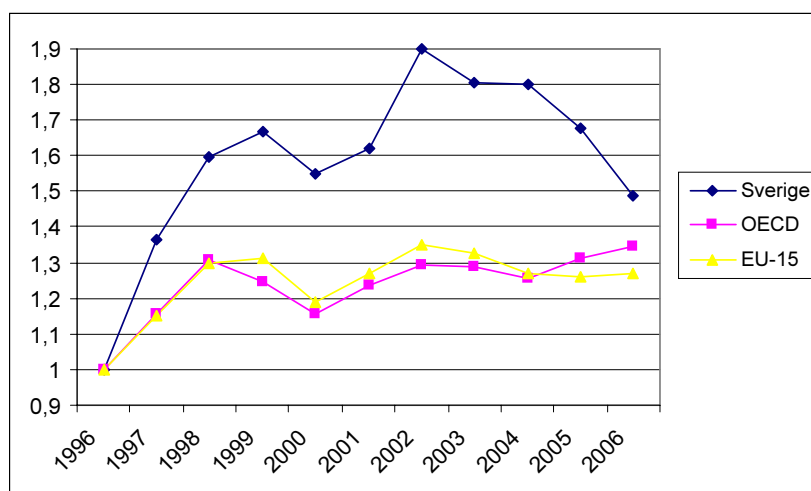
Figur 1.8 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till Central- och Östeuropa 1995–2006: Sverige, Finland, Danmark och Österrike



Källa: Comtrade, 2008.

Ser vi ännu längre österut blir bilden av Ryssland och den svenska utvecklingen än mer positiv. Figur 1.9 fokuserar på den europeiska delen av det forna Sovjetunionen, och omfattar marknaderna i de baltiska staterna, Vitryssland, Ukraina och Moldavien. Här har både EU-15 och OECD ökat sina andelar av marknaden, men den svenska exporten har utvecklats ännu snabbare. Sveriges andel ökade från 1,4 till 2,0 procent mellan 1996 och 2006 – av våra jämförelseländer är det endast Japan och Norge som uppvisar en snabbare tillväxt. Den svenska exporten inom regionen är koncentrerad till de baltiska staterna, men utvecklingen av exporten till Ryssland har ett mönster som liknar det för hela regionen: den svenska exportandelen ökade kraftigt från millennieskiftet till 2004, men har fallit tillbaka något sedan dess. Trots tillbakagången under de senaste åren är andelen fortfarande högre än i mitten av 1990-talet. De två referensländer som tappat mest i termer av exportmarknadsandelar är USA och Finland, som båda har backat med mer än 15 procent.

Figur 1.9 Förändringar av marknadsandelarna av exporten till forna Sovjetunionen 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



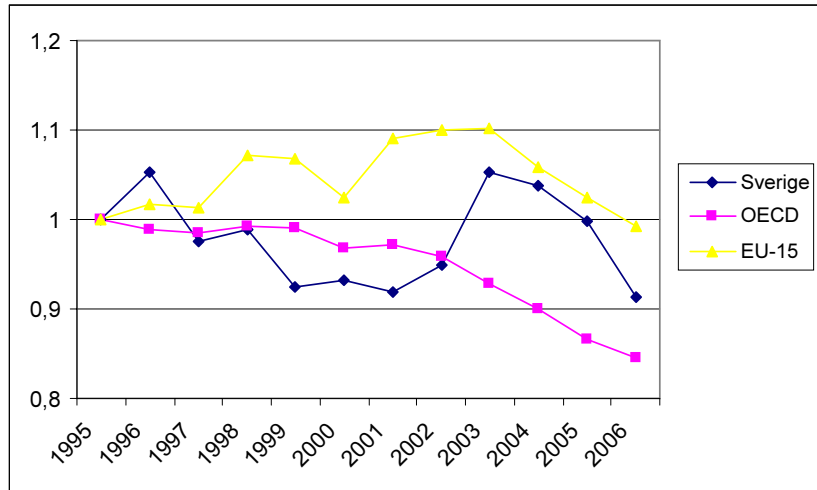
Källa: Comtrade, 2008.

1.3.2 Nordamerika

Med undantag för de tre senaste åren ser utvecklingen av Sveriges marknadsandelar av exporten till Nordamerika, som i detta sammanhang består av USA och Kanada, inte lika svag ut som bilden för Europa. I Figur 1.10 kan vi se hur Sverige ökade sin andel av exportmarknaden i Nordamerika i början av 2000-talet, och att utvecklingen varit något bättre än den för hela OECD trots nedgången de senaste åren: även OECD och EU-15 har tappat andelar. Österrike och Danmark är de enda av våra referensländer som lyckats försvara sina positioner på den nordamerikanska marknaden. För Sveriges del har inbromsningen de senaste åren varit högst betydande, och exporten sjönk i reala termer mellan 2005 och 2006. En stor del av tappet återfinns i maskiner och apparater samt transportmedel. Även om siffrorna för 2007 ännu inte är tillgängliga för alla länder när detta skrivs är det tydligt att nedgången i den amerikanska konjunkturen fortsatt under det senaste året, och att exporten till USA förblivit svag. En särskilt utsatt bransch under 2007 var läkemedelsindustrin, där effekten av dollarförsvagningen förvärrats av ett antal patentutgångar. Konsekvensen har blivit att den svenska nettoexporten av läkemedel till USA bytts mot en

nettoimport. Samtidigt bör det noteras att försvagningen av den amerikanska dollarn även slår mot EMU-länderna och andra starka valutaområden.

Figur 1.10 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till Nordamerika 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



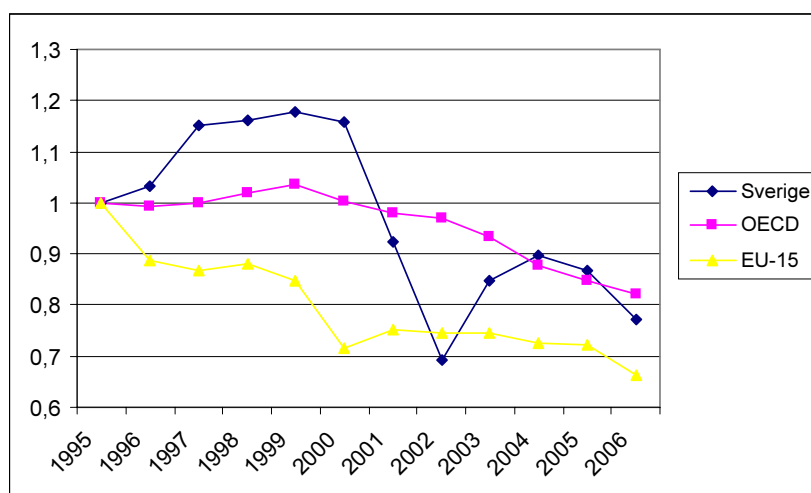
Källa: Comtrade, 2008.

På den amerikanska marknaden är det också tydligt att konkurrensen från länder vars valutor inte stärkts lika kraftigt mot dollarn hårdnat. Kina har naturligtvis varit den stora vinnaren på den nordamerikanska marknaden, och ökat sin andel från 5,5 procent till nästan 15 procent. Även Ryssland har haft en snabb uppgång, men från en mycket låg nivå: trots att den ryska andelen fördubblats har Ryssland ännu inte kommit upp i 1 procent. Det är också anmärkningsvärt att länder som uppfattades som mycket starka exportörer för bara ett årtionde sedan nu hör till dem som tappat mest. Japans andel har fallit från 14 till 7 procent, medan Hong Kong och Singapore tillsammans tappat från 3,4 till 1,2 procent.

1.3.3 Latinamerika

Latinamerika tog emot knappt 2 procent av Sveriges samlade varuexport både 1995 och 2006. Detta kan tolkas som att ganska lite hänt med den svenska exporten till regionen under det senaste årtiondet. En sådan slutsats är emellertid felaktig. I slutet av 1990-talet växte den svenska exporten till regionen snabbt, och år 2000 hade dess andel av Sveriges varuexport vuxit till över 3 procent. De följande två åren minskade exporten kraftigt för att återhämta sig igen under 2003 och 2004, som Figur 1.11 visar. Bakom dessa förändringar låg stora fluktuationer i exporten av maskiner och transportmedel. I första hand berodde dessa på utvecklingen inom telekomsektorn, där leveranserna av mobiltelefonsystem satte tydliga spår i statistiken. Bortser vi från fluktuationerna inom telekomsektorn är trenden ändå negativ: Sverige tappar marknadsandelar, även om förlusterna är något mindre än för exporten från EU-15: Finland och Österrike är de enda av våra jämförelseländer som går tydligt bättre än Sverige. För Finlands del handlar det om framsteg inom maskinexporten, medan Österrike varit mest framgångsrik i exporten av drycker.

Figur 1.11 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till Latinamerika 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



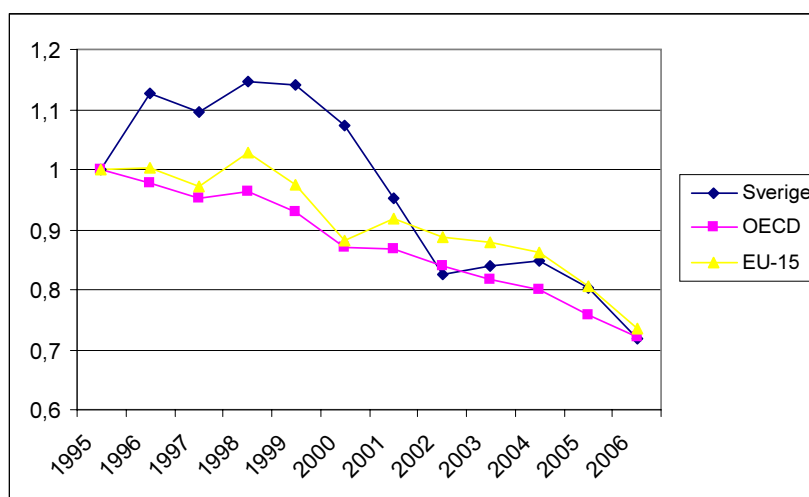
Källa: Comtrade, 2008.

Exporten till regionens största marknader, Brasilien och Mexico, uppvisar samma ryckighet som statistiken för hela regionen. Finland, som har en näringsstruktur som liknar Sveriges, har ett liknande mönster, medan större länder med mera diversifierad export, som till exempel Tyskland, uppvisar en jämnare utveckling.

1.3.4 Asien

Asiens allt större vikt i världsekonomin har inte fått ett motsvarande genomslag i den svenska exporten. I mitten av 1990-talet gick 13–14 procent av den svenska exporten till Asien, men under de senaste åren har andelen sjunkit till drygt 10 procent. Under samma period sjönk Sveriges andel av all varuexport till Asien från knappt 0,7 procent till 0,5 procent – en minskning av exportmarknadsandelen med nästan en tredjedel. Figur 1.12 visar att exporten från både OECD och EU-15 har haft ungefär samma utveckling – andelarna har sjunkit kraftigt, och OECD har en mindre roll i Asien än i någon annan världsdelen. Bara två femtedelar av Asiens import kommer från OECD-området.

Figur 1.12 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till Asien 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



Källa: Comtrade, 2008.

Även i Asien står *maskiner, apparater och transportfordon* för den största delen av de förlorade andelarna, men utvecklingen inom *kemiska produkter* har också varit svag. Samma mönster gäller även för de flesta av våra jämförelseländer: inget av de ingående europeiska länderna har kunnat försvara sina andelar, och flera av dem – Kanada, Danmark, Storbritannien och USA – har förlorat betydligt mer än Sverige.

Ser vi till regionens största marknader – Japan, Kina och Indien – framträder några intressanta skillnader. Den absolut svagaste utvecklingen för Sveriges del ser vi i Japan, både vad gäller värdet och Sveriges andelar av exporten. Sveriges nominella export var lägre 2006 än 1995, och andelen av den japanska exportmarknaden hade mer än halverats under perioden. Även i Kina har den svenska andelen fallit kraftigt, men exportens nominella värde har vuxit snabbt. I Indien har Sverige däremot klarat sig bättre än de flesta andra västeuropeiska länder. Medan Danmark, Tyskland, Nederländerna och Storbritannien tappat mer än hälften av sina exportmarknadsandelar har Sverige lyckats åstadkomma en motsvarande ökning av sin andel. Samtidigt har volymen på exporten mångdubblats. Som Figur 1.12 visade var detta dock inte tillräckligt för att kompensera förlusterna i andra asiatiska länder: trots sin snabba tillväxt var Indien fortfarande en relativt liten marknad jämfört med Japan och Kina.

1.3.5 Australien och Oceanien

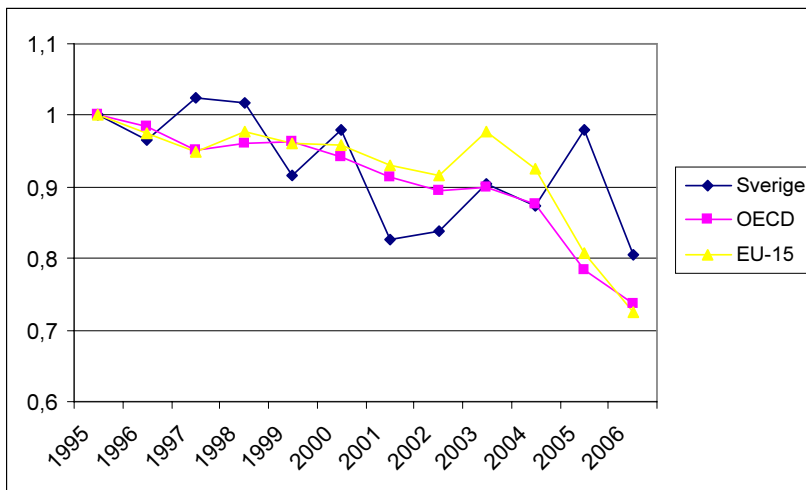
Den svenska exporten till Australien och Oceanien har utvecklats sämre än Sveriges samlade export. Det nominella värdet av exporten har ökat från 1,4 miljarder dollar 1995 till 2,1 miljarder dollar 2006, vilket innebär att Oceaniens andel av Sveriges export minskat från 1,7 till 1,4 procent. Med tanke på dollarns depreciering betyder det också att den reala tillväxttakten varit mycket låg. Följaktligen har Sveriges andel av exporten till Oceanien minskat kraftigt, med omkring en tredjedel. De största förlusterna återfinns i kategorin *maskiner, apparater och transportmedel*.

1.3.6 Afrika

I motsats till Oceanien har Afrika blivit en allt viktigare destination för svensk export. Med omkring 2,2 miljarder dollar i export 2006 har Afrika passerat Oceanien, och börjar närma sig Latinamerika. Denna utveckling drivs i första hand av Nordafrika, med även Afrika söder om Sahara börjar bli en viktigare marknad. Det är inte enbart Sydafrika som lockar svenska företag, utan flera av de stora råvaruexportörerna, som Angola och Nigeria, har också börjat investera i infrastruktur och blivit intressanta för svenska storföretag.

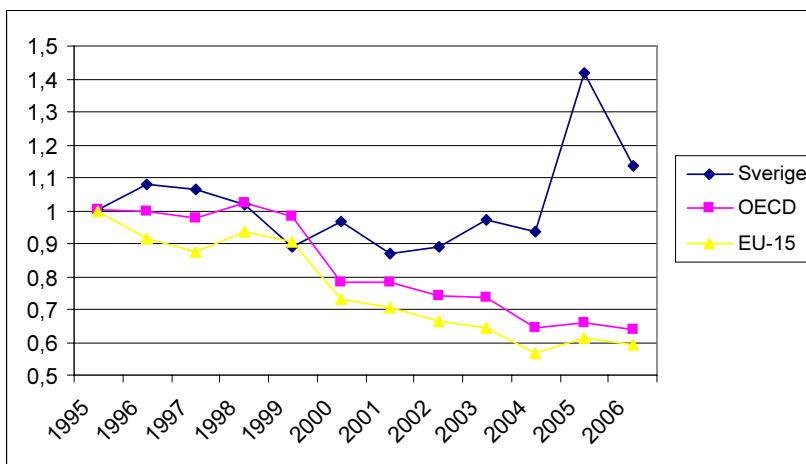
Det är i första hand i tropiska Afrika som Sverige framstår som en framgångsrik exportör. Figur 1.13 visar utvecklingen i Nordafrika medan Figur 1.14 fokuserar på Övriga Afrika. I Nordafrika har Sverige tappat andelar i takt med att länderna i regionen börjat handla mer med Asien, men med undantag av Danmark har övriga västekonomier i vår referensgrupp tappat ännu mer. I Övriga Afrika har Sverige däremot lyckats öka sina andelar de senaste åren, med maskiner och transportmedel (inklusive telekomutrustning) som den främsta produktgruppen. En intressant observation i detta sammanhang är att Afrika är den enda världsdel där svenska storföretag ännu inte etablerat dotterbolag med omfattande produktion. Även om en del av den afrikanska efterfrågan fylls med produkter från svenska dotterbolag i Asien och Latinamerika är det fortfarande exporten från Sverige som är den främsta källan. Detta kan förklara varför den svenska exporten av maskiner och transportmedel till Afrika utvecklas bättre än motsvarande export till andra världsdelar, där lokala dotterbolag kan hantera stora delar av marknadens efterfrågan.

Figur 1.13 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till Nordafrika 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



Källa: Comtrade, 2008.

Figur 1.14 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till Övriga Afrika 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



Källa: Comtrade, 2008.

1.3.7 Sammanfattning: Utvecklingen av exporten till olika marknader

En sammanfattning av utvecklingen av Sveriges exportmarknadsandelar i olika regioner omfattar fyra huvudpunkter:

- Sveriges andel av världens varuexport har fortsatt att minska sedan 1995. I mitten av 1990-talet hade Sverige drygt 1,6 procent av världens totala exporten av varor; tio år senare hade andelen minskat till 1,3 procent.
- EU-marknaden står för den största delen av förlusterna. Även om Sveriges andel sjönk mer på vissa andra marknader än i EU-regionen – till exempel minskade exportmarknadsandelen i Asien med nästan en tredjedel – har utvecklingen i Europa en större betydelse eftersom EU:s andel av Sveriges totala handel är så stor. Dessutom har tillväxten på till exempel den kinesiska marknaden varit så hög att svenska företag kunnat öka sin export kraftigt trots fallet i marknadsandelar.
- Sverige avviker inte särskilt mycket från andra mogna västerländska ekonomier, trots de stora förändringarna i marknadsandelar. Med ett undantag har alla våra referensländer också tappat exportmarknadsandelar, och det finns länder och regioner där den svenska utvecklingen faktiskt är mera framgångsrik än genomsnittet för EU-15: forna Sovjetunionen, Indien, Latinamerika och Afrika är några sådana exempel.
- Norge är det avvikande landet bland referensländerna. Ökningen av oljepriset har medfört en ökning av världsmarknadsandelen med drygt 20 procent. Detta ger anledning att reflektera över prisernas betydelse. De mycket stora ökningarna i oljepriset under perioden 1995–2006 påverkar världshandelns struktur, och länder som inte exporterar stora mängder olja och andra energiråvaror får med automatik en lägre andel. Det finns anledning att tro att detta förklarar en del av tillbakagången i exportmarknadsandelar för de mogna ekonomierna inom OECD och EU-15. Vi återkommer till en diskussion om priser och bytesförhållandet i nästa kapitel.

Det finns också länder där utvecklingen av varuexporten varit svagare än i Sverige: USA, Storbritannien, Schweiz och Japan är exempel på länder som har tappat andelar snabbare än Sverige. Det är

svårare att identifiera mogna ekonomier med märkbart starkare exportutveckling än Sverige: av våra referensländer är det främst Österrike, Tyskland och Nederländerna som lyckats bättre med att försvara sina andelar. Tyskland och Nederländerna begränsade minskningen i sin andel av den totala världsexporten till 10 procent, och Österrike, som framstår som den mest framgångsrika varuexportören i vår referensgrupp, förlorade bara någon enstaka procent. Både Tyskland och Österrike har haft en gynnsam kostnadsutveckling under det senaste årtiondet, vilket stärkt deras konkurrenskraft. Eftersom jämförelsen av marknadsandelar bygger på regioners importstatistik kan utvecklingen för Nederländerna vara något överskattad: en stor del av den europeiska exporten går från hamnar i Nederländerna och kan i många fall registreras som import från Nederländerna även om varorna har sitt ursprung i andra länder.

Det finns tecken på svagheter i den svenska exporten som kräver uppmärksamhet även om vi i stora drag utvecklas som andra rika länder. Det är viktigt att begrunda orsaken till att Sveriges tappat större andelar än våra referensländer på vissa viktiga marknader. Den svagaste av de marknader som diskuterats ovan är Japan, där andelen år 2006 var mindre än hälften av andelen år 1995. Särskilda insatser för att analysera utvecklingen i Japan och för att främja svensk export till landet kan vara motiverade.

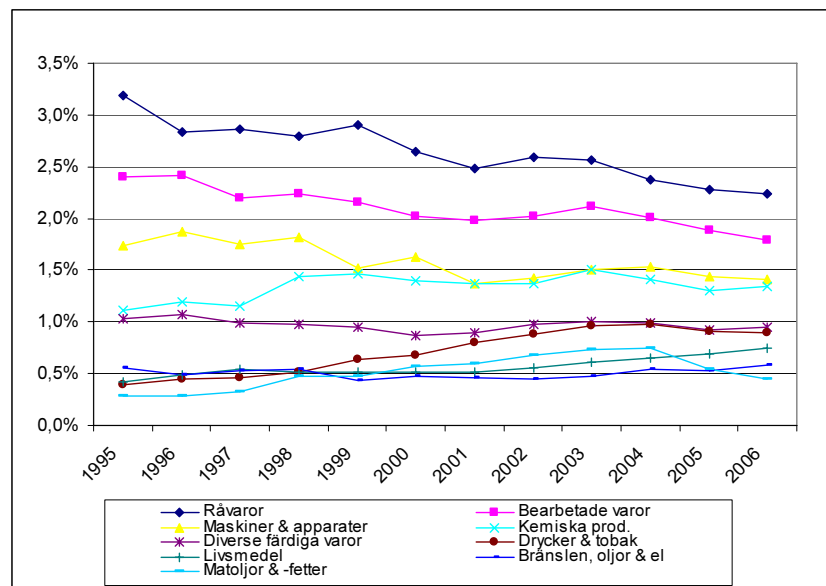
1.4 Exportutvecklingen inom industrisektorer

I diskussionen ovan har vi på några ställen kommenterat utvecklingen för breda industrigrupper, och noterat på vilka områden exporten utvecklats svagast – till exempel papper och järn och stål i Storbritannien, maskiner och apparater i Asien och telekomprodukter i Syd- och Mellanamerika. Det är relevant att titta närmare på vilka branscher som halkar efter i den internationella konkurrensen och vilka som lyckas försvara sina positioner.

I Tabell 1.2 noterade vi att den svenska exporten är koncentrerad till kategorierna maskiner och apparater samt transportmedel respektive bearbetade varor betydande andelar. Dessutom har kemiska produkter, råvaror och diverse färdiga varor. Vi kommer därför att i huvudsak fokusera på dessa industrisektorer, och se hur deras utveckling sett ut i olika delar av världen. De övriga industrisektorerna kommer att behandlas mer översiktligt.

Figur 1.15 ger en första bild av hur de olika industrigruppernas exportmarknadsandelar utvecklats. Figuren visar den svenska exporten inom varje branschkategori som en andel av världens samlade export inom kategorin i fråga. Det framgår omedelbart att Sverige har en stark position i råvaror och bearbetade varor; trävaror, papper och massa, och järn och stål hör till de produktgrupper där svenska företag har en stor del av världsmarknaden. Maskiner och apparater samt transportmedel och kemiska produkter, främst läkemedel hör också till de sektorer där exporten från Sverige är viktig. Det är också tydligt att det finns en viss konvergens mellan de olika produktkategorierna. Grupperna med de högsta andelarna av världsmarknaden 1995 – i synnerhet råvaror och bearbetade varor – har tappat i förhållande till utvecklingen på världsmarknaden, medan de som var mindre framstående har erövat marknadsandelar. Detta pekar på en diversifiering av exporten: produktkategorier som livsmedel och drycker och tobak, som inte var framträdande i den svenska exporten 1995, har expanderat och står för närmare en procent av världsmarknaden inom sina kategorier.

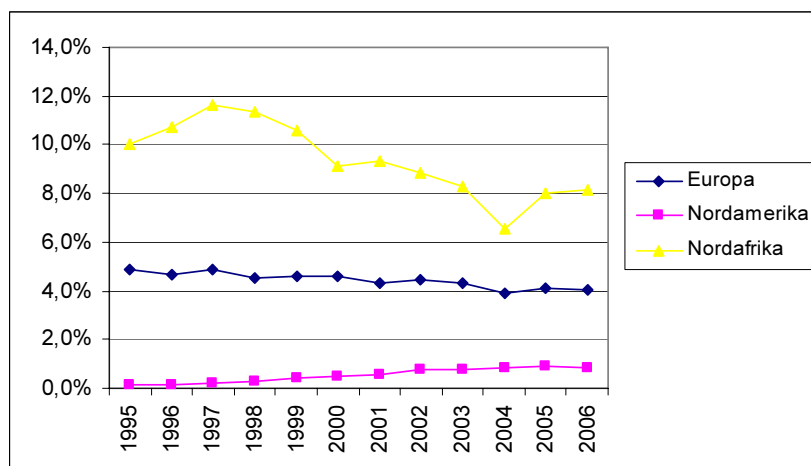
Figur 1.15 Andelar av världsexporten: ensiffrors SITC-kategorier 1995–2006



Källa: Comtrade, 2008.

Utvecklingen vad gäller marknadsandelarna har varierat mycket beroende på region och produktgrupp. Till exempel har svenska råvaror i huvudsak sålts till närliggande marknader, främst på grund av att produktvärdet per kilo sällan är högt nog för att tillåta export till avlägsna marknader. Det är naturligt att mera differentierade och sofistikerade produkter har en större spridning till avlägsna marknader. Eftersom Sverige är ett råvarurikt land har en stor del av exporten till Europa sedan industrialismens genombrott i Sverige utgjorts av trävaror, pappersmassa, och malm. Som Figur 1.16 visar är resultatet att Sverige stått för stor andel av Europas import inom av råvaror, exklusive bränslen. Under det senaste årtiondet har andelen fortfarande överstigit 4 procent, även om konkurrensen från nya leverantörer, till exempel Ryssland, reducerar Sveriges andelar. Sverige är också en viktig leverantör till Nordafrika, med över 10 procent av regionens råvaruimport under vissa år. Exporten till Nordamerika har ökat kraftigt under perioden och uppgick till 370 miljoner dollar år 2005, vilket motsvarade nästan 1 procent av den nordamerikanska importen inom produktkategorin. I övriga världsdelar är den svenska exportmarknadsandelen mindre än 0,5 procent.

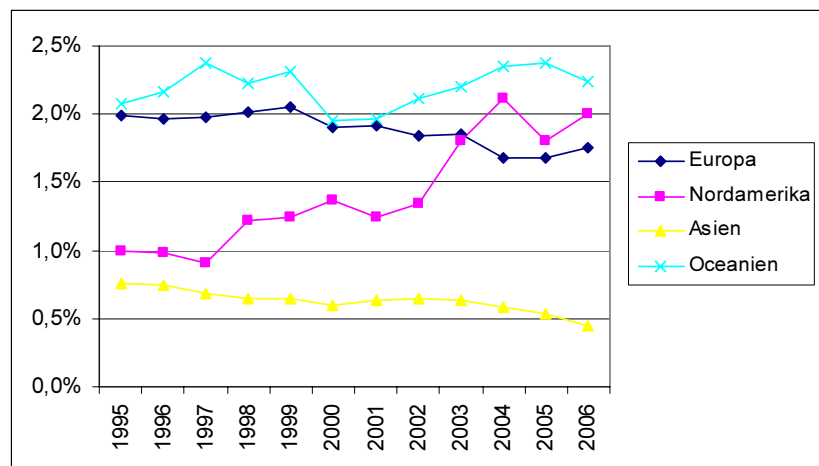
Figur 1.16 Sveriges marknadsandelar i olika regioner: Råvaror, icke ätbara, utom bränslen, 1995–2006



Källa: Comtrade, 2008.

Inom den kemiska industrin (Tabell 1.17) har Sverige haft en stark marknadsposition i Europa och Oceanien (främst Australien) under de senaste årtiondena, men exporten till USA har också varit mycket framgångsrik sedan slutet av 1990-talet (även om den positiva trenden bröts år 2007). I Asien har marknadsandelen fallit, även om värdet av exporten ökat stadigt. I absoluta tal är Europa den viktigaste marknaden, med ungefär tre gånger så stort exportvärde som USA-marknaden. Den klart främsta produktgruppen i denna sektor är läkemedel. Med tanke på att detta är en sektor med högt kunskapsinnehåll och kvalificerade arbetstillfällen är det positivt att Sverige lyckats stärka sin position på världsmarknaden sedan mitten av 1990-talet.

Figur 1.17 Sveriges marknadsandelar i olika regioner: Produkter av den kemiska och närstående industrin, 1995–2006

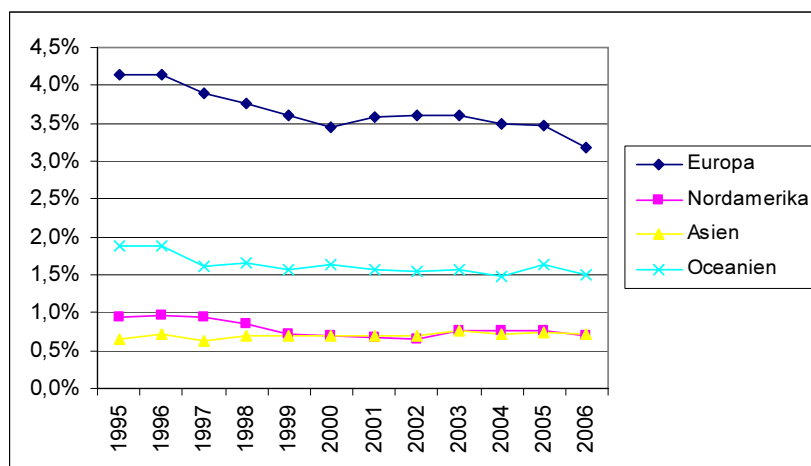


Källa: Comtrade, 2008.

De viktigaste svenska exportprodukterna inom kategorin bearbetade varor är papper, järn och stål. Eftersom de har ett relativt lågt värde per viktenhet är det naturligt att de främsta exportmarknaderna återfinns i närliggande länder. Detta bekräftas av Figur 1.18, som visar att svensk export svarat för 3–4 procent av Europas import inom produktgruppen, med en nedåtgående trend. En av huvudorsakerna är den ökande konkurrensen från nya producenter, framför allt från Östeuropa och länder utanför Europa. Sverige har också en relativt stor andel av exportmarknaden i Oceanien, och

betydande export till både Nordamerika och Asien. Exporten till dessa regioner består främst av produkter med en högre förädlingsgrad, som specialstål. Även om andelarna är låga nådde exporten till Nordamerika nästan 2 miljarder dollar och exporten till Asien upp emot 3 miljarder dollar år 2006. Som en jämförelse kan det noteras att Sveriges export till Europa inom varugruppen låg på närmare 24 miljarder dollar samma år.

Figur 1.18 Sveriges marknadsandelar i olika regioner: Bearbetade varor, i huvudsak efter material, 1995–2006



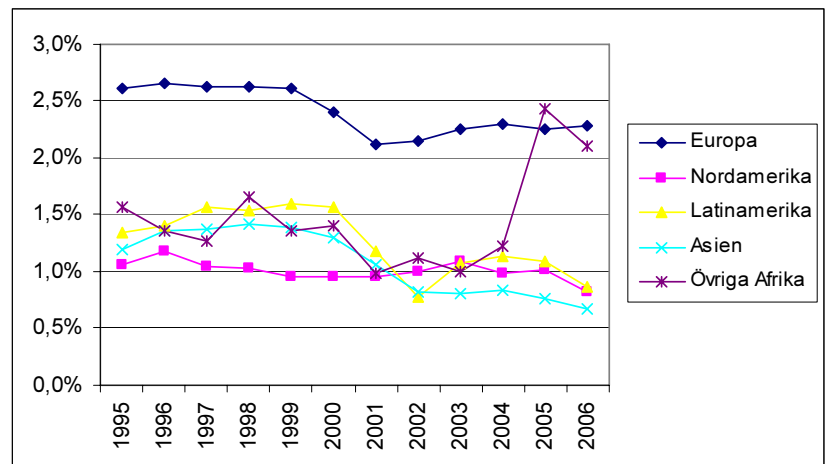
Källa: Comtrade, 2008.

Den största varugruppen i den svenska exporten, maskiner och apparater samt transportmedel, består främst av differentierade och högteknologiska produkter som kräver omfattande resurser i form av kunskap och humankapital. Bilar och lastbilar ingår också, och även om de ofta klassas som skalintensiva industrier investerar de omfattande resurser i forskning och utveckling. Även på detta område har Sverige en andel som är större än andelen för den sammanlagda exporten, och positionen på den europeiska marknaden är särskilt stark. Figur 1.19 visar att exportandelen i Europa ligger klart över 2 procent, och även i Nord- och Latinamerika har Sverige en andel som legat kring 1 procent.

Under de senaste åren har den svenska exportandelen på den amerikanska marknaden minskat, bland annat på grund av dollarförsvagningen. Trots det är exportvärdet fortfarande högt; 7,3 miljarder

dollar till USA och Kanada och 2,1 miljarder dollar till Latinamerika. Även i Asien uppvisar den svenska andelen en nedåtgående trend. Det nominella värdet av exporten till Asien var ungefär detsamma år 2000 som 2006. Trots det gör den snabba tillväxten av regionens handel att andelen nästan halverats, från 1,3 procent till 0,7 procent. Som en kontrast har utvecklingen i tropiska Afrika varit stark under de senaste åren. Höga råvarupriser och ökad politisk stabilitet har lett till en ökad afrikansk import. Sverige har inte enbart dragit nytta av den tillväxten utan även tagit en större andel inom produktgruppen. Det handlar dock fortfarande om små totala exportvärden. Trots att exporten fördubblades under 2005 och 2006, nådde den knappt 400 miljoner dollar. Som en jämförelse kan det noteras att svenska företags totala export av maskiner, apparater och transportmedel var nästan 60 miljarder dollar, med två tredjedelar av exporten till europeiska kunder. Faktum är att Europas betydelse för de svenska exportörerna har ökat de gångna tio åren.

Figur 1.19 Sveriges marknadsandelar per region: maskiner och apparater samt transportmedel, 1995–2006

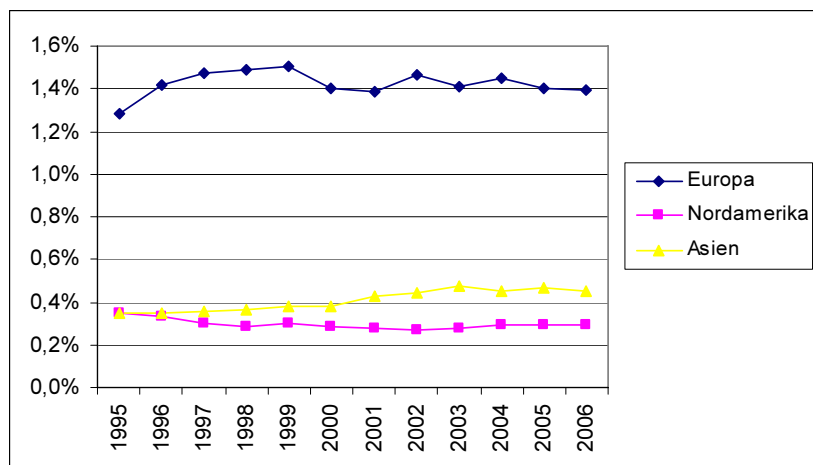


Källa: Comtrade, 2008.

Den sista stora varugruppen, diverse färdiga varor, omfattar främst arbetsintensiva produkter – skor, kläder, väskor och möbler, men även mera sofistikerade och kunskapsintensiva produkter, som medicinsk utrustning, mätinstrument och inspelade skivor och

andra media. Figur 1.20 illustrerar att Sverige har små andelar av marknaderna utanför Europa. I exporten till Europa var möbler den största enskilda produktgruppen 2006, men i övrigt var varukorgen mycket varierad: efter trämöbler var de största varukategorierna medicinsk utrustning och handikapphjälpmedel, produkter av plast och mediainspelningar. Värdet av exporten till Europa år 2006 var 8 miljarder dollar, Nordamerika registrerade knappt 1 miljard dollar, och Asien nådde ungefär 1,4 miljarder.

Figur 1.20 Sveriges marknadsandelar i olika regioner: Diverse färdiga varor, 1995–2006



Källa: Comtrade, 2008.

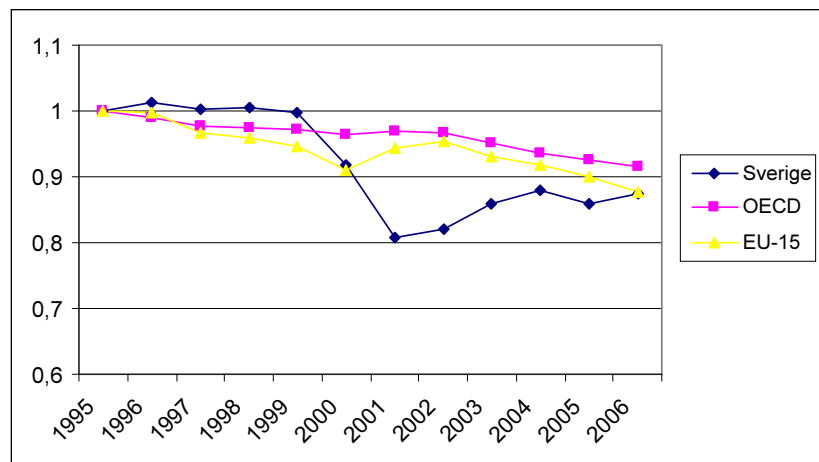
Som Figur 1.15 visade har Sveriges världsmarknadsandelar i många industrisektorer varit relativt låga, även om det finns en betydande regional variation. Den svenska livsmedellexporten har vuxit, och exportmarknadsandelen för sektorn närmar sig 1 procent på den europeiska marknaden. Även exporten av mineralbränslen och oljor har under vissa år nått över en procent av Europamarknaden. På den nordamerikanska marknaden har drycker och tobak över 2 procent av exportmarknaden. Detta är nästan uteslutande ett resultat av den framgångsrika svenska vodkaexporten. Flera av dessa produktgrupper har en positiv trend och kan bli mer betydelsefulla i framtiden.

Hur ter sig utvecklingen på industrisektorsnivå i jämförelse referensländerna, där många av konkurrenterna till svenska företag

är baserade? Svaret beror på vilken region och industrisektor som studeras. På den europeiska marknaden har svensk export utvecklats sämre inom kategorierna råvaror, kemiska produkter och bearbetade varor. Inom dessa varugrupper har både OECD och EU-15 tappat 10–15 procent av exportandelen, medan Sverige backat ännu mer. Den svagaste svenska utvecklingen återfinns i kategorin bearbetade varor, där Sveriges andel minskat med 24 procent, medan nedgången för OECD och EU-15 ligger på 10 respektive 14 procent. Bland referensländerna har Kanada och USA ökat sina andelar i kemi och läkemedel, Nederländerna, Tyskland och Österrike expanderar i råvarusektorn och Tyskland och Österrike är också mer framgångsrika än Sverige inom bearbetade varor. Inom livsmedel, drycker och diverse färdiga varor har Sverige en klart starkare utveckling än OECD och EU-15. De enda länderna som har lika snabb tillväxt är Norge (inom drycker) och Österrike.

Utvecklingen av marknadsandelarna i den för svensk ekonomi mest betydelsefulla sektorn, maskiner och apparater samt transportmedel, sammanfattas i Figur 1.21. Efter en betydande nedgång i början av 2000-talet har den svenska exporten återhämtat sig. Sammantaget har Sverige hållit positionerna i förhållande till de andra länderna i EU-15 mellan 1995 och 2006. Finland, Nederländerna och Österrike har haft en något starkare utveckling, medan USA, Storbritannien och Schweiz har tappat långt mer.

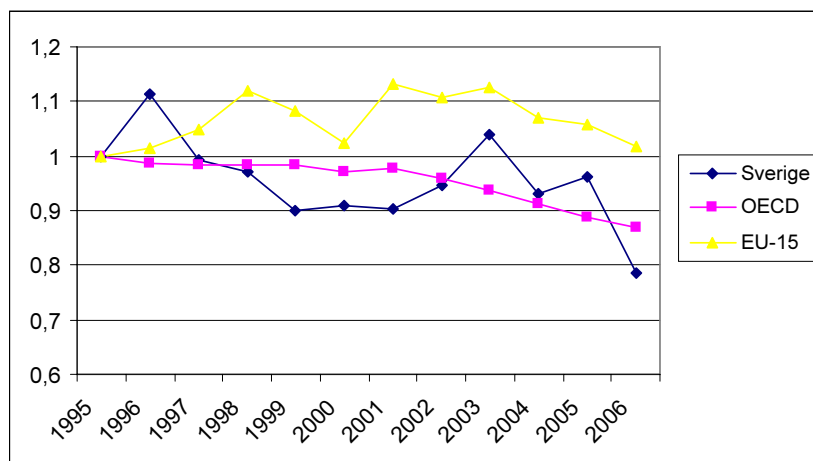
Figur 1.21 Förändringar av marknadsandelarna, maskiner, apparater, samt transportmedel i Europa 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



Källa: Comtrade, 2008.

I Nordamerika har de svenska exportmarknadsandelarna i de flesta varugrupper utvecklats starkt i jämförelse med OECD och EU-15. Den svenska exportmarknadsandelen har stärkts märkbart inom både råvaror och kemiprodukter. När det gäller bearbetade varor och diverse färdiga varor har den svenska exporten i stora drag hållit jämna steg med OECD och EU-15. Det är bara inom livsmedel och maskiner och apparater som Sverige har en svagare utveckling än genomsnittet för dessa två ländergrupper. Som noterats tidigare är exporten av maskiner och apparater, inklusive transportmedel och telekomutrustning mycket betydelsefull för svensk ekonomi. Tabell 1.22 visar att den svenska exportmarknadsandelen fluktuerat betydligt, men att utvecklingen de senaste åren varit svagare än genomsnittet för EU-15. Både Danmark, Finland, Tyskland och Österrike har ökat andelarna under samma period. Detta är oroande ur ett svenskt perspektiv med tanke på vilken viktig marknad Nordamerika utgör. Livsmedelssektorn har tappat nästan hälften av sin marknadsandel, men totalexporten är inte lika betydelsefull för den svenska samhällsekonomin.

Figur 1.22 Marknadsandelar maskiner, apparater, samt transportmedel i Nordamerika 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



Källa: Comtrade, 2008.

Utvecklingen i Asien har varit stark jämfört med genomsnittet för andra OECD och EU-15-länder i alla stora varugrupper bortsett från kemiska produkter och maskiner och apparater. Kemiska pro-

duktioner är den tredje största exportvarugruppen i handeln med Asien, medan maskiner och apparater är den största varugruppen, vilket betyder att förluster på dessa båda områden kan ha märkbara konsekvenser. Inom kemiska produkter har alla västländer utom Österrike tappat relativt mycket, men trots detta ligger Sverige längst ner i vår jämförelse: medan OECD och EU-15 har förlorat knappt 20 procent av sin andel av exportmarknaden, är Sveriges nedgång 40 procent. För maskiner och apparater är jämförelsen nästan lika ogynnsam. OECD och EU-15 tappar 30 procent, medan Sverige backar mer än 40 procent. Det bör dock noteras att somliga av våra referensländer – Danmark, Kanada, Schweiz och Storbritannien – har en lika svag utveckling. Tack vare den starkare svenska utvecklingen i övriga sektorer är den sammanlagda exportutvecklingen för Sverige, OECD och EU-15 är dock nästan identisk. Det bör också noteras att den asiatiska marknadens snabba tillväxt betyder att de absoluta exportvärdena ökat i alla breda varugrupper trots att marknadsandelarna minskat.

I övriga regioner och branschgrupper har Sverige en utveckling som i de flesta fall är lika bra eller bättre än utfallet för OECD och EU-15. Den svenska exporten till avlägsna delar av världen är dock relativt liten, vilket betyder att fluktuationerna från år till år är betydande. Enskilda affärsuppgörelser ger tydliga avtryck i statistiken. Detta innebär att jämförelser över tid är mycket känsliga för valet av tidsperiod.

En övergripande sammanfattning av utvecklingen baserat på de breda varugrupperna vi undersökt ovan omfattar följande punkter:

- Den mest framträdande minskningen av Sveriges exportmarknadsandelar återfinns i två sektorer; råvaror som trävaror, pappersmassa och malm, samt bearbetade varor som papper, pappersprodukter, järn och stål. Råvaruexportens tillbakagång är en fortsättning på en långsiktig trend där inhemska resurser vidareförädlas innan de exporteras, och bör i allmänhet ses som en positiv utveckling: vidareförädlingen skapar större exportvärden och mera attraktiva arbetstillfällen. Den krympande andelen inom bearbetade varor är främst ett resultat av marknadens snabba tillväxt, där den svenska exportpotential begränsas av tillgången på råvaror och konkurrensen från nya exportörer bland tillväxtekonomierna.
- Flera sektorer, med kemiska produkter, inklusive läkemedel i spetsen, har lyckats höja sina världsmarknadsandelar sedan mit-

ten av 1990-talet. Livsmedel och drycker är andra produktgrupper som också har en stigande trend. Läkemedelssektorn är en högteknologisk industri med tunga investeringar i forskning, utveckling och humankapital, med ett stort värde för den svenska nationalekonomin: hela samhället gynnas av kunskapsutvecklingen och de attraktiva och relativt välbetalda arbetstillfällena som skapas i sektorn. Även livsmedels- och dryckesexporten har en potential att skapa ett stort mervärde genom långsiktiga investeringar i varumärken och produktkvalitet.

- Den viktigaste svenska exportsektorn, maskiner och apparater samt transportmedel, har uppvisat stora fluktuationer med krympande världsmarknadsandel kring millennieskiftet och en mera stabil genomsnittlig utveckling sedan dess. Det stabila genomsnittet döljer dock stora skillnader mellan regioner. I synnerhet har positionen på den europeiska marknaden konsoliderats under de senaste åren, medan positionen på de nordamerikanska och asiatiska marknaderna försvagats. En konsekvens av detta är att sektorns export blivit mer koncentrerad till Europa. Eftersom sektorn är den mest snabbväxande i världshandeln vid sidan av bränslen, oljor och elström har det absoluta värdet av den svenska exporten inte minskat för någon destination, men det är oroande om Sverige inte förmår att fullt ut delta i den snabba tillväxten på marknader utanför Europa.
- Sverige uppvisar en total utveckling av varuexporten som liknar andra mogna ekonomier inom OECD och EU-15. Det finns dock skillnader mellan sektorer. De varugrupper där Sverige har den svagaste utvecklingen i jämförelse med andra utvecklade länder är råvaror och bearbetade varor på den europeiska marknaden, maskiner och apparater i Nordamerika och Asien, samt kemiska produkter i Asien. Tillbakagången inom råvaror och bearbetade varor i Europa svarar för den största delen av fallet i Sveriges sammanlagda exportmarknadsandel och kan även förklara merparten av skillnaden i utvecklingen mellan Sverige och OECD respektive EU-15. Den mest oroande utvecklingen ser vi dock i Nordamerika och Asien inom relativt teknologiska och kunskapsintensiva sektorer. Det finns anledning att återkomma till dessa svagheter i senare delar av utredningen.

1.5 Exportstrukturen 2006

Den utveckling som skett under perioden 1995–2006 har naturligtvis påverkat Sveriges exportstruktur. De ekonomiska framgångarna i Central- och Östeuropa och Ryssland har skapat möjligheter för svenska exportörer, liksom den starka utvecklingen i USA under största delen av perioden. Den svagare utvecklingen inom EU-15 har också gett avtryck i den geografiska fördelningen av svensk export. Läkemedelsindustrins exportframgångar och de minskande exportmarknadsandelarna för råvarusektorn påverkar den svenska exportens branschfördelning. Tabell 1.3 och 1.4 visar därför hur den svenska exportens fördelning över olika regioner och produktgrupper förändrats under tidsperioden.

Minskningen av EU-15:s andel av den svenska exporten är den största förändringen i exportens regionala fördelning, vilket visas i Tabell 1.3. Tyskland och Storbritannien står för det största delen av fallet. Ekonomiska förändringar inom länderna kan förklara delar av detta mönster. Tyskland har haft en svag ekonomisk tillväxt under den studerade perioden vilket dämpat efterfrågan. Den brittiska ekonomin har å andra sidan gått igenom en snabb strukturförändring där tjänsternas betydelse ökat snabbt. Industrins minskade betydelse har medfört en svagare efterfrågan på de insatsvaror och investeringsvaror som svenska företag exporterar. Europas betydelse för svensk export har dock inte minskat. Norge, Central- och Östeuropa och länderna i forna Sovjetunionen har mer än kompensert för den förlorade andelen i EU-15.

Svenska exportföretag har tagit andelar i Nordamerika, medan ett relativt tapp har skett i Asien. Det bör noteras att svensk export till Japan förklarar hela förlusten i Asien. Även här kan den svaga efterfrågan i den japanska ekonomin förklara den svaga utvecklingen. I Latinamerika har svenska exportörer hållit positionerna, medan Afrika har ökat något, om än från en mycket liten bas.

Tabell 1.3 Svensk varuexport 2006 och förändringar 1995–2006: regioner och länder

| Regioner | Förändring 1995–2006 (procentenheter) | Andel 2006 | Enskilda länder | Förändring 1995–2006 | Andel 2006 |
|---------------------------|---------------------------------------------|------------|-----------------|-------------------------|---------------|
| EU-15 | -4,40 % | 54,23 % | Danmark | +0,63 % | 7,19 % |
| | | | Finland | +1,19 % | 6,31 % |
| | | | Tyskland | -3,29 % | 9,95 % |
| | | | Nederländerna | -0,81 % | 4,83 % |
| | | | Storbritannien | -2,01 % | 7,25 % |
| | | | Norge | +1,25 % | 9,13 % |
| Central- och Östeuropa | +1,50 % | 3,72 % | | | |
| Forna Sovjetunionen | +2,06 % | 3,70 % | Ryssland | +0,76 % | 1,64 % |
| Nordamerika | +1,14 % | 10,45 % | USA | +1,15 % | 9,29 % |
| Latinamerika | -0,01 % | 1,98 % | Brasilien | -0,08 % | 0,62 % |
| Asien | -1,41 % | 11,07 % | Kina | +0,41 % | 1,91 % |
| | | | Indien | +0,54 % | 0,91 % |
| | | | Japan | -1,46 % | 1,55 % |
| Nordafrika | +0,14 % | 0,92 % | | | |
| Övriga Afrika | +0,24 % | 0,54 % | Sydafrika | +0,58 % | 0,58 % |
| Oceanien | -0,26 % | 1,45 % | | | |

Källa: Comtrade, 2008.

Förändringarna i de olika produktgruppernas andelar förefaller mera omfattande än förändringarna mellan regioner och länder. Tabell 1.4 visar att exporten inom de två största produktgrupperna – bearbetade varor och maskiner och apparater – har haft en relativt långsam tillväxt, liksom exporten av råvaror. I synnerhet har andelen för sektorn bearbetade varor minskat betydligt. Samtidigt har kemiska produkter, livsmedel och, i synnerhet, mineralbränslen och oljor haft en snabb tillväxt. En orsak till ökningen inom produktgruppen energiråvaror är naturligtvis de höjda energipriserna, som slår igenom tydligt även i den svenska exporten av raffinerade oljeprodukter.

Tabell 1.4 Svensk varuexport 2006 och förändringar 1995–2006: produktgrupper

| SITC ensiffernivå | Förändring 1995–2006 | Andel 2006 | SITC tvåsiffrorsnivå | Förändring 1995–2006 | Andel 2006 |
|-----------------------------------------------|----------------------|------------|-------------------------------------------------------------|----------------------|------------|
| 0 Livsmedel o. levande djur | +1,03 % | 2,86 % | 03 Fisk, kräft- och blötdjur, och varor därav | +0,74 % | 1,06 % |
| 1 Drycker och tobak | +0,26 % | 0,54 % | 11 Drycker | +0,26 % | 0,51 % |
| 2 Råvaror, icke ätbara, utom bränslen | -1,86 % | 5,91 % | 24 Trävaror o. kork | -1,1 % | 2,52 % |
| | | | 25 Pappersmassa o. pappersavfall | -1,22 % | 1,42 % |
| | | | 28 Malm o. skrot av metaller | +0,59 % | 1,75 % |
| 3 Mineralbränslen, smörolja, elström | 3,89 % | 5,99 % | 33 Mineralolja o. produkter därav | +3,58 % | 5,41 % |
| 4 Animaliska o. vegetabil. oljor o. fetter | -0,01 % | 0,13 % | | | |
| 5 Prod. av kemiska o. närstående industrin | 2,54 % | 11,44 % | 51 Organiska kemiska föreningar | -0,49 % | 0,84 % |
| | | | 54 Medicinska o. farmaceutiska prod. | +2,69 % | 5,98 % |
| | | | 57 Plast i obearbetad form | +0,08 % | 1,56 % |
| | | | 58 Plast i bearbetad form | +0,01 % | 0,64 % |
| | | | 59 Diverse kemiska produkter | +0,18 % | 1,03 % |
| 6 Bearbetade varor, i huvudsak efter material | -4,24 % | 20,00 % | 62 Gummivaror | -0,15 % | 0,58 % |
| | | | 63 Varor av trä el. kork utom möbler | -0,22 % | 0,71 % |
| | | | 64 Papper, papp o. varor därav | -3,13 % | 6,74 % |
| | | | 65 Garn, vävnader m.m. utom kläder | -0,30 % | 0,69 % |
| | | | 66 Varor av mineral utom metaller | -0,19 % | 0,70 % |
| | | | 67 Järn o. stål | -0,22 % | 5,72 % |
| | | | 68 Metaller utom järn o. stål | +0,41 % | 2,08 % |
| | | | 69 Arbeten av metall | -0,33 % | 2,79 % |
| 7 Maskiner och apparater samt transportmedel | -2,02 % | 44,22 % | 71 Kraftalstrande maskiner | -0,02 % | 3,61 % |
| | | | 72 Maskiner för särskilda industrier | -0,78 % | 4,19 % |
| | | | 73 Metallbearbetningsmaskiner | -0,25 % | 0,74 % |
| | | | 74 Andra icke-elekt. mask. o. app. | -0,51 % | 6,56 % |
| | | | 75 Kontorsmaskiner o. adb-maskiner | +0,16 % | 1,40 % |
| | | | 76 Tele-, radio-, TV-apparater o.d. | -0,26 % | 8,43 % |
| | | | 77 Andra elekt. maskiner o. apparater | -0,17 % | 4,48 % |
| | | | 78 Fordon för vägar | +0,62 % | 13,59 % |
| | | | 79 Andra transportmedel | -0,83 % | 1,23 % |
| 8 Diverse färdiga varor | 0,21 % | 8,43 % | 81 Monterings-, byggnads-, VVS- och elinstallationsmaterial | -0,05 % | 0,61 % |
| | | | 82 Möbler, madrasser, sängkläder etc. | -0,18 % | 1,40 % |
| | | | 84 Kläder | +0,31 % | 0,79 % |
| | | | 87 Mät- o. kontrollinstrument m.m. | -0,10 % | 2,03 % |
| 9 Övriga varor | 0,11 % | 0,30 % | | | |

Källa: SCB:s statistikdatabas, Handel med varor och tjänster.

Ser vi på tvåsiffrorskategorierna syns pappersindustrins minskade andelar tydligt. Både massaexporten och pappersexporten tappar andelar. Inom verkstadsindustrin är minskningen av andelar fördelad på flera branscher, med maskiner för särskilda industrier (som

bland annat inkluderar jordbruksmaskiner, pappersmaskiner och maskiner för livsmedelsindustrin) och andra transportmedel (tåg, flygplan och fartyg) som särskilt svaga grupper. Andelen för telekommunikationsutrustning har inte förändrats mycket om man enbart jämför 1995 och 2006, men detta döljer mycket stora fluktuationer under perioden. Som mest, år 2000, hade sektorn 16 procent av den samlade svenska varuexporten. Den mycket kraftiga nedgången i sektorns andelar under de följande åren gav märkbara spår i Sveriges samlade export.

De största ökningarna på den mer detaljerade tvåsiffrorsnivån registrerades för mineralbränslen och läkemedel. Dessutom gynnades delar av metallindustrins export av höga råvarupriser under slutet av perioden, vilket lett till stora öknings inom malm och skrotmetall och metaller utom järn och stål. Det är också noterbart att tre nya varugrupper tog sig över 0,5 procent av den svenska exporten. Dessa var fisk, kraft- och blötdjur, drycker och kläder. På alla dessa områden är det möjligt att identifiera framgångsrika produkter och företag, som etablerat starka marknadspositioner genom långsiktiga satsningar på kvalitet, varumärken och marknadsföring.

1.6 Är anpassningen tillräcklig?

Analysen ovan har beskrivit hur svensk export gått igenom en strukturförändring. Mot bakgrund av detta finns anledning att undersöka om förändringarna i exportmarknadsandelar följt ett önskvärt mönster. En fråga står i centrum: har den svenska exporten anpassat sig tillräckligt väl till förändringarna i världsekonomin? Här utgår utredningen från att det är samhällsekonomiskt önskvärt om svensk export utvecklas enligt följande dimensioner:

- Svensk export bör vara anpassningsbar vad gäller destinationsmarknader. Det är önskvärt att exporten är inriktad på snabbväxande marknader eller att den snabbt kan skifta mot snabbväxande marknader, snarare än långsamt växande marknader.
- Svensk export bör vara specialiserad på sektorer där den internationella efterfrågan ökar snabbt eller ha kapacitet att omfördela resurser så att tillväxten koncentreras till snabbväxande sektorer.

- Det är även önskvärt att exporten specialiseras till sektorer som erbjuder attraktiva arbetstillfällen och som sysselsätter kvalificerad, höglönad arbetskraft.

Det är dock inte uppenbart var den största potentialen för exportökningar finns. Mogna ekonomier tenderar att ha en långsammare procentuell tillväxt, men likväl en snabbare efterfrågeökning i absoluta tal. Detta kan vara attraktivt för många företag. Nya tillväxtmarknader erbjuder en snabbare relativ tillväxt men från ett lägre utgångsläge. Tillväxtekonomier kan vara särskilt attraktiva eftersom det sällan finns stora etablerade konkurrenter med marknadspositioner att försvara. Det finns dessutom skillnader i marknadernas efterfrågemönster mellan mogna ekonomier och tillväxtländer. I mogna ekonomier är tillväxten främst relaterad till ökad privat konsumtion, vilket ger utrymme för producenter av differentierade och varaktiga konsumtionsvaror. På tillväxtmarknaderna finns det större utrymme för företag som fokuserar på investeringsvaror och infrastruktur – betoningen ligger på att utveckla produktionskapacitet, medan utrymmet för privat konsumtion ofta är mer begränsat.

Listan på tillväxtmarknader beror på vilken av dessa bedömningsgrunder som används. Tabell 1.5 visar de 20 högst rankande länderna enligt vardera kriterium. De första kolumnerna rankar marknader enligt den absoluta importökningen mellan 1995 och 2006. Med tanke på att USA, Tyskland, Storbritannien och Japan är de klart största importörerna är det inte oväntat att de även ligger i topp när det gäller ökningen av importvärde. Andra ledande europeiska ekonomier ligger också högt på listan, liksom stora länder som Kina, Indien, Turkiet och Ryssland. De två sista kolumnerna visar en ranking av den procentuella exportökningen. Länder med en total import under 10 miljarder dollar år 2006 har utelämnats, eftersom den ekonomiska potentialen på de minsta marknaderna är begränsad. Listan omfattar i första hand tillväxtmarknader i Asien och Östeuropa. Överlappningen mellan de två rankingarna är liten: endast Mauritius⁸, Kina och Indien finns på båda listorna.

⁸ Den stora tillväxten för Mauritius är främst relaterad till tekoindustrins import av insatsvaror och halvfabrikat.

Tabell 1.5 Marknaderna med störst tillväxt i import 1995–2006

| | Tillväxt, miljarder USD | | Tillväxt, procent |
|-------------------|----------------------------|------------------------|----------------------|
| USA | 1 147 | Mauritius | 13 471 |
| Kina | 659 | Irak | 3 849 |
| Tyskland | 443 | Kazakstan | 556 |
| Storbritannien | 334 | Lettland | 536 |
| Mauritius | 256 | Kina | 499 |
| Frankrike | 253 | Vietnam | 450 |
| Japan | 244 | Litauen | 431 |
| Italien | 237 | Estland | 428 |
| Nederländerna | 232 | Slovakien | 411 |
| Spanien | 215 | Ungern | 406 |
| Kanada | 189 | Indien | 405 |
| Belgien-Luxemburg | 187 | Rumänien | 398 |
| Korea | 174 | Serbien och Montenegro | 394 |
| Indien | 141 | Qatar | 384 |
| Hong Kong | 140 | Polen | 337 |
| Singapore | 114 | UAE | 312 |
| Turkiet | 104 | Bulgarien | 311 |
| Ryssland | 104 | Vitryssland | 302 |
| Taiwan | 99 | Turkiet | 291 |
| Polen | 98 | Tjeckien | 271 |

Källa: WTO Statistics Database, 2008.

Sverige har mycket handel med de närbelägna europeiska ekonomier som dominerar listan över tillväxt i absolut värde, men har mindre exportmarknadsandelar hos de utomeuropeiska tillväxtmarknaderna som har högre procentuell tillväxt. Det är dock inte helt uppenbart vilken av de två rankinglistorna som är mest relevant för att analysera svensk exportstruktur.

En motsvarande uppdelning av absolut och relativ tillväxt kan göras för varugrupper. Tabell 1.6 ger en ranking av de 10 mest snabbväxande industrigrupperna på tvåsiffrorsnivå (som omfattar 67 branscher). De första kolumnerna identifierar industrierna med den största globala importökningen i dollar mellan 1995 och 2006, medan de sista kolumnerna inkluderar de produktgrupper som hade den största procentuella ökningen i världsimport under perioden. Bland industrigrupperna med den största absoluta tillväxten dominerar oljeindustrin, som 1995 var den tredje största branschen

i världshandeln, men som hade erövrat förstaplatsen 2006. Orsaken är framför allt ökningen i oljepriset. Både andra elektriska maskiner och fordon för vägar hör till de viktigaste branscherna i total omsättning, men tillväxten har inte varit särskilt hög. Båda dessa industrier registrerade större handelsvolymen än oljeindustrin fram till början av 2000-talet, men har passerats sedan dess. Den snabbaste procentuella tillväxten har inte oväntat registrerats för energivaror, men även läkemedel och telekom tillhör de snabbväxande branscherna. Ökningen i metallpriser har också slagit igenom i tillväxtstatistiken.

Tabell 1.6 Industrigrupperna med störst tillväxt i import, 1995–2006

| SITC | Produktgrupp | Tillväxt, miljarder USD | SITC | Produktgrupp | Tillväxt, procent |
|------|----------------------------------------------|-------------------------|------|----------------------------------------|-------------------|
| 33 | Mineraloljor och prod. därav | 1 089 | 35 | Elektrisk ström | 464 |
| 77 | Andra elektriska maskiner | 591 | 34 | Petroleumgaser, kolgas | 426 |
| 78 | Fordon för vägar | 528 | 33 | Mineraloljor och prod. därav | 388 |
| 76 | Tele-, radio-, TV-apparater | 378 | 54 | Medicinska och farmaceutiska produkter | 343 |
| 75 | Kontorsmaskiner och adb-maskiner | 285 | 93 | Industrianläggningar | 259 |
| 93 | Industrianläggningar | 285 | 28 | Malm o. skrot av metaller | 258 |
| 54 | Medicinska och farmaceutiska produkter | 241 | 76 | Tele-, radio-, TV-apparater | 218 |
| 74 | Andra icke-elektriska maskiner och apparater | 224 | 87 | Mät- och kontrollinstrument m.m. | 210 |
| 89 | Andra färdiga varor | 207 | 82 | Möbler, madrasser, sängkläder, kuddar | 178 |
| 67 | Järn och stål | 205 | 68 | Metaller utom järn o. stål | 171 |

Källa: Comtrade, 2008.

Med undantag av energivarorna förefaller Sverige vara relativt väl representerat inom industrigrupperna med stor marknadspotential. Den traditionella bilden är att svensk export domineras av verkstadsindustrins produkter – maskiner och utrustning, telefonsystem, lastbilar. Fordonsindustrin hör förvisso inte till de 20 branscher som haft den högsta tillväxttakten, men marknaden är fortfarande stor. Telekommunikationsindustrin har vuxit snabbt, trots en svag prisutveckling under andra halvan av den aktuella tidsperioden, och läkemedelsindustrin ligger högt både vad gäller absolut och relativ

tillväxt. Ökningen i metallpriser har också gynnat Sverige, men det bör noteras att papper och massa, som stod för mer än 12 procent av den svenska exporten i mitten av 1990-talet, haft en svag utveckling. Ser vi på de procentuella tillväxttakterna i världsimpporten hamnar papper och papp på 53:e plats och pappersmassa på 63:e plats av de 67 branscher som ingår i jämförelsen.

Vid en snabb anblick är det svårt att bedöma om Sverige gynnats eller missgynnats av det geografiska och branschmässiga mönstret för den globala handelsutvecklingen. Bilden är splittrad både vad gäller geografi och branschstruktur: fördelarna vad gäller närheten till stora marknader balanseras av det stora avståndet till snabbväxande marknader, på samma sätt som den snabba tillväxten inom läkemedelsindustrin och delar av verkstadsindustrin balanseras av svagare global utveckling inom fordonsbranschen och pappersindustrin.

För att systematiskt studera hur exporttillväxten påverkats av branschstruktur och geografi kan *shift-share analys* användas. Det är en statistisk metod för att dela upp förändringarna i olika delkomponenter. Ett exempel på en sådan analys är Chepeta m.fl. (2005), som undersöker utvecklingen av världshandeln mellan 1995 och 2002. Analysen ger en intressant bild av utvecklingen under en period som överensstämmer med de sju första åren som utredningen studerar.

Tabell 1.7 delar upp utvecklingen av enskilda länders exportmarknadsandelar i fem komponenter. *Geografi* och *bransch* visar hur mycket av förändringen som förklaras av att landets export låg i snabbväxande regioner och branscher i utgångsläget, det vill säga 1995. *Geografisk anpassning* och *branschpassning* fångar effekten av att exporten förskjutits mot snabbväxande regioner och branscher. Residualen – de förändringar som inte kan förklaras av skillnaderna i tillväxttakt mellan regioner och branscher – kan tolkas som en indikation på den underliggande konkurrenskraften. En stor positiv residual indikerar att landet erövrat marknadsandelar genom konkurrenskraftiga priser och produkter; en negativ residual betyder att landets företag konkurrerats ut och därigenom förlorat exportandelar.

Tabell 1.7 Shift-share analys av förändringen i exportmarknadsandelar 1995–2002

| | Förändring i marknadsandelar | Geografi | Bransch | Geografisk anpassning | Branschanpassning | Residual (konkurrenskraft) |
|----------------|------------------------------|----------|---------|-----------------------|-------------------|----------------------------|
| Sverige | -9,63 | -0,15 | 2,89 | -2,58 | -1,25 | -8,54 |
| EU-15 | 1,05 | 1,05 | 0,42 | -1,84 | 0,28 | 1,13 |
| Danmark | -2,67 | -1,85 | -0,91 | -2,91 | 1,14 | 1,86 |
| Finland | -0,09 | -1,76 | -2,78 | -1,66 | 1,42 | 4,70 |
| Nederländerna | -3,92 | 0,64 | -1,36 | -2,66 | 0 | -0,54 |
| Storbritannien | -11,73 | 1,08 | 4,09 | -1,31 | 0,99 | -16,58 |
| Tyskland | 7,78 | 2,56 | 1,57 | -1,61 | -0,22 | 5,48 |
| Österrike | 12,16 | 1,04 | -1,38 | -2,49 | -0,66 | 15,65 |
| Norge | -10,58 | -0,17 | 4,72 | -2,84 | -0,05 | -12,24 |
| Schweiz | -7,08 | -1,74 | 3,30 | -2,04 | -0,91 | -5,68 |
| Kanada | -10,01 | 5,63 | -0,41 | -2,43 | -0,29 | -12,50 |
| USA | -12,83 | 4,45 | 1,85 | 7,50 | 0,06 | -26,70 |
| Japan | -18,34 | -1,01 | 5,40 | -0,57 | -2,34 | -19,81 |

Källa: Cheptea m.fl. (2005).

Under perioden som täcks i Chaptetas studie minskade Sveriges exportmarknadsandel med 9,63 procent. Detta var en stor minskning jämfört med genomsnittet bland EU-länderna, men i samma storleksklass som minskningen för Norge, Kanada och Storbritannien. Geografi- och branschcolumnerna ger en bild av exportens fördelning på olika länder och branscher i utgångsläget. Resultaten indikerar att Sverige var väl representerat i snabbväxande branscher, medan länderfördelningen var neutral. Som en jämförelse kan det noteras att Kanada och USA hade det starkaste utgångsläget vad gäller exportens regionala inriktning, medan Japan och Norge hade den mest förmånliga branschstrukturen. Det svagaste utgångsläget registrerades för Finland, som varken hade någon fokusering på snabbväxande länder eller branscher.

Den mest effektiva anpassningen till utvecklingen på världsmarknaden registrerades av USA: i synnerhet var omställningen i riktning mot snabbväxande marknader stor. De flesta länder visade emellertid svag förmåga att ställa om exportstrukturen. Vad gäller geografisk anpassning är den troliga orsaken att de flesta länder i urvalet är europeiska, medan den högsta tillväxten återfunns i Asien. Avståndet är en av exportens främsta bestämningsfaktorer; länder handlar i första hand med sin grannregion och det är svårt att erövra avlägsna marknader.

Den svagaste anpassningen återfinns i Sverige. Istället för ökad inriktning på Asien och tillväxtindustrier, ökade inriktningen på

marknader och branscher med relativt låg tillväxt. Den svaga anpassningen skulle ensamt resulterat i en nästan 4-procentig minskning av Sveriges samlade exportmarknadsandel. Analysen visar dock att den relativa konkurrenskraften ytterligare bidragit till minskade exportmarknadsandelar. Det bör noteras att shift-share analysen inte säger något om varför ett lands exportstruktur förändras. Detta sker naturligtvis inte oberoende av hur konkurrenskraften förändras, vilket är tydligt i diskussionen om den svenska utvecklingen: andelarna inom telekomindustrin minskar eftersom den svenska telekomindustrins relativa konkurrenskraft försvagas. Värdet av analysen är därför att rikta uppmärksamheten på den roll som struktur och strukturförändringar har för utfallet. Som noteras ovan är konkurrenskraften den residual som blir kvar när dessa struktureffekter bokförts. Vidare är det viktigt att notera att analysen endast ser till varuexport. Flera av de länder som registrerar en svag utveckling av varuexporten har samtidigt sett en snabb tillväxt i tjänsteexporten: denna utveckling fångas inte alls upp i beräkningarna. Finland, Tyskland och Österrike står i kontrast med den svenska utvecklingen; dessa länder registrerade de största ökningarna i konkurrenskraft. Resultaten för dessa länder stämmer väl överens med den allmänna bild som framkommit i den tidigare diskussionen om hur exportmarknadsandelarna utvecklats.

Resultaten av shift-share analysen ger några intressanta antydningar om vilka faktorer som bidrar till länders exportframgångar. Med ett par undantag härrör de allra starkaste effekterna från den komponent som benämns *konkurrenskraft*. Även om detta är en residualterm är det rimligt att anta att den i första hand bestäms av de faktorer som definierar varje lands företagsklimat. Där ingår skatter, infrastruktur, utbud av arbetskraft, utbildningssystem, handelspolitik och andra regelsystem som påverkar näringslivets kostnadsnivå. Dessutom påverkas konkurrenskraften av växelkursförändringar. De länder som inte har lyckats höja sin konkurrenskraft har heller inte lyckats utöka sina exportmarknadsandelar. En preliminär slutsats är därför att de viktigaste exportfrämjande åtgärderna med största sannolikhet återfinns inom näringspolitiken. Näringspolitiken är också det politikområde som definierar förutsättningarna för förändringar av branschstrukturen. Även om de åtgärder som syftar till att öka exporten inom snabbväxande branscher eller försäljningen till snabbväxande marknader är viktiga för att utnyttja industrins fulla potential är de framför allt komplement till den inhemska näringspolitiken.

Ett problem i tolkningen av resultaten i Cheptea m.fl. (2005) är att analysen endast täcker perioden 1995–2002. Slutåren i denna analys var de svagaste för Sveriges del under hela den period som följs av utredningen, vilket kan innebära att slutsatserna underskattar den svenska exportens anpassningsförmåga och konkurrenskraft. För att undersöka hur valet av tidsperiod påverkar resultaten har utredningen därför gjort en förenklad shift-share analys av den svenska exporttillväxten för en längre tidsperiod, 1990–2007. Resultaten sammanfattas i Tabell 1.8.

Tabell 1.8 Shift-share analys av förändringen i svenska exportmarknadsandelar 1990–2007

| | 1990–2007 | 2000–2007 |
|--------------------------------|-----------|-----------|
| Global tillväxt | 2,97 | 0,96 |
| Bransch | 0,36 | 0,01 |
| Konkurrenskraft | -1,55 | -0,05 |
| Summa: Sveriges exporttillväxt | 1,78 | 0,92 |

Källa: Utredningens beräkningar baserat på Comtrade, 2008.

I denna analys delas den svenska exporttillväxten upp i tre delar: en allmän efterfrågekomponent som bygger på den generella tillväxttakten för exporten från EU-15 (utom Sverige), en branschkomponent som fångar upp skillnaderna i tillväxttakt mellan branscher (på tvåsiffrorsnivå) och en residual som kan tolkas som konkurrenskraft. Den beroende variabeln i analysen är tillväxten i export. För hela perioden 1990–2007 har den svenska exportens tillväxt främst gynnats av den allmänna expansionen av världsekonomin, samt i viss utsträckning exportens branschfördelning, medan konkurrenskraftsvariabeln (residualen) gett ett betydande negativt bidrag till utvecklingen. Ser vi däremot till delperioden 2000–2007 är bilden annorlunda. Effekten av den globala tillväxten är fortfarande positiv, men residualens negativa påverkan har minskat kraftigt. Detta kan tolkas som ett tecken på att den konkurrensvagningsvagn som noterades av Cheptea m.fl. (2005) i första hand gällde för perioden fram till millennieskiftet.

En ytterligare tolkning av förändringarna i exportmönster ges av några indikatorer som utvecklats av Världsbanken. I statistiksamlingen World Trade Indicators presenteras bland annat Herfindahl-

index för branschspecialisering⁹ och marknadskoncentration. Ett högre indexvärde visar att exporten är mera koncentrerad, det vill säga att de dominerande branscherna eller destinationsmarknaderna har en större andel av den sammanlagda exporten. Tabell 1.9 presenterar utgångsläget 1995 och förändringen mellan 1995 och 2006 för Sverige och referensländerna. Det framgår att Sverige hade en relativt hög grad av branschspecialisering i början av perioden, men att denna minskat något. Detta är ett tecken på den ökande diversifieringen i svensk export. Finland har motsvarande utveckling, men från en högre specialiseringsnivå. Norge uppvisar däremot en starkt ökande specialisering, vilket återspeglar oljeindustrins starkare position. De flesta länder som hade en mer diversifierad export i utgångsläget ökade sin specialisering.

Graden av marknadskoncentration i den svenska exporten var relativt låg 1995, och minskade ytterligare under perioden fram till 2006. Samma trend gäller för de flesta länder i urvalet, utom Storbritannien och Kanada, vars marknadskoncentration ökade som en konsekvens av ökad handel med USA. Kanadas stora beroende av den amerikanska marknaden (och Österrikes koppling till den tyska ekonomin) syns också tydligt i den mycket höga graden av marknadskoncentration. Av de länder som ingår i jämförelsen har Tyskland, Finland och Sverige den mest diversifierade exporten, vilket till stor del beror på verkstadsindustrins internationalisering.

⁹ På tresiffrors SITC-nivå.

Tabell 1.9 Branschspecialisering och marknadskoncentration i exporten 1995–2006

| | Branschspecialisering 1995 | Förändring i bransch- specialisering 1995–2006 | Marknadskoncentration 1995 | Förändring i marknads- koncentration 1995–2006 |
|----------------|-------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------|
| Sverige | 12,39 | -1,16 | 24,39 | -1,41 |
| Danmark | 6,91 | 1,03 | 27,75 | -1,33 |
| Finland | 20,36 | -2,90 | 23,54 | -0,87 |
| Nederländerna | 5,76 | 3,04 | 33,44 | -2,39 |
| Storbritannien | 7,11 | 5,24 | 23,76 | 1,55 |
| Tyskland | 7,74 | 1,15 | 22,81 | -1,73 |
| Österrike | 7,78 | -0,63 | 40,03 | -5,71 |
| Norge | 37,65 | 7,50 | 30,12 | 3,28 |
| Schweiz | 9,05 | 5,23 | 30,06 | -2,40 |
| Kanada | 13,20 | -0,83 | 79,58 | 2,73 |
| USA | 7,54 | 0,05 | 27,52 | 0,43 |
| Japan | 12,45 | 2,22 | 32,20 | -1,59 |

Källa: Världsbanken, 2008c.

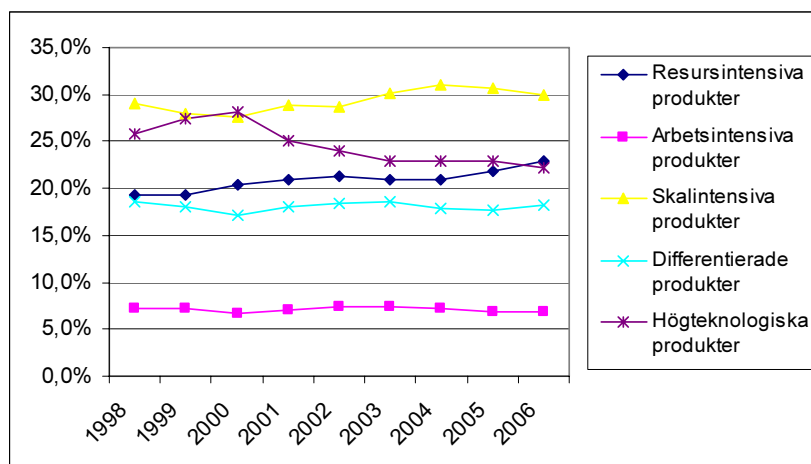
En avslutande fråga rör egenskaperna hos de industrier som expanderar snabbast tack vare ökningarna i exporten. Tabell 1.4 visade att livsmedel, mineralbränslen och kemiska produkter (inklusive läkemedel) blivit viktigare i den svenska exporten, medan råvaror, papper och papp samt verkstadsindustri haft en långsammare tillväxt. Det samhällsekonomiska utfallet av denna utveckling är tvetydigt. Minskningen i råvarubaserad export, liksom ökningen i läkemedelssektorns andelar, kan ses som ett tecken på att Sverige specialiserats i önskvärd riktning, med en viktigare roll för kunskapsintensiva sektorer. Å andra sidan talar den långsammare tillväxten i verkstadsindustrin och expansionen inom livsmedel, drycker och kläder i motsatt riktning.

Bilden förblir tvetydig även då exporten kategoriseras utifrån resursanvändning och grundläggande konkurrensfördelar. Ett exempel på en sådan kategorisering ges av OECD (1994), som skiljer mellan fem olika produktgrupper: resursintensiva, arbetsintensiva, skalintensiva, differentierade och högteknologiska produkter. Den resursintensiva gruppen består av livsmedel, trävaror, pappersmassa och vissa mineraler och metaller. Arbetsintensiva produkter omfattar textilier, kläder, skor, möbler och vissa metallvaror. Den skalintensiva sektorn innehåller papper och papp, kemikalier (utom läkemedel), järn och stål, vägfordon och andra transportmedel (utom luftfartyg). Den största delen av verkstadsindustrin, utom telekomutrustning, datorer och kontorsmaskiner, ingår

i gruppen med differentierade produkter. Den högteknologiska gruppen omfattar telekom, datorer och kontorsmaskiner, läkemedel, och luftfartyg.

Figur 1.23 illustrerar hur dessa gruppers andelar av den svenska exporten utvecklats mellan 1998 och 2006. De största kategorierna vid periodens början var högteknologiska och skalintensiva produkter. Dessa har utvecklats i olika riktningar. Medan den högteknologiska industrin har tappat andelar sedan millennieskiftet, i huvudsak på grund av nedgången i telekomindustrin, har den skalintensiva sektorn stärkt sin position. Utvecklingen inom motorfordon och järn och stål har varit stark nog att balansera den långsammare utvecklingen inom pappersexporten. Resursintensiva produkter har också ökat andelarna tack vare exporttillväxten inom mineralbränslen. Differentierade produkter och arbetsintensiva produkter har utvecklats i takt med exportens genomsnittliga tillväxt.

Figur 1.23 Andelar av den svenska exporten 1998–2006: resursintensiva, arbetsintensiva, skalintensiva, differentierade och högteknologiska produkter



Källa: SCB:s statistikdatabas, 2008.

Den relativa minskningen av den högteknologiska industrins andelar kan förefalla oroande. Samtidigt bör det noteras att det inom varje kategori finns sofistikerade verksamheter med betydande kunskapsinnehåll. Bran-

scherna livsmedel, drycker och kläder är exempel på verksamheter där den svenska industrins konkurrenskraft inte bygger på låga priser, utan snarare hög kvalitet, snabb produktutveckling och framgångsrik marknadsföring. De svenska trä- och pappersföretagen är kunskapsintensiva i jämförelse med många utländska konkurrenter. Även fordonsindustrin satsar tungt på forskning och produktutveckling. Det är därför svårt att rangordna olika branscher i mera eller mindre önskvärd sysselsättning. Det är snarare så att alla branscher anpassar sig till det rådande företagsklimatet och konkurrensförutsättningarna; om förutsättningarna för avancerad och kunskapsintensiv produktion är goda kommer de flesta branscher att utvecklas i den riktningen. Detta innebär att generella åtgärder för att stärka förutsättningarna för FoU och kunskapsutveckling sannolikt också är effektiva sätt att främja utvecklingen av högförädlande och kunskapsbaserad export.

1.7 Sammanfattning

Utvecklingen av den svenska varuexporten och exportmarknadsandelarna under det senaste årtiondet kan sammanfattas i följande punkter:

- Den svenska varuexporten har ökat kraftigt under det senaste dryga årtiondet, från 568 miljarder kronor 1995 till 1096 miljarder 2006. Samtidigt har varuexportens andel av BNP vuxit från 28 procent till 40 procent.
- Den minskning i Sveriges exportmarknadsandelar som började omkring 1970 har fortsatt även under det senaste årtiondet. Den svenska andelen av världsexporten minskade från 1,6 procent till 1,3 procent mellan 1995 och 2006.
- Den största delen av minskningen härrör från exporten till EU-länderna, och återfinns i produktgrupperna trävaror, pappersmassa och malm och bearbetade varor som papper, pappersprodukter, järn och stål. Samtidigt har Sverige lyckats öka sina andelar i sektorer som läkemedel, livsmedel och drycker.
- Betydelsen av EU-15 som exportdestination har minskat under perioden, samtidigt som övriga Europa blivit viktigare. Även USA har en större andel av den svenska exporten, medan Asien (och i synnerhet Japan) har tappat i betydelse.

- Sveriges förluster av exportmarknadsandelar beror inte i första hand på att exporten varit koncentrerad till branscher och destinationer med svag tillväxt, utan snarare på att varuproduktionen i Sverige tappat i relativ konkurrenskraft. Detta tyder på att de främsta exportfrämjande åtgärderna återfinns inom näringspolitiken: företagsklimatet är av avgörande betydelse för företagens grundläggande konkurrensförmåga, även om riktade insatser kan vara viktiga för att dra nytta av möjligheterna på strategiskt viktiga marknader.
- Förändringarna i exportens struktur tyder på en större diversifiering, både vad gäller branscher och destinationsmarknader. Förändringarna har dock inte inneburit att exporten på ett entydigt sätt skiftat mot mer snabbväxande branscher eller destinationsmarknader.
- Den högteknologiska industrins andelar av den svenska exporten har minskat, främst på grund av nedgången i telekomindustrin efter millennieskiftet, medan skalintensiva och resursintensiva produkter tagit större andelar mellan 1995 och 2006. Skiften mellan de olika branschgrupperna återspeglar dock inte de svenska konkurrensfördelarna på ett heltäckande sätt. Även inom skalintensiva och resursintensiva sektorer har svenska företag en stark betoning på de mera kunskapsintensiva verksamheterna inom sektorn. Det finns anledning att tro att satsningar på FoU och kunskapsutveckling kan bidra till att öka exporten i högfördlad och kunskapsintensiv verksamhet oavsett hur de olika branschgruppernas andelar utvecklas.

2 Varför tappar Sverige exportmarknadsandelar?

Föregående kapitel visade att Sverige fortsätter att tappa marknadsandelar på många viktiga marknader, även om den samlade bilden inte är lika dystert som den allmänna debatten ibland antyder. Sveriges andel av världens export minskar i ungefär samma takt som det genomsnittliga OECD-landet, och på flera marknader är den svenska exportutvecklingen starkare än genomsnittet för OECD eller EU-15. Observationen att Sveriges export utvecklats på samma sätt som de länder vi gärna jämför oss med – våra grannar och andra västeuropeiska nationer – svarar dock inte på frågan vad det senaste årtiondets utveckling säger om våra framtidsutsikter. För att bedöma vad de sjunkande exportmarknadsandelarna betyder för framtida välfärd – och för att avgöra hur vi bör reagera på utvecklingen – är det viktigt att förstå varför Sverige och andra mogna ekonomier noterat en fallande andel av världshandeln.

Syftet med detta kapitel är att analysera några förklaringar till Sveriges fallande exportmarknadsandelar. I avslutningen av det förra kapitlet noterades att en anledning till att marknadsandelarna minskar är att endast en liten del av svenska företags export riktar till de mest snabbväxande marknaderna. Den största delen av minskningen kan dock varken förklaras med att den svenska industrin är inriktad på fel marknader eller att den verkar i fel branscher. Förklaringarna till exportparadoxen – att vi tappar marknadsandelar trots att exporten växer stadigt och industrins konkurrenskraft förefaller vara stark – bör istället sökas på annat håll. Analysen kommer fokusera på tre faktorer som på olika sätt bidrar till minskningen av Sveriges andelar på världsmarknaden och som urholkar det direkta sambandet mellan vår välfärd och våra exportmarknadsandelar:

- Världsekonomin utveckling, med nya stora aktörer på de internationella marknaderna.
- Tjänsternas allt större betydelse i både den svenska och internationella ekonomin.
- Näringslivets ökande internationalisering, både genom utländska direktinvesteringar och andra typer av förändringar som påverkar handeln.

Nästa avsnitt diskuterar hur världsekonomin utveckling påverkar Sveriges relativa position på internationella marknader. Därefter ser vi på tjänsteexportens växande betydelse för den svenska utrikeshandeln. Det tredje avsnittet nedan beskriver utvecklingen av den svenska industrins utlandsinvesteringar och sammanfattar den akademiska forskningens slutsatser gällande effekterna på handel. Det fjärde avsnittet ser närmare på hur fenomen som outsourcing och offshoring¹ påverkar handelsflöden. Avsnitt fem diskuterar förändringar i priser och bytesförhållanden mot omvärlden, och dess inverkan på exporten. Förutom de faktorer som lyfts fram i detta kapitel finns det naturligtvis aspekter av den svenska ekonomiska politiken och exportfrämjandet som kan ha bidragit till fallet i exportmarknadsandelar. Några av dessa faktorer kommer att diskuteras i Kapitel 4 och 5, med betoning på utmaningar som framkommit i våra diskussioner med företag och handelsfrämjare både i Sverige på utländska marknader.

2.1 Tillväxten i internationell handel

Den svenska andelen av världens varuexport var som högst, 2,1 procent, i början av 1970-talet. Vid samma tillfälle var Sveriges andel av världens samlade inkomster knappt 1,1 procent. Sedan dess har världens ekonomiska karta ritats om, och Sveriges andel av både världsexport och -inkomst har gradvis minskat. Från industrialismens genombrott under 1800-talet till tiden efter andra världskriget har världsekonomin dominerats av USA och Västeuropa. Under senare årtionden har dock nya tillväxtländer tagit en allt större del av världens inkomster och handel. Framväxten av nya tillväxtmarknader har drivits av politiska förändringar och ekonomiska reformer.

¹ Med outsourcing avses situationer där företag köper in verksamheter som tidigare utförts inom företaget. Offshoring är outsourcing till företag belägna utomlands.

Framväxten av Japan och andra asiatiska tigerekonomier² blev under 1970- och 80-talen de första tillväxtekonomier att snabbt erövra andelar av världshandeln. Den japanska tillväxten var särskilt imponerande, och bidrog till en vision om det 21:a århundradet som Stillaohavsasiens århundrade (Burenstam-Linder, 1986). De asiatiska andelarna växte i huvudsak på bekostnad av mogna västeuropeiska ekonomier inklusive Sverige, men 1980-talet var ett svagt årtionde även i Latinamerika och Afrika. Under samma period som de asiatiska tillväxtländerna ökade sin handel, bidrog ökade oljeinkomster även till att OPEC-ländernas³ andelar ökade.

De flesta socialistiska planekonomier såg minskade andelen av världsekonomi och handel under efterkrigstiden. Stagnationen i Sovjetunionen ledde till politiska och ekonomiska reformer vid mitten av 1980-talet. Inledningsvis fördjupades Rysslands och Östeuropas kris av den osäkerhet som följde övergången till marknadsekonomi, men så småningom skapades utrymme för tillväxt och utveckling. I de östasiatiska socialistländerna inleddes de ekonomiska reformerna redan tidigare; Kina påbörjade en försiktig reformprocess 1979, medan Vietnam introducerade sin ekonomiska renovering 1986 (Naughton, 2007). Sedan mitten av 1990-talet har tillväxten i dessa ekonomier varit betydligt snabbare än i de traditionella industriländerna. Samtidigt har ekonomiska reformer och höjda råvarupriser möjliggjort snabb tillväxt i många andra utvecklingsländer. Även Afrika har fått några tigerekonomier under det senaste årtiondet (Världsbanken, 2007).

En av de största förlorarna sedan början av 1990-talet är Japan, där den genomsnittliga årliga tillväxttakten knappt nått en procent. Även flera av de asiatiska tigerekonomierna bromsade in kraftigt i samband med Asienkrisen 1997-98. I Europa var den tyska tillväxten svag under hela 1990-talet, tyngd av de stora kostnaderna för återföreningen. Den amerikanska ekonomin har drivits av hög inhemsk efterfrågan och utvecklats starkt under lång tid, trots de påfrestningar som orsakades av fluktuationerna i IT-sektorn under det sena 1990-talet och det kostsamma kriget mot terrorismen.

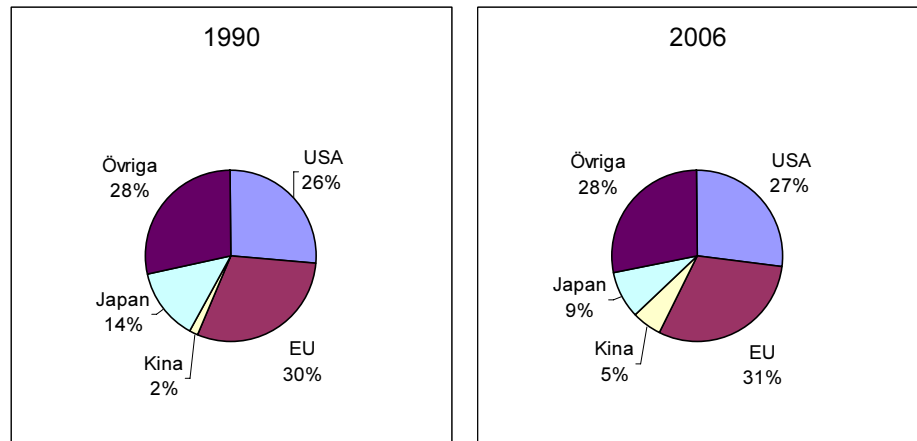
Figur 2.1 illustrerar några av förändringarna i fördelningen av världens samlade produktionsvärde mellan 1990 och 2006. USA:s andel av den globala produktionen förändrades mycket lite mellan

² Till de ursprungliga tigerekonomierna brukar Hongkong, Singapore, Sydkorea och Taiwan räknas. I en andra våg av asiatiska tigrar ingick Malaysia, Thailand, Indonesien och Filippinerna.

³ *Organization of the Petroleum Exporting Countries* är en internationell organisation grundad 1960 för stater som är nettoexportörer av olja.

dessa två år. Det kan noteras att den amerikanska andelen var flera procentenheter högre kring millennieskiftet, då dollarn var mycket högt värderad. Figuren visar även att EU upprätthöll sin andel av världens bruttonationalprodukt. EU:s styrka är dock överdriven, eftersom antalet medlemsländer expanderade från 12 till 25 under perioden. Siffran för 2006 inkluderar Sverige, Finland och Österrike samt 10 central- och östeuropeiska länder som stod utanför unionen 1990. EU:s andel av världsproduktionen ökade enbart genom utvidgningarna; under samma period gick de 12 ursprungliga EU-länderna från 30 procent till 26 procent av världsekonomin. Förändringarna i Asien var betydande. Japans långsamma tillväxt ledde till att ekonomin rasade från 14 procent till 9 procent under perioden, medan Kina mer än fördubblade sin andel från 2 till 5 procent. Den oförändrade andelen för gruppen Övriga döljer betydande skillnader mellan olika regioner. Mellanöstern och Asien ökade andelarna på bekostnad av Kanada, europeiska länder utanför EU, och de afrikanska länder som inte gynnats av ökade inkomster från råvaruproduktion.

Figur 2.1 Andelar av världens BNP, 1990 och 2006



Källa: Världsbanken, 2008 b.

Notera: Andelarna är inte köpkraftsjusterade.

Omfördelningen av de regionala andelarna av världsekonomin kan tyckas små mot bakgrund av de omfattande ekonomiska och politiska förändringarna under perioden. Förutom EU-expansionen

förklaras de relativt små förändringarna främst av stora skillnader i nationella priser på varor och tjänster i den skyddade sektorn, det vill säga den del av ekonomin som inte påverkas av internationell handel. De varor som handlas internationellt har i princip samma grundläggande värde oavsett var i världen de produceras (även om skatter, transportkostnader och skillnader i konkurrensförhållanden påverkar priserna på marknaden). De varor och tjänster som inte handlas över gränser uppvisar emellertid mycket stora pris-skillnader. De flesta tillväxtekonomier och utvecklingsländer har betydligt lägre lönenivåer än USA, EU och Japan, vilket betyder att till exempel ett frisörbesök kostar mycket mindre i fattiga än i rika länder. När värdet av bruttonationalprodukten beräknas slår dessa prisskillnader igenom, och den verkliga volymen av varor och tjänster i fattiga länder underskattas. Om man korrigerar för internationella prisskillnader (så kallad köpkraftsjustering) får de fattigare länderna en större andel av världens samlade produktion: som ett exempel fördubblas Kinas nuvarande andel av världens samlade produktion från 5 procent till 10 procent.⁴

En ytterligare faktor som bidrar till stabiliteten i den geografiska fördelningen av världsekonomin är stora kvarvarande skillnader i arbetskraftsproduktivitet. Det innebär att arbetskraften i utvecklande länder klarar av att skapa ett större förädlingsvärde per timme än vad som är fallet i utvecklingsländer: detta är också anledning till att de har en högre lön. Ibland är detta resultatet av att företag i rika länder producerar varor med höga eller stigande priser. Alternativt kan ett högt förädlingsvärde skapas genom att producera många varor med låga eller till och med sjunkande priser: det avgörande är inte hur varupriserna utvecklas, utan vad som händer med produkten av priset och antalet varor som tillverkas per timme.⁵ Arbetskraftens fysiska produktivitet bestäms av arbetskraftens kunskapsnivå, mängden maskiner, annan utrustning och infrastruktur som arbetskraften har tillgång till, samt de transaktionskostnader som krävs för att bedriva näringsverksamhet till exempel kostnaderna för att anställa personal, skriva avtal med kunder och

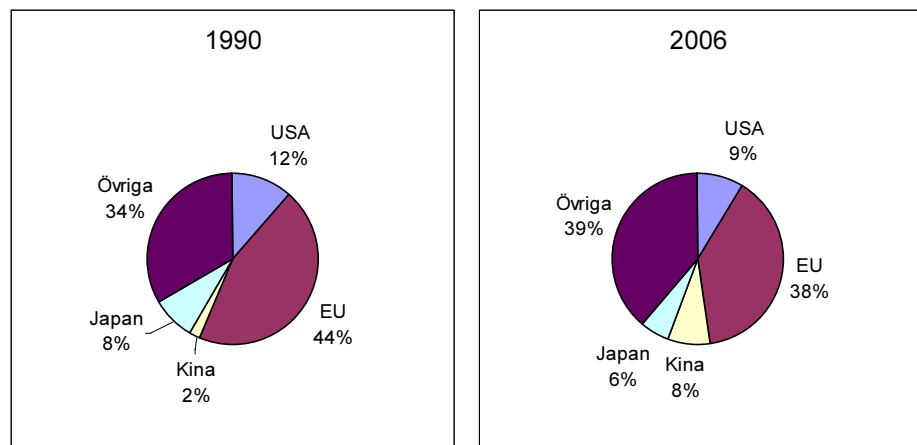
⁴ Detta förklarar också varför Kina har en mycket större handelskvot än andra stora länder, som USA och Japan. Medan täljaren i handelskvoten (dvs. export och import) noteras i höga internationella priser omfattar nämnaren (bruttonationalprodukten) också de lägre värderade varorna och tjänsterna i den skyddade sektorn. Om den kinesiska handelskvoten beräknas med köpkraftsjusterade priser faller den från omkring 60 procent till omkring 20 procent, vilket motsvarar de japanska och amerikanska kvoterna. Av samma skäl kommer de flesta fattiga länder som deltar i internationell handel att registrera handelskvoter som är höga i förhållande till exportindustrins andel av den totala sysselsättningen i landet.

⁵ Se diskussionen om utvecklingen av Sveriges bytesförhållande nedan.

leverantörer, eller hantera formella eller informella krav från myndigheter. Dessa faktorer kan sammanfattas i begreppen humankapital, fysiskt kapital och socialt kapital. Medan mängden fysiskt kapital kan förändras relativt snabbt tar det lång tid att påverka mängderna eller kvaliteten av humankapital och socialt kapital. Därmed förändras styrkeförhållandena i världsekonomin också relativt långsamt.

Det finns ett visst samband mellan den omfördelning i ekonomisk styrka som illustrerats i Figur 2.1 och förändringarna i länders och regioners andelar av världsexporten. Till exempel återspeglas Kinas ekonomiska tillväxt i en snabbt ökande andel av världens varuexport: faktum är att Figur 2.2 visar att Kina fyrdubblat sin världsmarknadsandel sedan 1990. Även gruppen Övriga som bland annat omfattar de asiatiska tigerekonomierna, Brasilien, Indien och Ryssland, samt OPEC-länderna har stärkt sin position. Eftersom spelet om andelar per definition är ett nollsummespel – summan av andelarna blir alltid 100 procent – finns det också förlorare. De länder eller regioner som minskat andelen av världsexporten är främst Japan, EU och USA. Den relativt sett största förloraren är EU; trots att unionen fått nya medlemmar under perioden har andelen av världsexporten minskat med 6 procentenheter.

Figur 2.2 Andelar av världens export av varor, 1990 och 2006



Källa: WTO, 2008.

Medan Kinas utveckling illustrerar sambandet mellan ekonomisk tillväxt och exportmarknadsandelar visar exemplet EU att det inte finns någon direkt korrespondens mellan förändringar i BNP-andelar och förändringar i exportandelar: EU har vuxit något när vi ser till dess andel av världens BNP, men andelen av världsexporten har minskat. Bristen på tydligt samband gäller också för USA, som minskar andelen av världsexporten trots att ekonomins relativa storlek är tämligen konstant. Gruppen Övriga är ett ytterligare exempel på ett svagt samband; dessa länder ökar andelen av exporten trots att dess andel av BNP är oförändrad. Detta återspeglar de komplicerade processer som bestämmer vilken andel av världsexporten ett enskilt land eller en region uppvisar.

Utvecklingen i omvärlden har en avgörande påverkan på ett lands exportmarknadsandel. Reformen för att främja en exportinriktad tillväxt i stora tillväxtekonomier som Brasilien, Kina, Indien eller Ryssland har lett till att de tar andelar på bekostnad av mogna ekonomier med långsammare tillväxt. Det är mera osäkert hur utvecklingen inom de mogna västerländska ekonomier påverkar exportmarknadsandelarna. En källa till osäkerhet är att vi inte alltid kan förutspå i vilken utsträckning en förstärkning av ett lands konkurrenskraft slår igenom i exportindustrin respektive den importkonkurrerande industrin. I ett litet land som Sverige är det troligt att bättre näringsförutsättningar snabbt översätts till ökad tillväxt och ökad export, men detta kanske inte gäller i samma utsträckning i stora länder som USA. Den främsta kortsiktiga effekten av en förstärkning av den amerikanska industrins konkurrenskraft skulle antagligen vara att de inhemska företagen tog större andelar av sin hemmamarknad, på bekostnad av importen. I ett sådant fall skulle effekten på USA:s exportandelar vara begränsad.

En annan komplikation är att förändringar i ekonomins konkurrenskraft ofta leder till justeringar av växelkurserna. Länder med svagare konkurrenskraft tenderar att få problem med bytesbalansen då de samlade exportintäkterna inte räcker till för att betala importen, vilket vanligtvis leder till en anpassning av växelkursen. I länder med fast växelkurs behövs en devalvering, medan länder med flytande växelkurs typiskt genomgår en mera gradvis försvagning av valutan som en del av sin anpassningsprocess. När växelkursen försvagas minskar landets realinkomst och dess andel av världens nominella BNP. Samtidigt blir landets exportörer mera konkurrenskraftiga och landets andel av världsexporten kan komma att

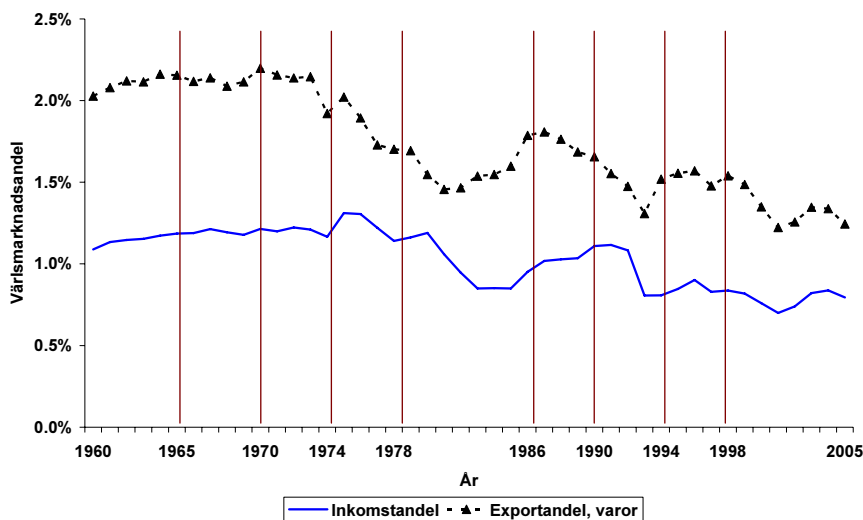
öka. På motsvarande sätt kan ett land med mycket stark konkurrenskraft och stor export ha råd att tillåta en appreciering av växelkursen. Detta leder till ökad realinkomst och en större andel av världens BNP, men kan ha en återhållande effekt på exportandelarna. Mera generellt kan företag i länder med svag konjunktur och låg inhemsk efterfrågan tvingas fokusera mera på exportmarknaderna, oavsett vad som händer med valutakurserna, medan företag i länder med hög inhemsk efterfrågan kanske uppnår sitt kapacitetstak utan att behöva tänka på att söka nya utländska kunder. Alla dessa exempel illustrerar situationer där exportandelar och nationalinkomster antingen inte har ett direkt samband på kort och medellång sikt, eller där de till och med kan vara negativt korrelerade.

Sambandet mellan Sveriges exportmarknadsandelar och Sveriges andelar av världens BNP visas i Figur 2.3. Den tydligaste trenden är den gradvisa minskningen av båda andelarna. Det är troligt att denna långsiktiga trend i första hand har att göra med den övergripande utvecklingen på världsmarknaden, där tillväxtekonomier som Brasilien, Ryssland, Indien, och Kina ökar sina andelar på bekostnad av mogna ekonomier. På kort sikt syns bland annat effekten av valutakursförändringar tydligt. Under första halvan av 1980-talet styrdes mönstret av Sveriges stora devalveringar i början av årtiondet. De ledde till att inkomstandelen sjönk kraftigt samtidigt som exporten ökade snabbt. Under andra halvan av 1980-talet genomgick den svenska kronan en real appreciering,⁶ vilket orsakade ett motsatt mönster: inkomstandelen ökade medan exporttillväxten stagnerade. Finanskrisen i början av 1990-talet, som ledde till att den fasta kronkursen övergavs, ledde också på kort sikt till en lägre inkomstandel och en högre exportandel. Under de senaste åren har Sveriges andel av världsinkomsten varit konstant eller till och med ökat något, tack vare den relativt goda ekonomiska utvecklingen under det senaste årtiondet och den allt svagare dollarn, medan trenden för exportandelen är fortsatt negativ. Med andra ord bekräftar Figur 2.3. exportparadoxen: det går ganska bra

⁶ Man kan tala om två typer av appreciering av valutor. En nominell appreciering är en situation då valutakursen stärks – landets valuta blir dyrare. En real appreciering uppstår då valutakursen är oförändrad men inflationen i landet är högre än inflationen i omvärlden. Resultatet är att landets varor och tjänster blir dyrare på de internationella marknaderna, på samma sätt som om valutakursen hade stärkts. Utvecklingen under andra halvan av 1980-talet, med fast växelkurs men relativt hög inflation, är ett exempel på en real appreciering av kronan.

för den svenska ekonomin, men exporten fortsätter ändå att tappa världsmarknadsandelar.

Figur 2.3 Sveriges andelar av världens BNP och varuexport 1960-2006



Källa: Kommerskollegium, 2008.

En slutsats baserad på diskussionen ovan är att den långsiktiga trenden för Sverige och andra mogna industriländer sannolikt pekar mot fortsatta förluster av exportandelar, åtminstone så länge BRIC-länderna⁷ och andra tillväxtekonomier håller fast vid exportinriktade tillväxtstrategier och fortsätter att växa snabbt. Hur länge kommer denna process att fortsätta? Det är troligt att dagens stora tillväxtekonomier så småningom kommer att hamna i en situation där löneökningar och valutakursförändringar leder till att exporttillväxten avtar och där den inhemska efterfrågan blir en starkare drivkraft. En långsiktig jämvikt karakteriseras förmodligen av att stora länder har en exportandel som är klart mindre än deras BNP-andel, medan små länder har en andel av exporten som jämförelsevis är större. I detta perspektiv är en gradvis minskning av Sveriges andel av världens varuexport oundviklig, och utgör inte nödvändigtvis ett tecken på svagheter i ekonomin. Situationen för

⁷ BRIC-länderna är ett samlingsnamn för de stora tillväxtekonomierna Brasilien, Ryssland, Indien och Kina (Goldman Sachs, 2007).

andra mogna industriländer är liknande. Utvecklingen är oroande först om Sveriges marknadsandelar krymper snabbare än jämförbara länder. En ytterligare slutsats är att vi bör vara försiktiga med att tolka den kortsiktiga utvecklingen. En ökning av exportmarknadsandelarna kan till exempel vara ett resultat av svag inhemsk efterfrågan eller följderna av valutakursförändringar, som i sin tur är ett tecken på svagheter i den inhemska ekonomin.

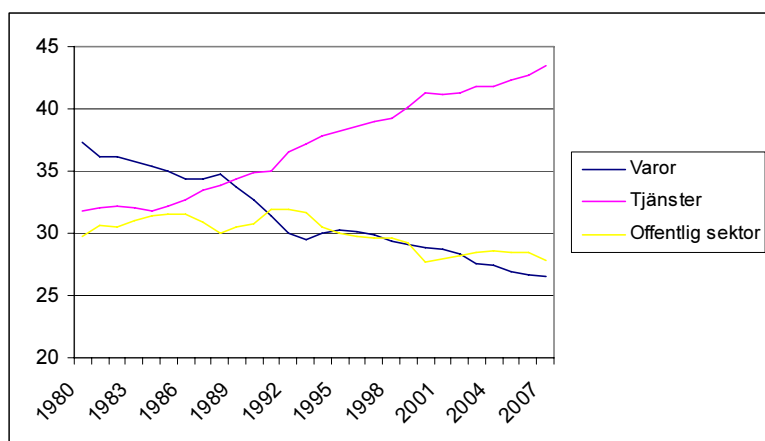
2.2 Tjänsternas ökande betydelse

Även om tillverkningsindustrin fortfarande har en central betydelse för den svenska samhällsekonomin får tjänsterna allt större betydelse. Enligt SCB:s officiella statistik genererades 44 procent av Sveriges förädlingsvärde år 2007 genom privata tjänster. Den offentliga sektorn hade en andel på 15 procent, ideella organisationer producerade drygt en procent av förädlingsvärdet, medan varuproducenter stod för 28 procent; resterande andel utgjordes av produktskatter.⁸ Av det totala antalet arbetade timmar ägnades ungefär 43 procent till tjänsteproduktion, medan tillverkningsindustrin hade 27 procent, den offentliga sektorn 28 procent, och ideella organisationer stod för de kvarvarande 2 procentenheterna.

Tjänsternas höga andel av det nationella förädlingsvärdet är resultatet av en strukturförändring som pågått länge. Som Figur 3.4 visar översteg tjänsteproducenternas andel av arbetade timmar varuproducenternas andel redan i slutet av 1980-talet. Med tanke på att den offentliga sektorn i huvudsak producerar tjänster, och eftersom en stor del av de anställda i tillverkningsindustrin faktiskt också är sysselsatta med tjänsteproduktion – administration, marknadsföring, forskning och produktutveckling, och så vidare – kan man utan större tvivel konstatera att minst tre fjärdedelar av den svenska sysselsättningen ligger i tjänstesektorn.

⁸ Baspriset är det pris producenten får behålla vid försäljning av en vara. Det utgörs av marknadspriset minus produktskatter (skatter som betalas per enhet av en vara eller tjänst som produceras eller ingår i en transaktion, till exempel importtullar, energiskatter eller moms) plus produktsubventioner. Informationen om förädlingsvärden kommer från SCB.

Figur 2.4 Fördelningen av arbetade timmar: varor, tjänster och offentlig sektor 1980-2007 i procent



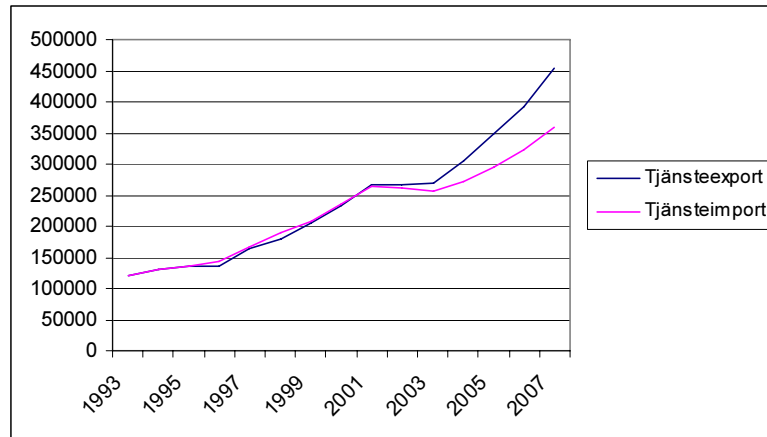
Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s statistik över nationalräkenskaperna.

Tjänsteproduktion har fått en allt större samhällsekonomisk betydelse, men det betyder inte att den varuproducerande industrin har mist sin betydelse. Det är viktigt att notera de starka kopplingarna mellan tjänste- och varuproduktionen. Många av de tjänster som utvecklats till viktiga delar av det svenska näringslivet kräver att det också finns varuproduktion. Tjänsterna har utvecklats för att möta de behov som finns i tillverkningsindustrin, och företagen som producerar tjänsterna har i många fall knoppats av från företag i tillverkningsindustrin. Utan en stark tillverkningsindustri finns det ingen inhemsk efterfrågan för industrinära tjänster. Uppdelningen i en tjänsteproducerande och en varuproducerande sektor kan därför vara missvisande, särskilt om den leder till slutsatser som antyder att fortsatta ansträngningar för att säkerställa tillverkningsindustrins konkurrenskraft inte är lika viktiga som tidigare. Istället är det ett faktum att god konkurrenskraft inom den varuproducerande industrin är en förutsättning för fortsatta framgångar för de industrinära tjänsterna.

Med denna anmärkning i åtanke kan utredningen konstatera att den inhemska expansionen av tjänster också slagit igenom i Sveriges utrikeshandel. Tjänsteexporten utgjorde knappt 19 procent av Sveriges samlade exportvärde 1995 och hade vuxit till drygt 28 procent 2007. Enligt nationalräkenskaperna ökade exporten av tjänster från 136 miljarder till 454 miljarder kronor under perioden.

Under de senaste åren har överskottet från tjänstehandeln också vuxit sig allt större: år 2007 var tjänsteexporten nästan 96 miljarder kronor större än tjänsteimporten, som Figur 2.5 visar. Figuren antyder att Sverige har utvecklat allt starkare komparativa fördelar inom tjänsteproduktion sedan millennieskiftet. Som en jämförelse kan det noteras att överskottet från varuhandeln, som ju fortfarande utgör 72 procent av total export, uppgick till 120 miljarder kronor.

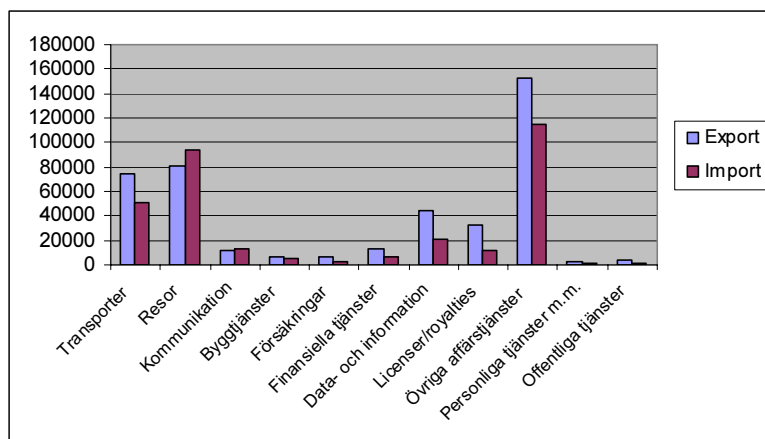
Figur 2.5 Import och export av tjänster 1993–2007 (mnkr)



Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s statistik över nationalräkenskaperna.

Flera av komponenterna i tjänstebalansen har stärkts sedan början av 2000-talet. Sverige har fortfarande ett minus i resebalansen, som Figur 2.6 visar, men intäkterna från utländsk turism i Sverige har ökat mycket snabbare än de svenska utgifterna utomlands. Det största överskottet återfinns i kategorin övriga affärstjänster, men även intäkterna från data- och informationstjänster, transporter och licenser/royalties har ökat snabbare än utgifterna.

Figur 3.6 Import och export av tjänster 2007 per undergrupp (mnkr)

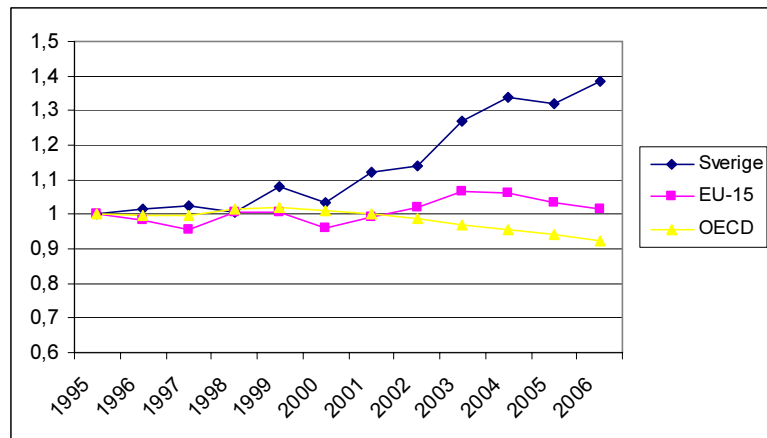


Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s statistik över nationalräkenskaperna.

En analys av tjänstexportens utveckling är viktig för att ge en balanserad bild av Sveriges handelsrelationer. Men det finns även en mer specifik anledning att undersöka tjänsterna. Den diskussion vi har fört i föregående kapitel om exportmarknadsandelar – och den bild som oftast presenteras i den allmänna debatten – är nämligen begränsad till varuexporten. När analysen breddas till att även inkludera tjänster, där den svenska exporten uppenbarligen utvecklats mycket starkt, förändras intrycket av Sveriges relativa position.

Figur 2.7 jämför förändringarna i Sveriges andel av världens samlade tjänsteexport mellan 1995 och 2006 med utvecklingen för EU-15 och OECD. Figuren är jämförbar med de figurer som presenterades i Kapitel 1 för att beskriva utvecklingen av Sveriges andelar av varuexporten. I motsats till varuexporten, där Sverige utvecklades relativt svagt, ser vi här att Sverige haft en mycket starkare utveckling än de jämförbara länderna inom OECD och EU. Sedan millennieskiftet har den svenska andelen av global tjänsteexport vuxit med nästan 40 procent, från 1,3 procent 1995 till 1,8 procent 2006. Även många andra mogna ekonomier har varit relativt framgångsrika på tjänstesidan och lyckats försvara sina marknadspositioner: EU-15 haft en stabil andel av världens tjänsteexport, och minskningen för OECD har varit mindre än 10 procent.

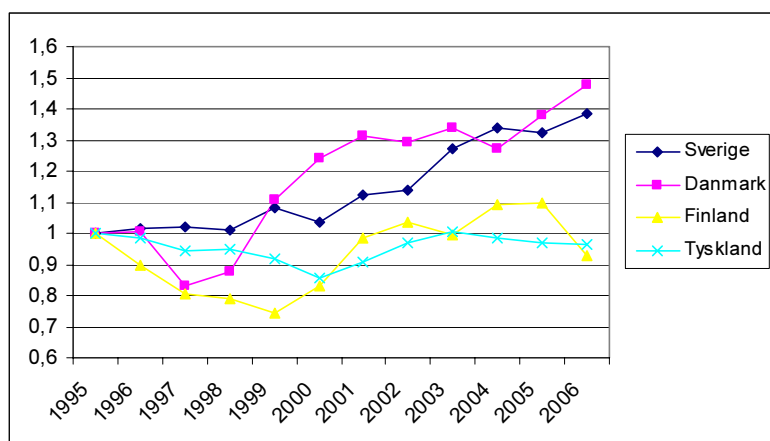
Figur 2.7 Förändringar i Sveriges andelar av global tjänsteexport, 1995–2006 (1995=1)



Källa: WTO Statistics Database, 2008.

Den svenska utvecklingen är framgångsrik även i jämförelse med den referensgrupp vi definierat tidigare. Figur 2.8 jämför Sverige med Danmark, Finland och Tyskland, och visar att Danmark är det enda landet som uppvisar en starkare utveckling än Sverige under perioden 1995–2006. Tyskland, som är en av de få mogna ekonomierna som lyckades öka sina andelar på varumarknaden, förlorade något på tjänstesidan. Marknadsandelarna för övriga referensländer återfinns i Bilaga 3, där det framgår att Storbritannien också utvecklats starkt, medan USA, Japan, Schweiz och Österrike tappat betydande andelar. Som en ytterligare jämförelse kan det noteras att Kina fördubblade sin andel av världens tjänsteexport från 1,1 till 3,3 procent medan Indien ökade från 0,6 till 2,7 procent under samma period.

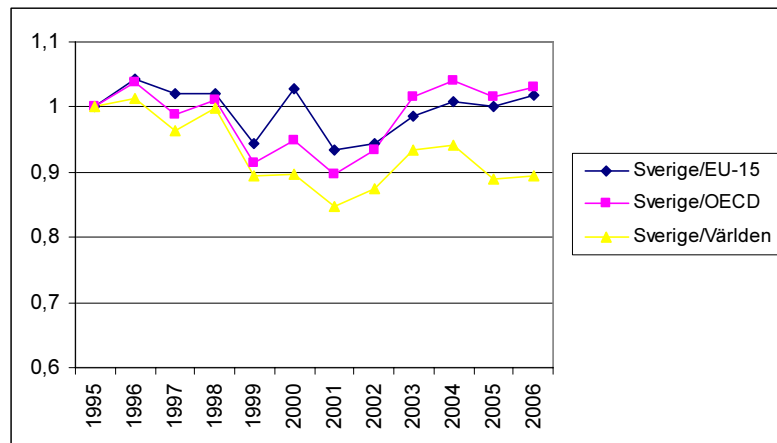
Figur 2.8 Förändringar i länders andelar av global tjänsteexport 1995–2006 (1995=1)



Källa: WTO Statistics Database, 2008.

Om vi kombinerar informationen om varuexport som diskuterades i Kapitel 1 med denna statistik över tjänsteexport får vi en bild av Sveriges totala export. I Figur 1.2 illustrerades utvecklingen av den svenska varuexporten i förhållande till den sammanlagda exporten från världen, OECD och EU-15: resultatet var att Sverige tappat ungefär 20 procent i jämförelse med utvecklingen för världsexporten, och cirka 5 procent jämfört med OECD och EU-15. Figur 2.9 nedan visar summan av varu- och tjänstehandeln har utvecklats. I jämförelse med världen tappar Sverige fortfarande: Kina och Indien tar andelar både i varu- och tjänstehandeln. Förlusten är dock betydligt mindre nu, och ligger på drygt 10 procent. I jämförelse med OECD och EU-15 har Sverige inte tappat något. Efter en svacka i början av 2000-talet har tjänsteexportens snabba tillväxt bidragit till att Sverige ökat sina andelar av den samlade exporten från OECD och EU-15. Denna beskrivning stämmer betydligt bättre med bilden av Sveriges goda makroekonomiska utveckling under den senaste tioårsperioden än vad analysen av enbart varuexporten gjorde.

Figur 2.9 Förändringar i Sveriges andelar av exporten av varor och tjänster från Världen, OECD, och EU15, 1995–2006 (1995=1)



Källa: Comtrade och WTO Statistics Database, 2008.

I föregående kapitel kunde vi följa utvecklingen av varuexporten i detalj, men det är svårt att gå vidare med mera noggranna analyser och jämförelser av tjänsteexporten. Orsaken är att den internationella statistiken över tjänstehandel är mycket mindre komplett än statistiken på varusidan. Det grundläggande problemet är naturligtvis att flöden av varor är relativt lätta att observera och mäta, medan tjänstehandel i många fall är abstrakt och svår att observera. Inom WTO:s tjänstehandelsavtal GATS identifieras till exempel fyra olika sätt att leverera tjänster, som skiljer sig mycket när det gäller möjligheterna att mäta flöden. Den gränsöverskridande handel som sker när en tjänst levereras från ett land till ett annat är till exempel mycket svår att observera: om en konsulttjänst levereras via Internet från ett land till ett annat finns kanske inga andra spår än de betalningsflöden som följer. Det är också svårt att mäta de tjänster som levereras genom att personer rör sig mellan länder för att utföra tillfälliga arbeten – den tjänsteexport som sker genom att utländska turister konsumerar varor i Sverige mäts heller inte med stor precision. Dessutom kräver många typer av tjänstehandel att leverantören etablerar ett dotterbolag på den utländska marknaden, och de flöden av tjänster som omfattas av multinationella företags

verksamhet fångas sällan upp i sin helhet.⁹ Det är därför inte förvånande att många länder har bristfällig statistik över sin tjänstehandel.

I Sverige samlas information om både varu- och tjänstehandel genom enkäter till företagen, vilket möjliggör en någorlunda heltäckande bild även av tjänstehandeln. De länder som valt att förlita sig på tullstatistik och information från centralbanker för sin statistikinsamling kan mäta varuhandeln väl, men har en mer bristfällig information över tjänstetransaktionerna. Det bör dock noteras att den svenska statistiken över tjänstehandeln har två mycket betydande svagheter som innebär att tjänsteexportens betydelse normalt underskattas.

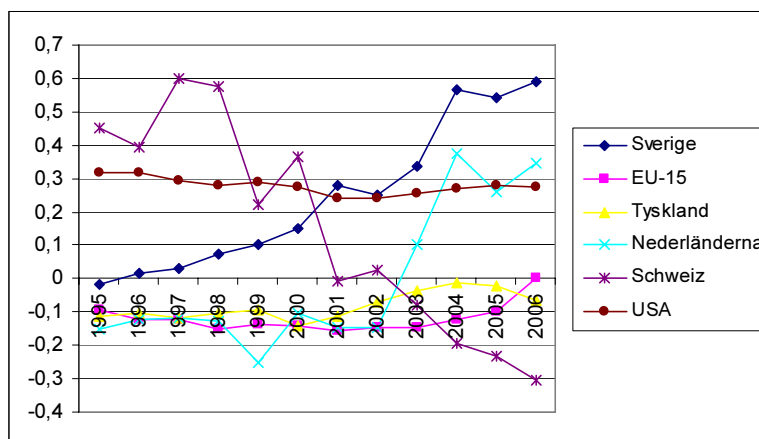
För det första finns ingen detaljerad statistik över den tjänsteexport som sker via företagen i tillverkningsindustrin – en systematisk rapportering av tjänsteexporten avkrävs endast av företag i tjänstesektorn. Detta är en betydande brist, eftersom många exportföretag levererar komplicerade produkter som har ett mycket stort tjänsteinnehåll. För det andra finns det ingen systematisk behandling av de tjänsteflöden som ligger till grund för etableringen av multinationella företag, vare sig de är varu- eller tjänsteproducenter. Den dominerande teoretiska förklaringen till uppkomsten av multinationella företag är att moderbolaget har skapat olika typer av immateriella tillgångar – patent och varumärken, kunskap om organisation och ledning, tillverkningsprocesser, FoU och design, marknadsföring eller andra specialkunskaper – som kan användas både hemma och utomlands (Carr m.fl., 2001). Etableringen av ett utländskt dotterbolag kräver att vissa av dessa tillgångar förs över till dotterbolaget. I praktiken sker överföringen genom export av kunskap och andra former av tjänster. Dessa flöden ger vissa spår i tjänstehandelsstatistiken, men den bild som skissas i den offentliga statistiken är inte komplett.

De transaktioner som krävs för att skapa och driva utländska dotterbolag återspeglas till viss del som betalningar för licenser och royalties i tjänstehandelsstatistiken (en stor del av dessa transaktioner sker inom multinationella företag), men näringslivet har ingen systematisk rapportering av de tjänsteflöden som sker genom att experter skickas ut för att överföra kunskap eller de insatser

⁹ Dessa former för tjänstehandel överensstämmer med de fyra leveranssätt som diskuteras i det internationella handelsavtalet GATS (General Agreement on Trade in Services) som är en del av WTO-avtalet. Där talas om gränsöverskridande handel (cross border supply), konsumtion utomlands (consumption abroad), lokal etablering (commercial presence) och tillfällig personrörlighet (temporary movement of natural persons).

som görs när anställda från dotterbolagen utbildas i Sverige. Den internationella statistiken som ändå finns att tillgå visar att Sverige har en stark position som kunskapsproducent och bas för multinationella företag. Om vi jämför de betalningar för licenser och royalties som registreras i bytesbalansen är det endast i Schweiz och Nederländerna som denna typ av kunskapsexport är mer betydelsefull än i Sverige. I båda länderna utgör inflödet av licenser och royalties omkring 2 procent av BNP, medan motsvarande siffra för Sverige ligger på 1 procent av BNP. Genomsnittet för EU-15 är knappt 0,4 procent av BNP. Ser vi till nettointäkterna från licenser och royalties ligger Sverige på första plats i gruppen. Som Figur 2.10 visar har Sverige utvecklats från en nettoimportör av dessa tjänster år 1995 till en stor nettoexportör idag: år 2006 motsvarade nettoexporten av licenser och royalties 0,6 procent av BNP. Även Nederländerna och USA har betydande nettoexport på området, medan de flesta andra länder är nettoimportörer.

Figur 2.10 Nettoexport av licenser och royalties 1995–2006, procent av BNP för Sverige, EU och referensländer



Källa: OECD, 2008 c.

En annan del av de transaktioner som ligger till grund för utländska direktinvesteringar syns också i betalningsbalansen som kapitalflöden i form av vinster och utdelningar från svenskägda företag. Informationen om vinster och utdelningar är dock både svårtillgänglig och svårtolkad, bland annat på grund av att en stor del av vinsterna återinvesteras och på grund av att skillnader i skattenivåer

påverkar företagens internationella redovisning. För att ändå försöka få en uppfattning om kvantiteten av dessa transaktioner kan statistiken över avkastning från direktinvesteringar i utlandet jämföras med exporten av varor och tjänster. År 2006, då den svenska varuexporten uppgick till 1096 miljarder kronor och tjänsteexporten summerade till 370 miljarder kronor, var avkastningen från direktinvesteringar 243 miljarder kronor. Med andra ord motsvarade tjänsteexporten 34 procent och de registrerade flödena från utlandsinvesteringar 22 procent av Sveriges totala intäkter från varuexport. Inkomster från tjänsteexport och direktinvesteringar utomlands är viktigare för Sverige än för de flesta andra länder, och har också vuxit snabbare under det senaste årtiondet. Denna utveckling syns inte direkt i exportmarknadsandelarna.

2.3 Direktinvesteringar och internationell handel

Utländska direktinvesteringar (UDI) har fått en allt större betydelse i den globala ekonomin. Liksom för tjänstehandeln har utländska direktinvesteringar – både utgående och inkommande – en allt större inverkan på svensk ekonomi. Tabell 2.1 sammanfattar direktinvesteringarnas roll i Sverige och våra referensländer. Den vänstra halvan av tabellen visar stocken av svenska direktinvesteringar i utlandet som andel av BNP under senare årtionden, och det framgår tydligt att Sverige hör till de länder som är mest beroende av sina multinationella företag. År 2006 motsvarade stocken av utlandsinvesteringar nästan 70 procent av BNP, medan genomsnittet för EU inte uppgick till mer än 45 procent. Nederländerna och Schweiz är de enda två länder där stocken av utgående direktinvesteringar utgör en större andel av ekonomin än i Sverige – den stora export av licenser och royalties från dessa båda länder som noterades i föregående avsnitt speglar just det faktum att de utgör hemvist för många stora multinationella företag. När det gäller stocken av inkommande direktinvesteringar är det endast Nederländerna som uppvisar en något högre kvot än Sverige. Detta är en effekt av att svensk samhällsekonomi domineras av multinationella företag¹⁰.

¹⁰ Med multinationella företag avses här företag med produktion i flera länder.

Tabell 2.1 Utgående och inkommande direktinvesteringar som andel av BNP: Sverige och referensländerna, 1985–2006

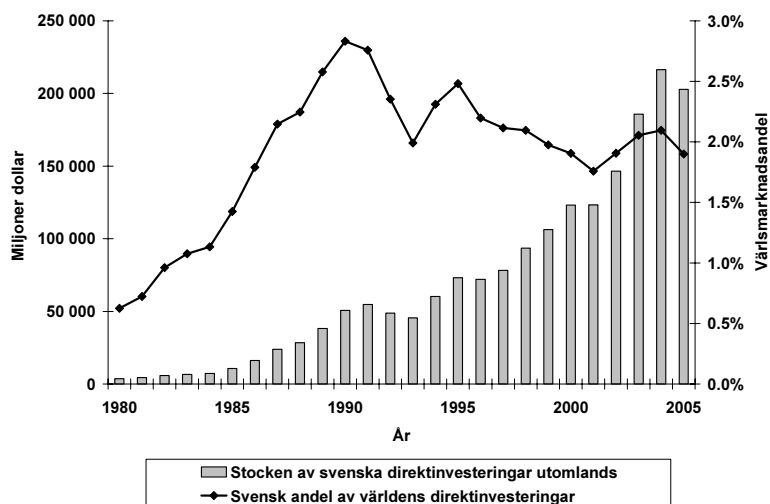
| Region/land | Stock av utgående direktinvesteringar som andel av BNP | | | | | Stock av inkommande direktinvesteringar som andel av BNP | | | | |
|----------------|--------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 | 2006 | 1985 | 1990 | 1995 | 2000 | 2006 |
| EU | 10,3 | 11,4 | 14,5 | 36,4 | 44,9 | 9,1 | 10,5 | 12,6 | 26,0 | 38,0 |
| Österrike | 1,6 | 2,9 | 4,9 | 12,8 | 24,0 | 5,2 | 6,6 | 8,2 | 15,7 | 24,2 |
| Danmark | 3,0 | 5,4 | 13,6 | 45,7 | 54,5 | 5,9 | 6,8 | 13,1 | 46,0 | 50,3 |
| Finland | 3,3 | 8,1 | 11,5 | 43,2 | 43,1 | 2,4 | 3,7 | 6,5 | 20,1 | 30,5 |
| Tyskland | 8,5 | 8,9 | 10,6 | 28,5 | 34,7 | 5,3 | 6,5 | 6,6 | 14,3 | 17,4 |
| Nederländerna | 34,7 | 34,8 | 39,9 | 79,0 | 98,5 | 17,9 | 22,4 | 26,8 | 63,1 | 68,2 |
| Sverige | 10,2 | 20,9 | 29,2 | 50,9 | 68,4 | 4,1 | 5,2 | 12,4 | 38,8 | 56,8 |
| Storbritannien | 22,0 | 23,2 | 26,9 | 62,2 | 62,6 | 14,1 | 20,6 | 17,6 | 30,4 | 47,8 |
| Norge | 1,7 | 9,4 | 15,2 | 27,7 | 36,0 | 11,7 | 10,7 | 12,7 | 15,1 | 19,8 |
| Schweiz | 25,3 | 27,9 | 44,9 | 93,4 | 144,1 | 10,2 | 14,4 | 18,0 | 34,9 | 54,7 |
| Kanada | 12,3 | 14,8 | 20,3 | 33,3 | 35,4 | 18,4 | 19,7 | 21,2 | 29,8 | 30,4 |
| USA | 5,7 | 7,4 | 9,5 | 13,4 | 18,0 | 4,4 | 6,8 | 7,2 | 12,8 | 13,5 |
| Japan | 3,3 | 6,7 | 4,5 | 6,0 | 10,3 | 0,4 | 0,3 | 0,6 | 1,1 | 2,5 |

Källa: UNCTAD, 2007.

De flesta mogna ekonomier har uppvisat en snabb tillväxt i utflödet av utländska direktinvesteringar under de senaste årtiondena. Svenska företag utmärker sig trots det som mycket aktiva investerare utanför hemlandet. Det har lett till att Sveriges andel av världens samlade utlandsinvesteringar ökat kraftigt sedan början av 1990-talet. 1980 hade Sverige 0,6 procent av världens utgående UDI-stock; 2006 var andelen närmare 2 procent (Figur 2.11). I början av 1990-talet var den svenska andelen som högst med nästan 3 procent. Det är viktigt att notera att minskningen sedan dess inte beror på att svenska multinationella företag är mindre aktiva. Orsaken till nedgången av Sveriges andel är istället att många svenska multinationella företag köpts upp eller gått samman med utländska företag. De uppköpta bolagen inkluderar SAAB:s och Volvos bildivisioner. Astra, ABB, och Stora Enso är exempel på samgåenden mellan svenska och utländska företag där bolagets hemvist placerats utanför Sverige. I fallen Autoliv, Nordea och Telia Sonera ligger däremot huvudkontoren i Sverige. Dessa affärer bidrog till att höja det utländska ägandet på Stockholmsbörsen från 7 procent till 40 procent mellan 1989 och 1999 (Sundin och Sundqvist, 2001). Totalt stod svenskägda multinationella företag för 20 procent av

den svenska sysselsättningen år 2006, medan utlandsägda företag hade 24 procent av sysselsättningen. Inom tillverkningsindustrin är andelarna ännu högre: svenskägda multinationella företag hade 33 procent och utländska 35 procent av sysselsättningen år 2006 (ITPS, 2007; ITPS, 2008).

Figur 2.11 Stocken av svenska direktinvesteringar utomlands: miljarder USD och andel av världens utgående direktinvesteringsstock 1980–2006



Källa: Kommerskollegium, 2008.

Med tanke på att en mycket stor del av de utländska etableringarna i Sverige utgörs av uppköp snarare än nyetableringar – och eftersom en stor del av de uppköpta företagen var multinationella redan innan de köptes upp – är det svårt att se tydliga skillnader mellan svenskägda och utlandsägda multinationella företag som är verksamma i Sverige.¹¹ Detta är också en av slutsatserna i den jämförelse av företag med minst 50 anställda som görs i Kokko och Gustavsson (2003): de två grupperna av företag har liknande karaktär, och istället för att skilja mellan svenska och utländska företag är det mer relevant att skilja mellan multinationella och

¹¹ Hälften av alla utländska etableringar i Sverige sker genom uppköp och nyetableringarna står för omkring 29 procent. Inom tillverkningsindustrin är uppköpen ännu vanligare. De bolag som etablerades genom uppköp sysselsatte 73 procent av alla anställda i utlandsägda företag år 2006 (ITPS, 2007).

icke-multinationella företag. De processer som påverkar svenskägda multinationella företag påverkar också de utlandsägda multinationella företagen i Sverige.

Det finns en omfattande litteratur som undersökt hur investeringar utomlands påverkar hemlandets produktion, sysselsättning och export. En stor del av analyserna som gjordes mellan mitten av 1970-talet och 1990-talet byggde på svensk statistik. Svenska företag var tidiga med att investera utanför hemlandet och Sverige var länge ett av få länder som systematiskt samlade in information om företagens utlandsverksamhet¹². Eftersom trösklarna för att etablera utlandsproduktion var höga och det fanns få tvingande motiv för att utveckla internationella produktionssystem var antalet svenska multinationella företag relativt litet fram till mitten av 1980-talet: det fanns drygt ett hundratal svenskägda multinationella koncerner, främst inom tillverkningsindustrin (Swedenborg m.fl., 1988). Därmed var det relativt enkelt att samla in den information som var nödvändig för att följa utlandsverksamhetens expansion. Under de senaste två årtiondena har situationen förändrats.

Tekniska framsteg – inte minst inom informations- och kommunikationsteknologin – har gjort det enklare att organisera och styra komplexa produktionsprocesser som omfattar verksamhet i flera olika länder (Birkinshaw & Hagström, 2002). Detta gäller även marknadsföring, där internationaliseringen av media gjort det möjligt att nå ut till många marknader på samma gång. Samtidigt har handelsreformer på både det globala och regionala planet resulterat i lägre handelshinder, vilket underlättat flödet av insats- och färdigvaror mellan bolagsdelar som är lokaliserade i olika länder. Resultatet är att det nu går att dela upp produktionsprocessen i olika verksamheter som skiljer sig åt avseende behovet av arbetskraft, kapital, råvaror, tekniskt kunnande och andra produktionsfaktorer, och att lokalisera varje del av processen i det land som har de bästa förutsättningarna för just den typen av verksamhet. Tack vare relativt låga transportkostnader har denna geografiska fragmentering av produktionen varit lönsam: genom att lägga arbetsintensiva delar där lönerna är låga och kunskapsintensiva delar i ledande kunskapscentrum har det varit möjligt för företagen att sänka produktionskostnaderna med upprätthållen teknisk nivå. Den allt hårdare internationella konkurrensen driven av liberaliserad handel har gjort det nödvändigt för många företag att bli multi-

¹² Statistiken samlades in genom enkätundersökningar av Industrins Utredningsinstitut, nuvarande Institutet för Näringslivsforskning.

nationella. När konkurrenterna pressar sina kostnader genom att fragmentera produktionsprocesserna – och om tullar och handels hinder inte längre skyddar hemmamarknaden – blir det nödvändigt för företagen att internationaliseras.

Följaktligen har antalet multinationella företag ökat kraftigt under de senaste årtiondena, och det har blivit svårare att följa näringslivets utlandsverksamhet i detalj. Ovan nämndes att antalet svenska multinationella företag i mitten av 1980-talet var drygt 100. I slutet av 1990-talet hade antalet ökat till 805 (ITPS, 2002). År 2006 var siffran 1268 (ITPS, 2008). På 1980-talet var det i första hand stora företag som kunde bli multinationella: trösklarna för att bedriva verksamhet i flera olika länder var höga. Idag klassas över hälften av de svenska multinationella koncernerna (647 av 1268 koncerner) som småföretag, eftersom de har färre än 50 anställda i Sverige (ITPS, 2008). Tjänstekoncernernas andel har också ökat kraftigt och tjänstesektorn svarade år 2006 för 58 procent av antalet koncerner och 40 procent av de utlandsanställda. Även om många av storföretagen fortfarande besvarar de regelbundna enkätundersökningarna om utlandsverksamhet från Institutet för Näringslivsforskning är bortfallet stort¹³ och den statistik som samlas in är inte längre representativ för näringslivet. Den officiella statistik som rapporteras av SCB och ITPS har också stora brister: den information om utlandsverksamhet som publiceras rör antalet anställda, men produktion och försäljning i utlandet saknas helt. Det har därför blivit allt svårare att följa de svenska multinationella företagens utlandsverksamhet, och därmed också svårare att se hur besluten om utlandsproduktion påverkar svensk export.

2.3.1 Utlandsinvesteringar och export

Förutom de svårigheter som har att göra med tillgången till relevant och tillförlitlig information om de multinationella företagens utlandsverksamhet är ett ytterligare problem att det finns flera olika typer av direktinvesteringar som har olika förväntade effekter på exporten från hemlandet. I princip kan man skilja på två typer av investeringar. Horisontella direktinvesteringar är projekt som replikerar hemmaverksamheten i utlandet. Vertikala direktinvesteringar uppstår när verksamheten hemma och i utlandet fokuse-

¹³ I den senaste enkäten, år 2003, var svarsfrekvensen 30 procent.

rar på olika delar av värdekedjan. Ut ett teoretiskt perspektiv är det sannolikt att horisontella investeringar tenderar att ha negativa effekter på hemlandets varuexport, medan effekterna av vertikala investeringar är oklara. I de fall moderbolaget exporterade till den utländska marknaden innan den horisontella utlandsinvesteringen genomfördes är det troligt att exporten minskar när det utländska dotterbolaget väl har kommit igång med sin verksamhet. Effekten kan vara särskilt tydligt om det utländska dotterbolaget inte endast producerar för den egna marknaden, utan fungerar som exportplattform¹⁴ och säljer till andra nationella marknader. I de fall det inte fanns någon export i utgångsläget uppkommer naturligtvis inte heller någon effekt på exporten.

Effekterna på hemlandets export av vertikala direktinvesteringar beror på vilken av länkarna i värdekedjan som läggs utomlands och hur mycket kostnaderna kan sänkas genom billigare utländsk produktion. Om de utländska dotterbolagen är specialiserade på råvaror och arbetsintensiva processer i tidiga delar av värdekedjan är det inte troligt att hemlandets export minskar. Tvärtom, om produktionskostnaderna kan sänkas så mycket att det multinationella företagens konkurrenskraft och totalförsäljning ökar kan hemlandets export också öka (även om importinnehållet i exporten ökar). Om dotterbolagen återfinns i senare delar av värdekedjan (till exempel slutmontering) finns det större risk för att exporten från hemlandet faller. Resultaten beror dock på hur mycket företagens totala försäljning ökar tack vare utlandsverksamheten. Det är möjligt att den förlorade exporten av färdigvaror från hemlandet kan kompenseras fullt ut av export av insatsvaror och komponenter till de utländska dotterbolagen som monterar och säljer de färdiga produkterna.

En följd av att det finns olika typer av direktinvesteringsprojekt är således att det inte finns någon tydlig teoretisk vägledning för hur direktinvesteringar påverkar exporten. Frågan kompliceras dessutom av att de allra flesta direktinvesteringar i verkligheten omfattar både horisontella och vertikala komponenter. Till och med rent horisontella projekt kräver oftast någon typ av resurser från hemlandet – i extremfallet kanske det enda som exporteras hemifrån är den kunskap som krävs för att producera företagens unika vara eller tjänst, men i flesta fall ingår också insatsvaror från

¹⁴ Se diskussion om exportplattformar: avsnitt 2.3.4.

hemlandet. Frågan om hur direktinvesteringar i utlandet påverkar exporten är därför i huvudsak en empirisk fråga.

Den empiriska litteraturen omfattar både företagsekonomiska och nationalekonomiska studier, med både fallstudier och mera aggregerade ekonometriska analyser. Fallstudierna har oftast sökt utröna vad som skulle ha hänt i det specifika fallet om utlandsinvesteringen inte hade genomförts, medan de statistiska analyserna letar efter generella samband i större statistikmaterial. Slutsatserna från fallstudierna är blandade. De tidigaste bidragen, till exempel Stobaugh m.fl. (1976) som studerade USA och Johanson & Vahlne (1977) och SOU (1981a, 1981b) som fokuserade på svenska företag, kom fram till att effekten på export och sysselsättning i hemlandet var positiv. Investeringar i lågteknologiska sektorer med höga transportkostnader ansågs särskilt gynnsamma.

Det bör dock noteras att resultaten byggde på mycket specifika antaganden om vad som skulle hänt utan utlandsinvesteringarna. Alternativet förutsattes vara mycket begränsad export från hemlandet: utlandsinvesteringar sågs som en förutsättning för att nå en stor marknadsandel på den utländska marknaden. Detta antagande kritiserades hårt av bland andra Frank och Freeman (1978), som noterade att tidigare studier i huvudsak byggde på enkäter och intervjuer med företagsledare som hade ett intresse av att presentera investeringsbesluten i en god dager. Dessa forskare använde därför en formell modell med statistik över produktionskostnader, efterfrågeförhållanden och intäkter för att skatta hur mycket av den utländska marknadsandelen som skulle ha överlevt med enbart export. Svaret var ”upp till 40 procent”. Med detta alternativa tillvägagångssätt såg utlandsinvesteringarna mindre attraktiva ut: effekten på hemlandets sysselsättning och export var negativ. Bergsten m.fl. (1978) menade dock att modellen var felspecificerad och presenterade en egen analys som kom fram till att hemlandet gynnades.

Diskussionen om vad som verkligen är alternativet till utlandsinvesteringar fortsätter. I en av de senare studierna på området jämför Barba m.fl. (2004) en grupp italienska multinationella företag med en noggrant matchad grupp icke-multinationella företag och kommer fram till att effekterna på sysselsättning och tillväxt är mycket små, med en viss positiv effekt på produktivitet, konkurrenskraft och export. Svårigheten med denna typ av jämförelser är naturligtvis att identifiera rätt kontrollgrupp. Om UDI verkligen är

en förutsättning för långsiktig överlevnad för det enskilda företaget är det inte lätt att i efterhand hitta lämpliga jämförelseobjekt.

Problemen med att definiera alternativ till utlandsinvesteringar diskuteras sällan i de mera national ekonomiskt inriktade studierna. Istället undersöker dessa relationen mellan export från hemlandet och olika oberoende variabler på företags-, industri- eller landnivå, varav graden av multinationalitet (baserat på värdet av utländska tillgångar, utländsk sysselsättning eller utländsk produktion) är en förklaringsvariabel. Om den beräknade koefficienten för denna variabel är negativ tolkas det som en indikation på att utlandsproduktion och hemlandsexport är substitut; om koefficienten är positiv är det förenligt med en process där utlandsinvesteringarna gynnar (det vill säga är komplementära till) export från hemlandet. Denna typ av analyser var vanliga i USA på 1970-talet, och de flesta av de tidiga studierna (Horst, 1974; Bergsten m.fl., 1978; Lipsey och Weiss, 1981 och 1984; Kravis och Lipsey, 1988) kom fram till att komplementaritet var viktigare än substitution. Senare amerikanska studier har presenterat liknande resultat (Brainard, 1997).

De första svenska studierna om relationen mellan export och UDI kom också på 1970-talet, och utnyttjade den detaljerade informationen i IUI:s statistik över svenska företags verksamhet i utlandet. En viktig innovation i de svenska studierna (Swedenborg, 1979 och 1982) var insikten att både export och utlandsinvesteringar påverkas av samma faktorer. Fram till första halvan av 1990-talet liknade resultaten trots det de amerikanska studierna. Även om utlandsetablering vanligtvis ersatte viss export av färdigvaror från Sverige till oberoende kunder i världlandet kompensterades detta av ökad insatsvaruexport till egna dotterbolag. De positiva resultaten antydde att svenska företag kunde öka sina utländska marknadsandelar betydligt genom att tillverka på plats, och att behovet av insatsvaror hemifrån generellt var högt (Swedenborg, 1979, 1982, 1985; SOU 1981:33; Blomström m.fl., 1988).

Efter 1980-talets mitt verkar bilden ha förändrats. Enligt Svensson (1996) har effekten på hemlandsexporten blivit milt negativ, av flera skäl. Den främsta anledningen är att även svenska multinationella företag börjat bygga internationella produktions-system, med omfattande handelsströmmar mellan dotterbolag i olika länder och export från dotterbolagen till tredje land. Dessa handelsströmmar ersätter i viss utsträckning tidigare export från Sverige. En annan anledning är att företagens internationella expansion i allt större utsträckning genomförs via uppköp av existerande

bolag. Eftersom de förvärvade bolagen oftast har välutvecklade nätverk av underleverantörer är behovet av svenska insatsvaror mindre, åtminstone på kort sikt. Betydelsen av verksamheten i hemlandet har alltså minskat, vilket också syns i utvecklingen av företagens sysselsättning: den svenska andelen av de 80 största svenska multinationella industrikoncernernas sysselsättning minskade från 44 procent år 1990 till 31 procent år 2000 och 25 procent år 2006 (ITPS 2002; ITPS, 2008).

Studier av Japan (Lipsey m.fl., 2000a, 2000b; Head och Ries, 2001), Frankrike (Fontagné och Pajot, 2002; Chédor m.fl., 2002), Australien (Productivity Commission, 2002) och ett antal andra länder har givit liknande resultat. Lipsey (2004) sammanfattar litteraturen med slutsatsen att investeringar utomlands inte verkar leda till någon stor förflyttning av produktionskapacitet från hemlandet, även om det finns skillnader mellan olika investeringsprojekt. Risken för exportminskningar är större om investeringen är horisontell snarare än vertikal, inriktad på ett industriland snarare än ett u-land, och skalfördelarna i produktionen återfinns på anläggningsnivå snarare än företagsnivå. För svenska utlandsinvesteringar har skillnaden mellan vertikala och horisontella projekt noterats bland andra av Braunerhjelm m.fl. (2005), medan skillnaderna mellan investeringar i i-länder och u-länder diskuteras av Braconier och Ekholm (2000). Effekten av FoU- och teknologiintensitet är dock omtvistad. Braunerhjelm och Oxelheim (2000) menade att det fanns en större risk för att utlandsinvesteringar är substitut för hemlandsexport i FoU- och teknologiberoende verksamheter än i råvarubaserade verksamheter, medan Norbäck (2001) ansåg att det var mindre sannolikt att utlandsproduktion skulle kunna ersätta svensk export i FoU-intensiva sektorer.

2.3.2 Utlandsinvesteringar: effekter på sysselsättning och inkomster

Medan det finns skilda uppfattningar om effekterna av utlandsinvesteringar på export är det större enighet vad gäller effekterna på arbetsmarknaden. Den dominerande uppfattningen är att utlandsinvesteringar i de flesta fall leder till att sysselsättningen i hemlandsverksamheten faller något (Kravis och Lipsey, 1988; Brainard och Riker, 1997; Riker och Brainard, 1997; Faini m.fl., 1998; Braconier och Ekholm, 2000; Konings och Murphy, 2001; Cuyvers

m.fl., 2002). Det kan verka paradoxalt att sysselsättningen sjunker medan produktionen och exporten förblir oförändrad, eller till och med ökar. Orsaken är att direktinvesteringarna bidrar till omfattande strukturförändringar. De verksamheter som flyttas till dotterbolagen från rika hemländer är ofta relativt arbetsintensiva, medan de delar av produktionen som blir kvar hemma är kapital- och kunskapsintensiva. Tack vare ökad specialisering och högre arbetsproduktivitet kan en mindre mängd arbetskraft producera och exportera lika mycket eller till och med mer än innan utlandsinvesteringen. Den ökade specialiseringen och produktiviteten är också till gagn för arbetskraften, som ofta kan räkna med både mer kvalificerade arbetsuppgifter och högre lön (Hakkala m.fl., 2008). En orsak är att huvudkontorsverksamheterna ofta blir kvar i hemlandet.

En förutsättning för att utlandsinvesteringarna ska ha dessa positiva effekter på inhemska inkomster är att företagsklimatet i hemlandet är fördelaktigt och skapar goda förutsättningar för avancerad produktion. I den svenska debatten har det till exempel förekommit en omfattande diskussion om huruvida Sverige erbjuder tillräckligt goda förutsättningar för att kunna behålla de multinationella företagens huvudkontor i landet. Några av utmaningarna på detta område är att säkerställa tillgången på kvalificerad arbetskraft och se till att beskattningen av kapital och arbete inte missgynnar Sverige (Braunerhjelm, 2001; Bäckström 2008). Det är emellertid inte enbart huvudkontoren som påverkas av företagsklimat, utan detsamma gäller övriga delar av de multinationella företagens verksamhet. Små hemländer som Sverige får endast de arbetstillfällen som är väl anpassade till förutsättningarna i hemlandet, och dessa är inte nödvändigtvis de allra mest kvalificerade verksamheterna. Företagsklimatet påverkar vad och hur mycket som produceras i hemlandet och därmed även vad och hur mycket som kommer att exporteras. Svenskägda multinationella företag stod för 38 procent av Sveriges varuexport 2006, med en motsvarande andel för utlandsägda multinationella företag (ITPS, 2008). Hakkala (2003) analyserar dynamiken i de största multinationella företagen och visar att omsättningen av arbetstillfällen är mycket stor, och att sysselsättningsstrukturen snabbt kan förändras. Hakkala och Kokko (2000), Fors och Kokko (2001) samt Kokko (2002) pekar på riskerna med denna dynamik genom att uppmärksamma hur attraktiva arbetstillfällen försvann från Sverige till utländska dotterbolag i slutet av 1980-talet, då det svenska före-

tagsklimatet var särskilt ogynnsamt, med höga skatter, inflation och brist på kvalificerad arbetskraft. Andersson och Friberg (2005) diskuterar ytterligare aspekter av företagsklimatet som påverkar möjligheterna att gynnas av de multinationella företagens expansion – infrastruktur och förutsättningar för FoU hör till de viktigaste.

2.3.3 Utlandsinvesteringar: effekter på exportmarknadsandelar

Diskussionen ovan har berört relationen mellan utlandsinvesteringar och export, men har inte i detalj analyserat hur svenska företags utlandsexpansion påverkar utvecklingen av Sveriges exportmarknadsandelar. Slutsatsen att utlandsinvesteringar antas medföra en viss exportökning kan vara fullt förenligt med både en ökning eller minskning av exportmarknadsandelen. Detta beror på att marknadsandelar är ett relativt mått som även påverkas av hur exporten från andra länder utvecklas.

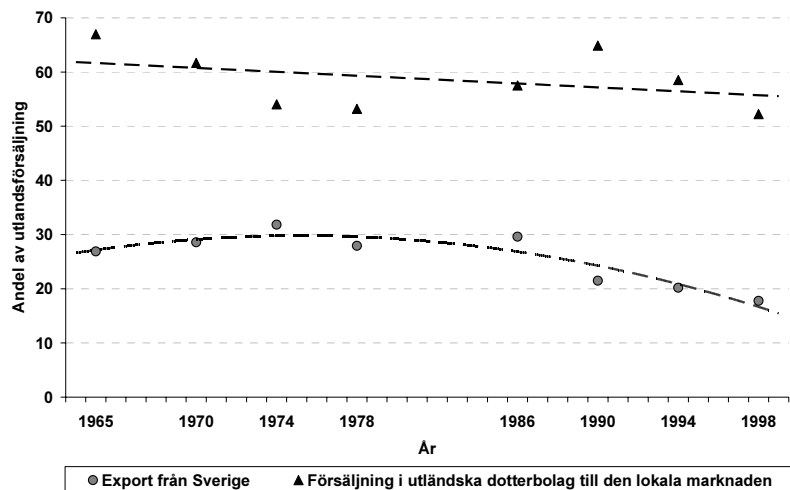
En av de observationer utredningen gjort är att stora svenska multinationella företag minskat andelen anställda inom Sverige. Istället har andelen sysselsatta inom utländska dotterbolag ökat. 1990 hade storföretagen 44 procent av sina anställda inom Sverige, 2006 hade andelen fallit till 25 procent. Förskjutningen i tyngdpunkt från svensk produktion till utländsk produktion tyder på att ökad efterfrågan på utländska marknader i första hand medfört ökad sysselsättning inom de utländska delarna av företagen. De multinationella företagen har bidragit till att försvaga sambandet mellan framgång på utländska marknader och svensk export. Detta skulle kunna leda till en svagare utveckling av exportmarknadsandelarna trots att de multinationella företagens konkurrenskraft kanske är god. I länder där multinationella företag utgör en mindre del av ekonomin finns ett tydligare direkt samband mellan ökningarna i utländsk efterfrågan och ökad i inhemsk produktion och export.

I sammanhanget kan noteras att tidigare studier visat att utvecklingen för landet Sverige och svenska multinationella företag inte alltid ser likadan ut. Till exempel visade Blomström (1990) att svenska multinationella företag lyckades behålla eller till och med stärka sina globala marknadsandelar under den period på 1970 och 80-talet då nationens förluster av exportmarknadsandelar var som

störst. Utredning har dock inte kunnat identifiera några studier som uppdaterat denna analys.

För att undersöka frågan närmare har Kommerskollegium (2008) studerat hur svenska multinationella företags sätt att tillfredsställa efterfrågan på utländska marknader har förändrats över tiden. I princip har företagen tre olika sätt att leverera till en utländsk marknad: produktion i Sverige och export till den främmande marknaden; lokal produktion i ett dotterbolag på den främmande marknaden; och produktion i ett dotterbolag i ett tredje land som exporterar till den främmande marknaden. Svensson (1996) menade att i synnerhet den tredje av dessa leveransformer blivit viktigare sedan 1980-talet, vilket bekräftas av Kommerskollegiums analys. Figur 2.12 visar hur de svenska multinationella företagens försäljning på utländska marknader fördelats på varor som säljs av lokala dotterbolag och varor som exporteras från Sverige. Figuren bygger på IUI:s statistik och täcker perioden 1965–1998: svarsfrekvensen för 2003 är för låg för att tillåta jämförelser med tidigare år.

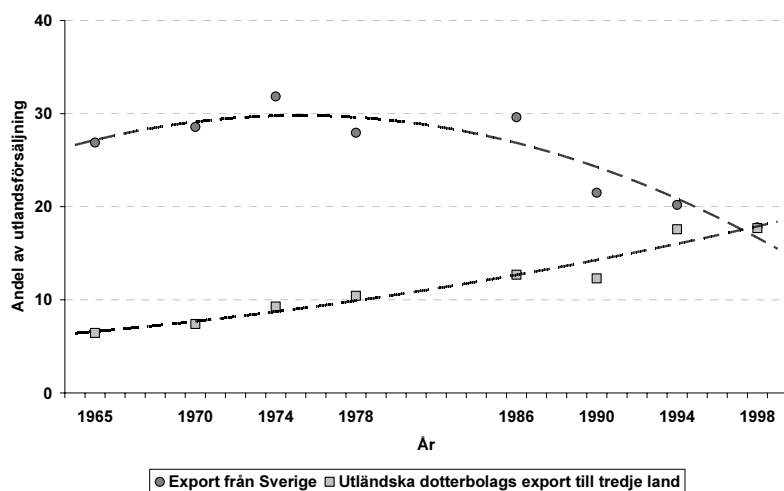
Figur 2.12 Svenska multinationella företags försäljning på utländska marknader: export från Sverige och försäljning från lokala dotterbolag, tillverkningsindustrin, 1965–1998



Källa: Kommerskollegium, 2008.

Den nedåtgående trenden för export från Sverige är tydlig, liksom en svag minskning i försäljningen från lokala dotterbolag. Att båda dessa leveransformer minskar i betydelse måste innebära att någon annan leveransform blir viktigare. Figur 2.13 visar hur minskningen av export från Sverige mer än matchats av en ökning i dotterbolagens export till tredje land. Med detta avses att ett svenskt företag till exempel levererar produkter till en kund i Tyskland från en fabrik som drivs av ett dotterbolag i Polen. Dotterbolagets fabrik i Polen bildar med denna terminologi en *exportplattform*.

Figur 2.13 Svenska multinationella företags försäljning på utländska marknader: export från Sverige och dotterbolagens export till tredje land, tillverkningsindustrin, 1965–1998



Källa: Kommerskollegium 2008.

Kommerskollegium (2008) analyserar frågan orsakerna till att exporten från Sverige tappar i betydelse jämfört med dotterbolagens lokala produktion och försäljningen från exportplattformar. Detta görs med utgångspunkt från en ekonometrisk modell av gravitationstyp som särskilt betonar betydelsen av öppenhet och marknadspotential som bestämningsfaktorer för de olika sätten att leverera till utländska kunder. I studien konstrueras en variabel för att mäta graden av frihandel, som i första hand bygger på kostnaderna för att hantera olika formella och informella handelshinder och handelskostnader: ju högre värde frihandelsvariabeln får, desto

lägre är de olika handelskostnaderna. Dessa kostnader är viktiga i synnerhet för exporten från Sverige och försäljningen från dotterbolag som fungerar som exportplattformar – dotterbolag som producerar främst för försäljning på den lokala marknaden påverkas endast i mindre utsträckning av kostnaderna för internationell handel. För export från Sverige och dotterbolagens lokala försäljning beräknas marknadspotentialen med statistik för destinationsmarknadens BNP. För exporterande dotterbolag är måttet mer komplicerat. Eftersom statistikmaterialet inte visar exakt vilka marknader de exporterande dotterbolagen säljer till beräknas marknadspotentialen som ett vägt genomsnitt av BNP för värdlandets främsta handelspartner: vikterna som används är det geografiska avståndet från värdlandet. Dessutom ingår ett antal variabler som återspeglar det multinationella företaget, det specifika dotterbolagets, branschens eller värdlandets egenskaper. Dessa kontrollvariabler inkluderar mått på företagets storlek, FoU-intensitet, ålder och erfarenhet, inkomstnivån i destinationslandet, avståndet från Sverige, samt medlemskap i handelssammanslutningar. Vidare ingår kontrollvariabler för år och varusektor (se Kommerskollegium, 2008 för en mera detaljerad beskrivning av modellen och variablerna).

Regressionsmodellen omfattar de åtta år som täcks av IUI:s enkätundersökningar, och de enskilda observationerna rör export (eller lokal försäljning från dotterbolag) från företag i till land j inom varukategori k år t . Sammanlagt ger detta nästan 10 000 observationer av export från Sverige, över 3 100 observationer av lokal försäljning i dotterbolag, över 2 200 observationer av export från dotterbolag till tredje land, samt 1 300 observationer av export av insatsvaror från svenska multinationella företag till egna dotterbolag utomlands. En sammanfattning av resultaten återfinns i Tabell 2.2.

Tabell 2.2 Regressionsresultat: export och utlandsinvesteringar

| Beroende variabel (värde) | Horisontell utlandsinvestering | | Exportplattform | Vertikal utlands- investering |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| | Export från Sverige (moderbolag) | Lokal försäljning (dotterbolag) | Export till tredje land (dotter- bolag) | Export från Sverige till dotterbolag (moderbolag) |
| Marknadsstorlek (BNP i destina- tionsland) | 0,49*** (14,77) | 0,35*** (9,18) | -- -- | 0,17** (2,21) |
| Marknadspotential (vägt BNP för destinationer) | -- -- | -- -- | 0,66*** (2,69) | -- -- |
| BNP/capita (des- tinationsland) | 0,60*** (7,89) | 0,26*** (2,60) | 0,75*** (5,29) | 0,28*** (3,03) |
| Grad av frihandel (destinationsland) | 0,31*** (2,70) | -- -- | 0,14** (2,14) | 0,08 (0,59) |
| Företagsstorlek (moderbolag) | 0,56*** (27,44) | 0,18*** (13,73) | 0,20*** (7,47) | 0,13*** (4,22) |
| FoU-intensitet (moderbolag) | 0,12*** (6,19) | 0,03 (0,92) | 0,12*** (3,19) | 0,12*** (2,87) |
| Dotterbolagets ålder | -- -- | 0,03*** (13,01) | 0,01* (1,97) | 0,02*** (4,07) |
| Tidigare erfaren- het av produktion i värdland | 0,69*** (7,59) | 0,17 (1,27) | 0,30 (1,44) | -0,12 (0,45) |
| Avstånd från Sverige | -0,40*** (2,69) | -0,05 (1,02) | 0,31** (2,08) | 0,18 (0,92) |
| CEFTA | -0,40** (2,58) | -0,71** (2,40) | 0,35 (1,38) | 0,04 (0,06) |
| EU | -0,08 (0,57) | -0,03 (0,33) | 0,84*** (4,62) | 0,39*** (2,68) |
| NAFTA | 0,18 (1,44) | -0,01 (0,14) | 0,66*** (3,04) | -0,30 (0,53) |
| ASEAN | 0,36 (1,64) | -0,40 (1,27) | 1,27*** (3,55) | 0,96** (2,45) |
| MERCOSUR | 0,74*** (4,34) | 0,35** (2,57) | 0,91*** (5,62) | 0,08 (0,39) |
| Antal observatio- ner | 9998 | 3121 | 2246 | 1314 |
| R ² | 0,49 | 0,38 | 0,32 | 0,30 |

Källa: Kommerskollegium (2008). Alla variabler utom de binära variablerna är logaritmerade. Tids- och branschvariabler ingår i alla regressioner. Robusta t-värden inom parentes.

* Notera: * signifikant på tioprocentnivå; ** signifikant på femprocentnivå; *** signifikant på enprocentnivå.

Resultaten följer mönster som är välkända från tidigare studier. Svenska multinationella företag är mer aktiva på stora och rika marknader. Exporten från Sverige gynnas av frihandel och låga handelskostnader, och av närhet till destinationsmarknaden. Stora och FoU-intensiva företag tenderar att vara mera aktiva på de internationella marknaderna. Äldre dotterbolag har en större lokal försäljning och därmed en större import av insatsvaror från Sverige samt en större export till tredje land.

Det finns också en del nya och intressanta resultat i tabellen. Vad gäller effekten av marknadsstorlek och marknadspotential är det noterbart att den största effekten återfinns för dotterbolagens export till tredje land. En möjlig tolkning är att de multinationella företagen väljer ut strategiskt placerade ekonomier som regionala nav för att utnyttja stordriftsfördelar. Det är också noterbart hur starka effekter variablerna för handelssammanslutningar har på dotterbolagens export till tredje land: exporten är mycket större om dotterbolaget ligger i ett land som ingår i ett regionalt handelsavtal som ger tillgång till grannländernas marknader.

Ytterligare en anmärkningsvärd observation är att avståndet från Sverige har motsatt effekt på exporten från Sverige och exporten från dotterbolaget. Ju längre bort värdlandet ligger, desto mer exporterar dotterbolagen till tredje land. Detta förstärker den tolkning som gjordes ovan om att svenska multinationella företag i viss utsträckning delar upp världsmarknaden. Exporten till grannländerna hanteras i relativt stor utsträckning av moderbolaget, medan export till mera avlägsna destinationer ofta hanteras av exportplattformar som är strategiskt lokaliserade i regionen. Att både marknadsstorlek, per kapita-inkomster och frihandel verkar vara mindre betydelsefulla för den svenska exporten av insatsvaror till dotterbolagen motsäger inte dessa hypoteser. De svagare resultaten för denna kategori av export kan förmodligen förklaras med att historiska mönster och tillfälligheter är viktigare för denna kategori av handel än för exporten i allmänhet. Den svenska exporten av insatsvaror riktas i första hand till de marknader där det råkar finnas svenska dotterbolag, oavsett hur de andra variablerna ser ut.

Faktaruta 2.1: Big in Japan?

I Kapitel 1 noterades att den svenska exporten till Japan utvecklats svagt under det senaste årtiondet, vilket lett till att exportmarknadsandelen mer än halverats i jämförelse med 1995. Samtidigt har de svenska företagens närvaro på den japanska marknaden ökat kraftigt. De svenska direktinvesteringarna i Japan har mångdubbblats sedan slutet av 1990-talet, och under senare år har flera uppmärksammade uppköp och nyetableringar genomförts: detta inkluderar bland annat Volvos köp av Nissan Diesel samt IKEA:s och H&M:s etableringar i landet. 2006 och 2007 minskade exporten från Sverige till Japan med 17 procent till 14 miljarder kronor. På samma gång ökade omsättningen i svenska företag som Ericsson, Sandvik, Tetra Pak och företag med svensk anknytning som AstraZeneca, ABB, Volvo Cars i Japan med 14 procent, till 60 miljarder kronor (Holm, 2008). Denna utveckling återspeglar både en ökad lokal produktion i dotterbolagen i Japan och en ökning i leveranserna till Japan från dotterbolag i tredje land.

Utvecklingen visar på skillnaderna mellan små och stora företag på en fjärran marknad med god köpkraft. De stora multinationella företagen har klarat av att stärka sina marknadspositioner genom att satsa på lokal närvaro eller export från dotterbolag i länder som fungerar som exportplattformar. De stora företagen rapporterar framgångar i Japan och stark försäljningsutveckling. Samtidigt är det svårt för små och medelstora företag att fylla de luckor som skapats i den svenska exporten när storföretagens direkta leveranser från Sverige minskat. De kostnaderna för en lyckad etablering på den japanska marknaden är betydande, och få små och medelstora företag klarar de nödvändiga investeringar i kunskap och kompetens även om affärsmöjligheterna i Japan är mycket goda. Exportutmaningen i Japan rör alltså de små och medelstora företagen, som bildar en naturlig målgruppen för framtida främjandesatsningar.

Dessa skillnader i resultat är intressanta, eftersom de antyder att de olika handelsflödena reagerar på olika sätt till förändringar i omvärlden. Kommerskollegium (2008) noterar att de senaste årtiondena i synnerhet har präglats av två viktiga utvecklingstrender. För det första har handelsliberaliseringen, på det globala såväl som

det regionala planet, bidragit till ökad öppenhet och frihandel. För det andra har världsekonomin vuxit snabbt och bidragit till kraftiga ökningarna i efterfrågan på svenska produkter, om än med stora regionala skillnader.

Kommerskollegium (2008) använder simuleringar för att analysera hur dessa förändringar påverkar exporten från Sverige. Särskilt intressant är hur ökad utlandsförsäljning fördelas på export från Sverige, nedan kallad den svenska andelen, och försäljning från dotterbolag i andra länder. Utgångspunkten för simuleringarna är att undersöka hur utvecklingen skulle ha sett ut om handelsliberaliseringarna inte hade genomförts, och om det inte hade funnits någon tillväxt i omvärldens efterfrågan. Resultaten av simuleringarna är mycket tankeväckande. För det första verkar inte den allmänna handelsliberaliseringen ha haft någon större effekt på den svenska andelen. Orsaken är att både exporten från Sverige och dotterbolagens export till tredje land påverkats ungefär på samma sätt av handelsliberalisering. För det andra har ökad efterfrågan i världsekonomin reducerat den svenska andelen. Tillväxten i värdländerna har haft en starkare effekt på lokal produktion än export från Sverige. För det tredje har tillväxten i värdländernas grannregioner kraftigt bidragit till att den svenska andelen minskat. Många av dessa regioner har haft en snabbare tillväxt än Sverige, och detta har bland annat medfört att handeln inom regionerna ökat mycket snabbare än handeln med Sverige. Detta inkluderar dotterbolagens export till grannländer. Med tanke på hur stor betydelse avståndet har för handelsflöden i största allmänhet är detta inte någon överraskande slutsats.

Analysen visar att minskningen av de svenska exportmarknadsandelarna är en naturlig konsekvens av att tillväxten i andra delar av världen är högre än tillväxten i vår grannregion. När Kina växer kommer den japanska och koreanska exporten till landet att växa mycket snabbare än den svenska exporten. De svenska intressen som drar mest nytta av den snabba expansionen är svenskägda dotterbolag i Kina, och dotterbolag i närliggande länder.

Sverige är inte det enda land som påverkas av denna process. Effekten blir dock särskilt kraftig för den svenska ekonomin eftersom den är ovanligt beroende av stora multinationella företag. Det medför sannolikt att varuexporten från Sverige utvecklas relativt långsamt i jämförelse med länder där multinationella företag har en mindre betydelsefull roll. Detta är inget tecken på svaghet i konkurrenskraft eller ekonomisk potential, utan kan mycket väl ske

även under perioder med mycket god ekonomisk tillväxt. Som vi noterat tidigare finns det dessutom en möjlighet att den tjänsteexport som är kopplad till de multinationella företagens verksamhet kan öka i takt med näringslivets fortsatta internationalisering. De multinationella företagens utlandsverksamhet kräver insatser i form av kunskaper som skapas i moderbolaget: även om alla dessa kunskapsflöden inte registreras systematiskt bidrar de till svensk sysselsättning, inkomster och välfärd. Svensk samhällsekonomi gynnas alltså genom att de multinationella företagens tillväxt utanför landet möjliggör ökad kunskapsintensiv sysselsättning där den svenska ekonomin har komparativa fördelar. Dominansen av stora, internationaliserade företag i Sverige driver därmed på en snabbare specialisering än vad som sker i länder med en annan företagsstruktur. Denna snabba specialisering är samhällsekonomiskt önskvärd då den möjliggör att tillgängliga resurser, främst arbetskraft, sysselsätts på ett effektivt sätt.

Det bör också påpekas att resultaten ovan rör utländska direktinvesteringar inom tillverkningsindustrin. Tjänsteindustrins utlandsinvesteringar har inte studerats på samma detaljnivå, men det är mindre troligt att det finns betydande substitutionseffekter på svensk export. Många tjänster kräver lokal närvaro, vilket innebär att de svenska företagens marknadsandel sannolikt ökar kraftigt i samband med utlandsetableringar. I många fall gynnar detta exporten från det svenska moderbolaget, som då kan specialisera sin verksamhet till just de tjänster som lämpligen utvecklas och produceras i Sverige. I vissa fall kan etableringen av utländska dotterbolag inom tjänstesektorn dessutom stimulera svensk varuexport: ett exempel är etableringen av ett IKEA-varuhus på en utländsk marknad, som leder till export av svenska husgeråd och möbler och livsmedel.

2.4 Offshoring: utlandsproduktion utan ägande

De krafter som bidragit till att näringslivets utlandsinvesteringar ökat under de senaste årtiondena har också skapat förutsättningar för andra typer av utlandsproduktion. Termer som outsourcing och offshoring har blivit vanliga för att beskriva situationer där delar av värdekedjan flyttas ut till oberoende företag på utländska marknader där förutsättningarna för den specifika typen av verksamhet är bättre än i hemlandet. Utflyttningen rör både varu- och tjänstepro-

duktion – det kan handla både om offshoring av enkla arbetsintensiva produktionsprocesser till Baltikum, programmering och andra IT-tjänster till Bangalore i Indien, eller mera avancerad produktion som läggs i andra EU-länder. Dessa processer har stora likheter med vertikala direktinvesteringar, men skiljer sig från dem på flera viktiga punkter.

För det första baseras relationerna mellan de ingående företagen på kontrakt och avtal snarare än kontroll genom ägande. Fördelen med ett offshoringkontrakt är således att det inte krävs några grundläggande investeringar i produktionskapacitet. Däremot krävs ett noggrant avtal med den utländska underleverantören. Syftet med avtalet är att se till att den produkt eller komponent som tillverkas har rätt egenskaper och tillräcklig kvalitet, och att den strategiska kunskap och information som förmedlas till underleverantörer inte läcker ut till konkurrenterna. Kostnaderna för att formulera denna typ av avtal kan vara höga. Valet mellan direktinvesteringar och offshoring är därför ofta en avvägning mellan kostnaden för att etablera ett dotterbolag och kostnaden för att upprätta ett adekvat och hållbart kontrakt med en underleverantör. Det är uppenbart att dessa hänsyn har konsekvenser för vilken typ av verksamhet som omfattas av offshoring (den term vi kommer att hålla oss till i detta avsnitt).¹⁵

Ju mer komplicerad verksamheten är, och ju viktigare den specifika kompetens och kunskap som måste överföras till underleverantören, desto mindre sannolikt är det att offshoring är den lämpligaste formen för internationalisering. Orsaken är helt enkelt att det är svårt att skriva kontrakt som ger utföraren (det utländska företaget) tillräckliga incitament för att göra de investeringar i utrustning, utbildning och kvalitetskontroll som krävs för att möta beställarens (hemmaföretagets) krav på produkten, samtidigt som kunskapen avskärmas från andra användare.¹⁶ Offshoring rör därför oftast enkla och rutinartade processer, medan mera krävande

¹⁵ Med offshoring refererar vi till utflyttning av verksamheter som tidigare genomförts inom företaget till oberoende företag utomlands. Det finns dock stora problem att mäta dessa transaktioner, och de data som diskuteras i litteraturen bygger på andra definitioner. I de flesta sammanhang täcker måtten på offshoring all import av insatsvaror, oavsett om de tidigare producerats i hemlandet. Ofta ingår också de multinationella företagens vertikala utlandsinvesteringar i måtten.

¹⁶ Det kan verka inkonsistent att företag som Nike, vars konkurrenskraft bygger på design och kunskap om nya material – kunskap som skulle kunna läcka ut till konkurrenterna – fokuserar på offshoring snarare än direktinvesteringar. Förklaringen är i första hand att livscykeln inom branschen är så kort att den kunskap som läcker ut inte hinner användas på ett sätt som hotar Nikes lönsamhet: när konkurrenterna börjar kopiera en modell av sportskor har Nike redan gått vidare till nästa.

och strategiska insatser genomförs i dotterbolag (Grossman och Helpman, 2003; Antras, 2003). För det andra handlar offshoring vanligtvis om processer som inte ligger sist i värdekedjan. Kontrakten gäller produktion av komponenter och insatsvaror, snarare än marknadsföring eller försäljning av slutprodukterna.¹⁷ Detta har konsekvenser för handelsflödena. Företag som identifieras med offshoring är importörer av insatsvaror och komponenter, och ofta exportörer av tjänster och produkter högre upp i värdekedjan.

De allt talrikare studierna av offshoring fokuserar emellertid sällan på handel. Den troliga orsaken är att effekterna på handelsströmmar förefaller självklara. Om ett svenskt företag väljer att lägga ut en del av produktionen av arbetsintensiva komponenter kommer den svenska importen att öka när komponenterna förs in i landet. Exporten kommer troligen också att öka. I ett första steg kan de utländska underleverantörerna behöva svenska råvaror eller andra insatser. I ett andra steg kan även den svenska exporten av färdigvaror gå upp. Detta gäller då slutstegen i produktionen ligger kvar i Sverige: möjligheten att utnyttja billigare utländska produktionsfaktorer genom offshoring reducerar produktionskostnaderna och höjer företagets internationella konkurrenskraft. Tack vare lägre kostnader kan de exportera mera. Denna effekt förstärks av den påverkan som offshoring har på exportens struktur. Genom att lägga ut delar av produktionen på utländska underleverantörer kan ett företag eller land uppnå ett större exportvärde än tidigare, eftersom de importerade komponenterna också räknas in i exporten. En större satsning på offshoring ger därmed en högre exportkvot även om inget händer med det inhemska förädlingsvärdet: exporten uttrycks i bruttotermier och inkluderar allt importinnehåll, medan BNP (nämnaren i exportkvoten) bara mäter det inhemska förädlingsvärdet. Detta kan också leda till att landets exportmarknadsandelar ökar.

Den tyska debatten om att landet utvecklats till en *basar-ekonomi* visar dock att de ökningar i exportmarknadsandelar som byggs upp med hjälp av ökad offshoring inte nödvändigtvis återspeglar ekonomins styrka på ett rättvisande sätt (Sinn, 2005). Ett av argumenten som framförts är istället att exportindustrins snabba

¹⁷ Det kan naturligtvis hända att företaget som lägger ut produktion utomlands inte tillverkar varor för slutkonsumenter, utan snarare mer komplicerade intermediära varor (till exempel en bilmotor). Även i detta fall kommer företaget att vilja behålla kontrollen över det sista steget i värdekedjan, nämligen kontakten med sin kund. De fall där slutprodukten tillverkas utomlands och levereras från utlandet till slutkonsumenten hamnar oftast i kategorin direktinvesteringar.

expansion är ett tecken på svaghet i den inhemska ekonomin, i synnerhet den stela arbetsmarknaden.

Utredningen har inte kunnat identifiera några svenska studier som analyserat effekten av offshoring på svensk export. Däremot finns det diskussioner om effekten av import på produktivitet och konkurrenskraft, och det är helt klart att goda förutsättningar för import är ett nödvändigt villkor för långsiktiga exportframgångar. Om inte svenska företag har tillgång till råvaror och insatsvaror till lägsta möjliga kostnad kan de inte konkurrera med företag från andra länder som har tillgång till världsmarknaden. Andersson m.fl. (2008) visar till exempel att det finns en klar hierarki mellan företag beroende på om de är importörer, exportörer eller både och. Företag som inte alls är involverade i internationell handel har lägst arbetsproduktivitet (när hänsyn tagits till skillnader i branschtillhörighet, storlek, kapitalintensitet, andel utbildad arbetskraft och andra variabler). Företag som exporterar har omkring 4 procent högre arbetsproduktivitet än de som varken importerar eller exporterar, men företag som både exporterar och importerar har 8 procent högre arbetsproduktivitet. Dessa produktivitetsskillnader är viktiga, eftersom det finns omfattande transaktionskostnader som är kopplade till internationell handel. Det är endast de företag som är produktiva nog att hantera transaktionskostnaderna som klarar av att konkurrera utanför hemmamarknaden. Nästa kapitel ser närmare på exportbesluten på företagsnivå, och fördjupar diskussionen om kostnaderna för export.

En klar slutsats är att offshoring gör det möjligt för hemlandet att höja sin konkurrenskraft och export. De flesta studier om offshoring har tagit detta för givet, och istället fokuserat på andra effekter, främst på arbetsmarknaden. De frågor som ställts är om offshoring leder till att arbetstillfällena exporteras, och om vissa typer av arbetskraft påverkas starkare än andra. Även om det finns analyser som argumenterar för att antalet jobb som förlorats på grund av offshoring är mycket högt – i fallet Sverige har siffran 60 000 jobb per år under perioden 1999–2004 nämnts – verkar de flesta studier komma fram till mycket mera begränsade effekter. Detta gäller både för USA (Mankiw och Swagel, 2006), Frankrike (Aubert och Sillard, 2005) och Storbritannien (Görg m.fl., 2005): den typiska slutsatsen är att antalet jobb som försvunnit på grund av offshoring är litet i förhållande till den allmänna dynamiken på arbetsmarknaden. Det verkar dock finnas något större effekter på efterfrågan (och därmed lönerna) för olika typer av arbetskraft. I

rika länder som USA är det främst de lågutbildade som möter ökad konkurrens och press på lönerna som ett resultat av utflyttningen, åtminstone i de fall verksamheterna flyttar till låglöneländer. När enkla arbetsuppgifter försvinner ökar utrymmet för specialisering i hemlandet, med högre efterfrågan på högutbildad arbetskraft, och därmed högre premium på utbildning (Feenstra och Hanson, 1996 och 1999; Crinò, 2006).

Det är inte helt lätt att utröna hur omfattande offshoring är i den svenska ekonomin. Detta har bland annat att göra med definitionen av offshoring. Ska begreppet omfatta all import av insatsvaror, endast import av varor inom den sektor där företaget är verksamt, eller endast sådana varor som tidigare producerats i företagets hemmaverksamhet? Ska den produktion som flyttats till egna dotterbolag utomlands ingå, eller enbart kontrakt med oberoende utländska bolag? Mot bakgrund av diskussionen ovan borde det idealiska måttet fånga upp de verksamheter som företaget en gång bedrivit i hemlandet (oavsett bransch) och kontrakterat ut till oberoende utländska underleverantörer. Denna typ av mått finns dock inte att tillgå, utan de beskrivningar som finns bygger istället på all import av insatsvaror, eller möjligtvis importen av varor som ingår i det svenska företagets egen bransch. Importen från egna dotterbolag ingår nästan alltid. Dessutom har förändringar i statistiken medfört att det är svårt att följa handelsströmmar på företagsnivå efter 2001. Givet dessa begränsningar beskriver Tabell 2.3 de företag som var inblandade i offshoring från Sverige år 2004.

Tabell 2.3 Offshoring av varor och tjänster 2004

| | Alla företag | Offshoring av varor | Offshoring av tjänster |
|-------------------------------------------------|--------------|---------------------|------------------------|
| Antal företag | 200 135 | 29 768 | 6 626* |
| Andel av alla företag | 100% | 14,9% | 3,4%* |
| Andel av näringslivets förädlingsvärde | 100% | 66,4% | 41,1% |
| Andel av näringslivets sysselsättning | 100% | 56,4% | 30,0% |
| Genomsnittligt antal anställda | 11 | 43 | 328 |
| Genomsnittlig arbetsproduktivitet (1000-kronor) | 518 | 588 | 1 095 |
| Offshoring / inköp av insatsvaror (tjänster) | 0,07% | 5,2% | 7,1% |
| Andel exportörer | 12,3% | 57,4% | 90,6% |

Källa: Hagsten m.fl. (2007). * Data för 2002.

En första observation är att en liten del av alla Sveriges företag är inblandade i offshoring, men att dessa företag är relativt stora. Det genomsnittliga företaget som sysslar med offshoring av varor har 43 anställda, medan det genomsnittliga företaget som kontrakterar tjänsteproduktion har över 300 anställda. Sammantaget står de därmed för omkring hälften av näringslivets förädlingsvärde. De är också mera produktiva och mera exportinriktade än det genomsnittliga företaget. Huvuddelen av utflyttningen rör varor, även om tjänsternas andel har ökat under de senaste åren. I genomsnitt är dock offshoring-intensiteten mycket låg – det är endast en liten del av alla insatsvaror och -tjänster som importerar direkt.¹⁸ Det är också noterbart att den överlägset största delen av offshoring-verksamheten går till OECD-länder snarare än till låglöneländer, även om utflyttningen till Asien och Östeuropa har ökat under senare år (Andersson och Karpaty, 2007).

Effekterna av offshoring på svensk samhällsekonomi tycks likna vad som observerats i andra rika länder. Ekholm och Hakkala (2005), Mattila och Strandell (2006) och Andersson och Karpaty (2007) är några exempel på svenska studier som finner att utflyttningen av verksamheter stärker de svenska företagens konkurrenskraft, men att de samlade sysselsättningseffekterna är begränsade. Det finns emellertid ett skift i arbetskraftsefterfrågan i riktning mot högutbildad personal. Ekholm (2006) menar därför att de främsta utmaningarna som följer av dessa aspekter av globaliseringen rör inkomstfördelning och jämlikhet: det finns tydliga skiljelinjer mellan globaliseringens vinnare och förlorare. Det är företagsägarna och den högutbildade arbetskraften som drar störst nytta, medan lägre utbildad arbetskraft möter hårdare konkurrens och lägre löner. För att hantera de utmaningar som följer av globaliseringen krävs flexibilitet på arbetsmarknaden och insatser för att höja utbildningsnivån, men också åtgärder för att fånga upp de svagaste grupperna i samhället.

¹⁸ En viktig poäng är att dessa siffror inte återspeglar den samlade mängden utländska varor som köps av företagen, utan endast dem som företagen importerar direkt. Dessutom köper de insatsvaror från svenska grossister – dessa kan mycket väl ha importerats av grossisten.

2.5 Priser och bytesförhållandet

Diskussionen ovan har i första hand rört den reala sidan av ekonomin, och pekat på hur skillnader i ekonomisk tillväxt, tjänstesektorns utveckling och globaliseringen av produktion påverkar utvecklingen av exportmarknadsandelar. En slutsats som betonats flera gånger är att ett lands exportmarknadsandelar inte ger någon god bild av den underliggande ekonomiska utvecklingen i landet. Konkurrenskraft, inkomster och sysselsättning kan utvecklas väl även om exportmarknadsandelarna sjunker; samtidigt kan en ökning i produktionens importinnehåll leda till att exportmarknadsandelarna ökar mycket utan att inhemska inkomster och sysselsättning förändras i motsvarande grad.

En ytterligare komplikation som påverkar jämförelser mellan länder är utvecklingen av priserna för de varor och tjänster som handlas. Länder vars export uppvisar stigande priser kommer att få högre exportmarknadsandelar än de som främst säljer varor med sjunkande priser. Under de senaste åren har dessa effekter blivit ovanligt tydliga – ingen har kunnat undgå att påverkas av de kraftiga oljeprishöjningarna. Många andra råvaror – till exempel spannmål och metaller – har också haft betydliga prisökningar. Det finns gott om exempel på industriprodukter med fallande priser. Den snabba tekniska utvecklingen har till exempel resulterat i att priserna på platta tv-apparater minskat under flera år, samtidigt som efterfrågan och priset på traditionella bildrörsapparater kollapsat.

2.5.1 Råvarupriser och växelkurser

Tabell 2.4 visar hur stora förändringarna i råvarupriserna varit under den senaste tioårsperioden. Den vänstra delen av tabellen visar prisindex i amerikanska dollar. Oljepriset mer än femdubblades mellan 1998 och 2007, och prisökningarna har fortsatt sedan dess: indexvärdet översteg 1 000 i juni 2008. Ökningen i oljepriser har också drivit upp priserna för andra energivaror, som kol, naturgas och elektricitet. Metallpriserna mer än tredubblades mellan 2003 och 2007. Under de senaste två åren har även livsmedelspriserna ökat kraftigt, medan övriga industriella råvaror – timmer, sågade trävaror, bomull, ylle och gummi – haft en lugnare prisutveckling. Priserna på många industriprodukter har fallit, men det är svårt att illustrera dessa pristrender i en enkel tabell. Orsaken är att

produkttegenskaperna för de flesta differentierade industrivaror förändras kontinuerligt, och det är svårt att definiera standardprodukter som kan jämföras över tiden. Exemplet med tv-apparater belyser problemen. 1960-talets svartvita apparater var relativt dyra, men priserna sjönk när teknologin mognade. De första färgtv-apparaterna var betydligt dyrare än de svartvita, men hade också helt annorlunda egenskaper. Priserna på färgtv-apparater sjönk gradvis, tills ett nytt teknikskifte introducerade digital-tv och platta tv-apparater, åter med helt nya egenskaper. Dessa var också dyrare än de traditionella varianterna, men priserna föll snabbt i takt med att tillverkningen standardiserades och konkurrensen ökade. Hur mycket har priset på tv-apparater sjunkit sedan 1960-talet? Med tanke på att det inte längre finns några produkter som är jämförbara med 1960-talets tv-apparater är det svårt att ge ett rättvisande svar. Samma kan sägas om andra produktgrupper med snabb teknikutveckling, såsom datorer, mobiltelefoner och annan elektronisk utrustning. Många länder – inklusive Sverige – försöker därför att ta hänsyn till kvalitetsförbättringar när de konstruerar prisindex, så att man faktiskt registrerar en prissänkning om en ny mer avancerad datormodell introduceras till samma pris som föregående generation.¹⁹ Vid jämförelser som sträcker sig över många år förblir dock osäkerheten stor. Dessutom finns det en risk att användningen av kvalitetsneutrala prisindex ger en missvisande bild av exportutvecklingen av skäl som vi återkommer till nedan.

¹⁹ Många länder använder rutinmässigt så kallade hedoniska prisindex (som tar hänsyn till kvalitetsförändringar) i sin rapportering av priser och inflation (för detaljer, se Triplett, 2004). På aggregerad nivå kan skillnaderna mellan neutrala och kvalitetsjusterade konsumentprisindex vara betydande, i vissa fall över en procentenhet per år (Boskin Commission, 1996; Crawford, 1998; Cunningham, 1996; Shiratsuka, 1999).

Tabell 2.4 Prisindex för råvaror 1998–2007, USD och SEK

| År | Index i USD | | | | Index i SEK | | | |
|------|-------------|----------|-----------|----------------------|-------------|----------|-----------|----------------------|
| | Råolja | Metaller | Livsmedel | Industriella råvaror | Råolja | Metaller | Livsmedel | Industriella råvaror |
| 1998 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 1999 | 138 | 100 | 87 | 99 | 143 | 104 | 91 | 103 |
| 2000 | 216 | 113 | 89 | 105 | 249 | 130 | 103 | 121 |
| 2001 | 186 | 101 | 88 | 101 | 242 | 132 | 114 | 131 |
| 2002 | 191 | 98 | 91 | 101 | 234 | 120 | 111 | 123 |
| 2003 | 221 | 109 | 96 | 102 | 225 | 111 | 98 | 103 |
| 2004 | 289 | 147 | 110 | 106 | 267 | 136 | 101 | 98 |
| 2005 | 408 | 180 | 109 | 106 | 384 | 169 | 102 | 100 |
| 2006 | 492 | 281 | 120 | 116 | 456 | 261 | 111 | 107 |
| 2007 | 544 | 330 | 138 | 121 | 463 | 281 | 118 | 103 |

Källa: IMF, 2008.

Metaller: koppar, aluminium, järnmalm, tenn, nickel, zink, bly, uran.

Livsmedel: spannmål, oljor, kött, fisk, socker, frukt. Industriella råvaror: timmer, sågade trävaror, bomull, ylle, gummi, hudar.

I den högra delen av tabellen har prisindexet räknats om till SEK med den genomsnittliga årliga växelkursen mellan kronor och dollar. I genomsnitt kostade en amerikansk dollar knappt 8 kronor år 1998. Tre år senare hade priset på dollarn ökat till närmare 11 kronor, för att sedan gradvis försvagas (och som lägst falla en bit under 6 kronor under våren 2008). Bilden av snabba prisökningar på olja och metaller kvarstår även efter omräkningen till svenska kronor, men för livsmedel och industriella råvaror försvagas tenderna.

Det är uppenbart att länder med stor export av råolja och metaller har gynnats av dessa prisförändringar, eftersom deras exportvärde har ökat kraftigt även om produktion och sysselsättning kanske inte förändrats alls. På motsvarande sätt har länder med svag prisutveckling på de egna exportprodukterna inte kunnat höja sitt samlade exportvärde utan märkbara ökningar i exportvolymen. I de flesta fall har detta krävt högre produktivitet i exportsektorn. Växelkursrörelser påverkar också länders exportvärden, även om effekterna är mera otydliga och komplexa. På kort sikt kan en svagare valuta leda till ett lägre exportvärde, eftersom exportvolymen kanske inte förändras samtidigt som exportvaror-

nas priser på den internationella marknaden sjunker.²⁰ På längre sikt är den förväntade effekten av en valutaförsvagning en ökning av exporten, eftersom de inhemska producenternas konkurrenskraft ökar när exportvarorna blir billigare på den internationella marknaden.²¹

2.5.2 Bytesförhållandet i utrikeshandeln

I den svenska debatten har det ofta uppmärksamats att exportpriserna utvecklas svagare än importpriserna. Detta ses ibland som ett problem som går utöver svårigheterna att försvara exportmarknadsandelar när exportpriserna sjunker. Andra utmaningar som identifierats gäller möjligheterna att utveckla kompetens i högförädlande verksamheter och skapa utrymme för att öka den reala konsumtionen (Jakobsson och Håkanson, 2006). Argumentet är att ett utvecklat land som Sverige bör kunna satsa på verksamheter som tillåter exportörerna att ta bra betalt för sina produkter: om exportpriserna faller krävs större och större ansträngningar för att ha råd med den nödvändiga importen.

Diskussionen om priser fokuserar ofta på en analys av landets bytesförhållande²² med omvärlden. Detta mått räknas ut som kvoten av landets genomsnittliga exportpris och importpris: om kvoten stiger betyder det att exportpriserna växer snabbare än importpriserna och vice versa. För Sveriges del har den långsiktiga trenden varit negativ. Jakobsson och Håkanson (2006) visar att den sammanlagda nedgången i bytesförhållandet mellan 1970 och 2005 uppgick till 24 procent, med betydande skillnader mellan olika delperioder. Fram till 1983 minskade bytesförhållandet med omkring 20 procent, för att öka med 8 procentenheter under det följande årtiondet fram till finanskrisen 1992. Därefter har den nedåtgående trenden återupptagits.

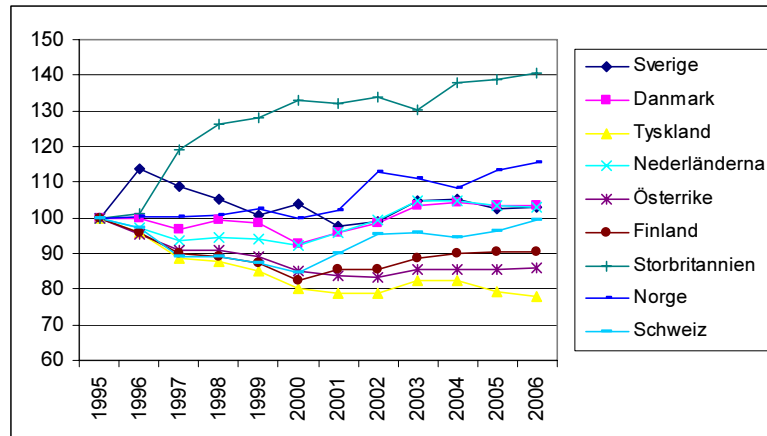
²⁰ En svagare valuta behöver dock inte betyda att landets exportpriser förändras. En svagare norsk krona skulle till exempel inte leda till att den norska oljan skulle säljas billigare på världsmarknaden, eftersom priserna på världsmarknaden sätts i amerikanska dollar.

²¹ Exporten kan förväntas öka på lång sikt även om priserna på världsmarknaden sätts i dollar och förblir oförändrade efter en devalvering. Orsaken är att intäkterna i inhemsk valuta ökar och gör exportproduktionen mera attraktiv. Exporterande företag kan därmed dra till sig produktionsresurser från företag i den skyddade sektorn, som ser en motsvarande nedgång i sina intäkter.

²² Den engelska termen för bytesförhållandet, terms-of-trade, förekommer ofta även i den svenska debatten.

Enligt Jakobsson och Håkanson (2006) låg de främsta orsakerna till nedgången i bytesförhållandet fram till mitten av 1990-talet i en försvagning av den svenska valutan. Upprepade devalveringar under 1970-talet och i början av 1980-talet ledde till att exportpriserna sjönk medan importpriserna ökade. I samband med finanskrisen förlorade kronan närmare en fjärdedel av sitt värde, vilket också bidrog till en minskning i bytesförhållandet. Fallet blev dock betydligt mindre än kronförsvagningen, eftersom flera av Sveriges främsta handelspartner också drabbades av turbulensen på valutamarknaden: detta modererade ökningen i importpriserna. Sedan mitten av 1990-talet har valutaförändringarna inte haft någon dominerande roll för den fortsatta försvagningen av Sveriges bytesförhållande med omvärlden. Kronans värde mot de europeiska valutorna har varit relativt stabil, i synnerhet under de senaste åren, och de viktiga förändringarna i nominella växelkurser – i synnerhet den amerikanska dollarns fall under de senaste åren – har snarare tenderat att reducera priserna på importvaror. Figur 2.14 visar hur den svenska reala effektiva växelkursen utvecklats i jämförelse med andra europeiska länder sedan 1995. Måttet, som produceras av Eurostat, baseras på de nominella växelkurserna mot en korg av utländska valutor (vilket gör det till en effektiv växelkurs), och tar hänsyn till skillnader i inflationstakt och kostnadsutveckling i de olika länderna (vilket gör det till en real växelkurs). En ökning av indexvärdet återspeglar real appreciering, det vill säga en ökning av den relativa kostnaden för varor och tjänster från landet i fråga. Det faktum att flera av länderna har en gemensam valuta understryker att förändringarna i första hand har att göra med skillnader i utvecklingen av löner och andra kostnader. Sverige har haft en måttlig real appreciering av den effektiva växelkursen, på samma nivå som Nederländerna och Danmark. Figuren avslöjar också en av anledningarna till Tysklands och Österrikes relativt framgångsrika export under det senaste årtiondet: kostnadsutvecklingen på hemmaplan har varit långsammare än i de flesta andra länder.

Figur 2.14 Utvecklingen av den reala effektiva växelkursen 1995–2006



Källa: Eurostat, 2008.

Istället har utvecklingen av Sveriges bytesförhållande i första hand färgats av de prisförändringar som skett på världsmarknaden. Vi har redan noterat att priserna för råolja och andra energivaror ökat kraftigt: för Sveriges del är dessa främst importvaror. Dessutom har priserna på teleprodukter sjunkit märkbart, och hållit tillbaka ökningstakten i Sveriges exportprisindex. Detta visas i Tabell 2.5, som sammanfattar olika produktgruppers bidrag till förändringen i export- respektive importprisindex under perioden 1995–2005.

Tabell 2.5 Genomsnittligt bidrag till förändringen i export- respektive importprisindex 1995–2005

| Produktgrupp | Genomsnittligt bidrag till exportprisindex 1995–2005 | Genomsnittligt bidrag till importprisindex 1995–2005 |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Produkter från utvinning av mineral | 0,06 | 1,22 |
| Livsmedel, dryckes- och tobaksvaror | 0,02 | 0,13 |
| Textil- och beklädnadsvaror | 0,03 | 0,13 |
| Trä och trävaror (ej möbler) | -0,02 | 0,01 |
| Massa, papper och pappersvaror, grafiska prod. | 0,17 | -0,02 |
| Petroleumprod., kemikalier, gummi- och plastvaror | 0,52 | 0,84 |
| Icke-metalska mineraliska produkter | 0,01 | 0,04 |
| Metaller | 0,28 | 0,40 |
| Metallvaror utom maskiner och apparater | 0,12 | 0,11 |
| Maskiner utom kontorsmaskiner och datorer | 0,29 | 0,18 |
| Kontorsmaskiner och datorer | 0,24 | -0,35 |
| Andra elektriska maskiner och artiklar | 0,02 | 0,01 |
| Teleprodukter | -0,74 | -0,35 |
| Precisions- och optiska instr., medicinsk utr. ur | 0,02 | 0,04 |
| Motorfordon, släpfordon och påhängsvagnar | -0,06 | 0,16 |
| Andra transportmedel | 0,03 | 0,07 |
| Möbler, andra varor | 0,05 | 0,04 |

Källa: Jakobsson och Håkanson (2006), Tabell 4.2. För varugrupperna 30–33 avser genomsnittet perioden 1994–2004.

Det finns flera sektorer utöver olja och teleprodukter där de internationella prisförändringarna verkar ha missgynnat Sverige. Livsmedel och textilier, kemikalier, metaller och motorfordon är alla exempel på produktgrupper där importpriserna ökat mer än exportpriserna. De enda varukategorier där exportpriserna tydligt ökat mer än importpriserna är papper och massa, samt maskiner, inklusive kontorsmaskiner och datorer. En uppenbar fråga är vad som kan förklara detta mönster.

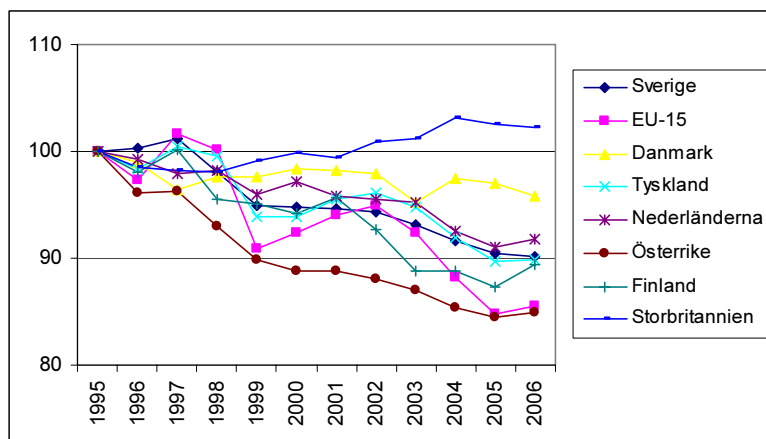
Priserna på världsmarknaden bestäms av hur utbud och efterfrågan utvecklas. Efterfrågan är i första hand en funktion av tillväxten på världsmarknaden. Snabbare tillväxt kräver mer resurser för produktion, liksom mer färdiga varor till slutkonsumenterna. Utbudet styrs av investeringar, tekniska framsteg, konkurrens, kostnaden för insatsvaror, väderförhållanden, politiska omständigheter och en mängd andra faktorer. På råoljemarknaden har kombinationen av hög efterfrågan från tillväxtmarknaderna och begränsad utbudskapacitet bidragit till stora prisökningar. I livsmedelssektorn har högre priser på gödningsmedel och svaga skördar höjt priserna. I högteknologiska sektorer med snabba tekniska framsteg tenderar utbudet av varor att öka snabbt – allt fler producenter klarar av att tillverka varorna när spjutspetsteknologier standardiseras och de nödvändiga kunskaperna sprids inom industrin – vilket sätter hårt tryck på priserna. På marknader med hårt differentierade produkter och mycket stark specialisering kan till och med enstaka företags investeringsbeslut påverka marknadspriserna: om företagets utbud på marknaden ökar kommer priserna att sjunka.

För Sveriges del är i synnerhet de två sistnämnda argumenten viktiga. Många svenska företag agerar i högteknologiska sektorer där den kontinuerliga prispressen är hård – telekomsektorn är ett gott exempel. Flera analyser av förändringarna i Sveriges bytesförhållande med utlandet har betonat just denna faktor och noterat att det inte är något svaghetstecken att en stor del av industrin verkar i högteknologiska branscher, även om dessa karakteriseras av sjunkande varupriser (Konjunkturinstitutet, 2004; Industrins ekonomiska råd, 2006; Scocco, 2007). Samtidigt betonas att de långsiktigt fallande priserna kräver kontinuerlig tillväxt i produktiviteten och en stor förmåga att utveckla nya produkter som ännu inte kopierats av konkurrenterna, och som därför kan säljas till högre priser. Dessutom påverkar det samlade svenska utbudet priserna på våra exportmarknader. Konjunkturinstitutet (2004) visar till exempel en tydlig samvariation mellan exportpriser och Sveriges andel av OECD:s industriproduktion. Under perioden 1980–2004 ledde en enprocentig ökning av Sveriges andel av OECD:s industriproduktion till en försämring av Sveriges bytesförhållande med omkring en halv procent. Båda dessa förhållanden kan förväntas förbli viktiga i framtiden. Det innebär också att Sveriges internationella bytesförhållande kommer att fortsätta försvagas i framtiden (även om olje- och livsmedelspriserna inte skulle fortsätta öka). I sin prognos av den svenska ekonomins utveckling fram till 2015 räknar

Konjunkturinstitutet till exempel med en fortsatt minskning av priskvoten, om än i långsammare takt än under de senaste 10 åren (Konjunkturinstitutet, 2005). En orsak till den långsammare nedgången är antagandet att telekomsektorns produktivitet utveckling kommer att mattas av: därmed blir prisfallet för sektorns produkter också långsammare.

Beroendet av högteknologiska branscher och de egna produktionsbeslutens påverkan på exportpriserna är inte unika för Sverige. Många av våra konkurrentländer verkar under liknande förutsättningar, och utvecklingen av bytesförhållandet för de flesta EU-länder som har en liknande industristruktur som Sverige är därför likartad. Detta bekräftar av Figur 2.15, som visar förändringarna i bytesförhållandet för Sverige och sex av våra europeiska referensländer mellan 1995 och 2006. Sverige ligger något över genomsnittet för EU-15, men under Danmark och Storbritannien. Dessa två länder har en mindre del av industrin i högteknologiska sektorer som karakteriseras av snabba prisfall, och har dessutom gynnats av prisökningar på olja och livsmedel.

Figur 2.15 Förändringar i bytesförhållandet 1995–2006: Sverige och EU-länder



Källa: Eurostat, 2008.

En komplikation i tolkningen av förändringarna i bytesförhållandet är att prisserierna för export och import är kvalitetsjusterade. Med andra ord tar de hänsyn till teknisk utveckling och förändringar i produkttegenskaper, så att de priser som registreras på marknaden justeras för att möjliggöra jämförelser av likartade produkter över tiden. Även om priserna på två generationer av mobiltelefoner är lika är det troligt att den nyare produkten har mera utvecklade egenskaper än den äldre varianten. I ett kvalitetsneutralt prisindex kommer denna kvalitetsförbättring att uttryckas som en nedgång i prisnivån. Svårigheten i detta sammanhang är naturligtvis att den produkt som implicit ligger till grund för prisjämförelsen kanske inte ens finns på marknaden längre. För att undvika att påverkas av priset på äldre produktvarianter som kan kopieras av lågkostnadsproducenter flyttar de företag som har innovationskapacitet till nya produktsegment där konkurrensen är mer begränsad. Marknader med differentierade produkter brukar ofta beskrivas med termen monopolistisk konkurrens och karakteriseras av korta produktlivscykler och snabb produktivitetsutveckling som syftar till att styra produktionen mot varugrupper med högre priser. Det faktum att svensk högteknologisk industri agerar på just detta sätt syns inte tydligt i utvecklingen av bytesförhållandet, utan där är det istället effekterna av hård konkurrens och snabba kostnadsminskningar som lyser igenom.

På grund av statistiska och metodologiska problem finns det inte många analyser som försöker fånga upp effekten av de förändringar som kontinuerligt sker i de exporterande företagens produktsortiment, även om det diskuterats flitigt i den teoretiska litteraturen (Vernon, 1966; Sutton, 1986; Stiglitz, 1987). Ett undantag är ITPS (2005), som ser på utvecklingen av de genomsnittliga export- och importpriserna utan kvalitetsjustering eller justering för förändringar i olika branschgruppers andelar av handeln. Analysen visar att genomsnittspriset per kilo export ökade snabbare än motsvarande genomsnitt för importen från 1969 till slutet av 1990-talet. Från slutet av 1990-talet till 2004 var emellertid ökningen i importens kilopris högre. Den tolkning som görs är att den långsiktiga trenden återspeglar en förskjutning i exporten mot mer sofistikerade produkter med hög kvalitet och högt förädlingsvärde, men att prispressen i telekomsektorn haft en stor effekt sedan mil-lenieskiftet. Detta är också slutsatser som stämmer väl med de förändringar i exportens struktur som diskuterades i Kapitel 1, även om de genomsnittsvärden som diskuteras domineras av relativt

enkla och billiga – men tunga – produkter som olja och petroleumprodukter, livsmedel, järn och stål och livsmedel.

2.5.3 Vad innebär nedgången i Sveriges bytesförhållande?

Den främsta konsekvensen av den långsiktiga nedgången i Sveriges bytesförhållande är att den skapar ett behov av snabb produktivitetstillväxt och innovation. Om bytesförhållandet med omvärlden kunde hållas konstant skulle all produktivitetstillväxt i Sverige kunna omsättas till reala välfärdsvinster. En större inhemsk produktion skulle kunna användas för att köpa en större mängd importvaror. Eftersom bytesförhållandet försämras kommer dock en del av produktivitetstillväxten att gynna våra handelspartner, som får tillgång till billigare importprodukter. Om produktivitetstillväxten är tillräckligt hög kommer det ändå att finnas utrymme för ökade realinkomster och välfärd. Detta har varit situationen i Sverige under det senaste årtiondet. OECD (2007 c) noterar att Sverige har haft en snabbare ökning i tillverkningsindustrins arbetsproduktivitet än andra industriländer sedan mitten av 1990-talet, och att realinkomsterna ökat i god takt även om bytesförhållandet försämrats jämfört med länder som Danmark och Storbritannien. Situationen i Finland, där industrins struktur och konkurrenssituation kan jämföras med den svenska, är likartad.

Slutsatsen i OECD (2007 c) är således inte att specialisering i högteknologiska sektorer skulle vara skadlig, utan snarare att länder med mycket export från högteknologiska sektorer kräver goda förutsättningar för fortsatt produktivitetstillväxt. Med andra ord bör en välfärdsbedömning inte enbart se till förändringarna av bytesförhållandet, utan snarare summan av bytesförhållandet och produktivitetstillväxt. Så länge tillväxten i produktivitet är större än försvagningen av bytesförhållandet finns det utrymme för ökade realinkomster.

I detta sammanhang är det särskilt viktigt att betona betydelsen av goda förutsättningar för FoU, innovation och kommersialisering av nya produkter. Dynamiken inom högteknologiska branscher med differentierade produkter baseras inte så mycket på produktivitetstillväxt inom givna verksamheter, utan mer på utvecklingen av nya produkter. Vid sidan om informations- och kommunikationsteknologierna är det bästa exemplet kanske läkemedelssektorn, som svarar för närmare 6 procent av den svenska exporten.

Patentskyddet av nya läkemedel förlänger den tid då priserna kan hållas relativt höga, men så fort generiska alternativ tillåts sjunker priserna snabbt. Konkurrenskraften för svenska företag bygger på förmågan att utveckla nya läkemedel som kan ta vid när vinstmarginalerna för existerande preparat krymper, snarare än förmågan att tillverka existerande produkter på ett mera effektivt sätt. För att kunna upprätthålla konkurrenskraften krävs ett fungerande innovationssystem som täcker hela kedjan från utbildning av framtidens forskare till utveckling av dynamiska forskningsmiljöer, tillräckliga resurser för forskningsfinansiering, goda möjligheter för internationell rörlighet av kvalificerad arbetskraft och skatteregler som är anpassade för branschens långa produktcykler. Motsvarande behov finns i andra högteknologiska branscher. Även om detta ställer stora krav på innovationspolitiken är det ändå att föredra framför strategier som enbart fokuserar på utveckling av sektorer som råkar ha en förmånlig utveckling av bytesförhållandet: dagens vinnare kan vara morgondagens förlorare.

2.6 Sammanfattning och slutsatser

Detta kapitel har diskuterat ett antal förklaringar till den negativa trenden för Sveriges exportmarknadsandelar. De främsta slutsatserna kan summeras i punktform:

- Nya aktörer i världsekonomin vuxit under de senaste årtiondena påverkar exportmarknadsandelarna. När ekonomier som Kina, Indien och Ryssland lämnar sina inåtvända utvecklingsstrategier och väljer att sikta på marknadsekonomi och exportorienterad tillväxt kommer de att erövra allt större andelar av världsmarknaden. Detta innebär att mogna ekonomier som redan etablerat stabila positioner på världsmarknaden förlorar exportmarknadsandelar. Tillväxten i dessa nya marknadsekonomier skapar exportmöjligheter för andra länder, men potentialen är inte jämnt fördelad. Avståndet påverkar handelsströmmar på ett avgörande sätt: det är i första hand länderna i tillväxtgeneratorernas grannskap som tenderar att dras med i tillväxten. Dessa faktorer kan förväntas leda till fortsatta minskningar i Sveriges exportmarknadsandelar i framtiden.
- Tjänsterna har en allt större betydelse för den svenska ekonomin, vilket även syns i handelsstatistiken. Sedan 1995 har

svenska företags andel av världens samlade tjänsteexport ökat med omkring 40 procent. Andelen av Sveriges samlade export har ökat från 19 procent till 28 procent, och sektorn har gått från att vara nettoimportör till att vara stor nettoexportör. Om tjänsteexportens utveckling tas med i analysen av Sveriges exportmarknadsandelar går det inte att se att Sverige skulle ha tappat andelar jämfört med EU-15 eller OECD.

- Den officiella statistiken underskattar sannolikt den verkliga tjänsteexporten. I synnerhet finns det luckor i statistiken för den tjänsteexport som genomförs av företag inom tillverkningsindustrin. Ett exempel rör de tjänster som flödar från de multinationella företagens svenska delar till anläggningar i andra länder: endast få koncerner samlar detaljerad statistik om de internationella tjänsteflödena inom koncernen.
- De multinationella företagens verksamhet påverkar inte enbart tjänsteflöden, utan också varuflöden. Det svenska näringslivet är mera multinationaliserat än industrin i de flesta andra länder. Den långsiktiga trenden för de multinationella företagens export pekar på en minskning av svensk export av färdigvaror till utländska slutkunder, som balanseras av en ökning av exporten av insatsvaror till egna dotterbolag i utlandet. Effekterna på totala handelsflöden förefaller vara små, men möjligheterna att lokalisera verksamheter till utländska anläggningar ger stora möjligheter till specialisering i den svenska verksamheten. Denna specialisering har bidragit till utvecklingen av attraktiva arbetstillfällen i Sverige, med både hög produktivitet och krav på avancerad utbildning.
- Det finns dock inga garantier för att attraktiva arbetstillfällen automatiskt kommer att lokaliseras i Sverige. De multinationella företagen anpassar sin svenska verksamhet till de näringsförutsättningar som finns i landet, och placerar inte attraktiva arbetstillfällen i svenska anläggningar om företagsklimatet i Sverige är sämre än i andra länder. De främsta insatserna för att främja export från svenska multinationella företag återfinns därmed inom näringspolitiken.
- Den svenska andelen av de svenska multinationella företagens samlade försäljning minskar gradvis. Detta beror i första hand på att tillväxten utanför Sverige har en starkare effekt på dotterbolagens lokala försäljning och på dotterbolagens export till

grannländer än på exporten från Sverige. I länder med färre och mindre multinationella företag påverkas hemlandets export starkare av tillväxten på utländska marknader. Den lägre tillväxttakt i svensk varuexport som följer av detta kompenseras genom exporten av kunskap och tjänster till dotterbolagen. En indikation på värdet av dessa flöden ges av avkastningen på svenska investeringar utomlands. År 2006 motsvarade detta inflöde 22 procent av intäkterna från svensk varuexport.

- Möjligheterna att flytta ut produktion utan att äga de utländska produktionsanläggningarna har ökat. Utomlands utkontraktering – eller offshoring – berör oftast verksamheter som är mindre komplicerade och mindre strategiskt viktiga än de verksamheter som bedrivs i utländska dotterbolag. Effekterna på den svenska exporten kan förväntas vara positiva, av flera skäl. Den främsta anledningen är att det svenska företagens konkurrenskraft kan förväntas öka när det får tillgång till billigare utländska produktionsfaktorer. En ytterligare anledning är att de komponenter som produceras utomlands också ingår i den svenska exporten: ett företag som lägger ut omfattande verksamhet utomlands kan registrera högre exportvärden och höja sin exportmarknadsandel utan att öka den svenska sysselsättningen eller det svenska förädlingsvärdet.
- Det svenska bytesförhållandet har försämrats långsiktigt under de senaste 40 åren. Det faktum att priserna för den svenska exporten ökat långsammare än priserna för andra länders export (till exempel Norges) innebär att det är svårare för Sverige att försvara sin exportmarknadsandel. Exportvolymen måste öka snabbare än exportvolymen i länder som möter en mera gynnsam prisutveckling. Försämringen i bytesförhållandet innebär också att en märkbar del av den svenska produktivitetsutvecklingen har kommit våra handelspartners till godo i form av lägre priser på svenska produkter.
- En viktig förklaring för nedgången i bytesförhållandet är att Sverige är specialiserat inom högteknologiska branscher där den snabba teknikutvecklingen leder till snabba kostnadsminskningar och prisfall för produkterna. Dessutom opererar många svenska företag i specialiserade marknadssegment där en ökning i utbudet från Sverige snabbt leder till minskade priser. Företagens svar på prisfallen är oftast att utveckla nya produktvarian-

ter som har bättre egenskaper och högre kvalitet, och som därför kan säljas till högre pris.

- Försämringen i bytesförhållandet är ett långsiktigt problem endast om produktivitetstillväxten och innovationskraften inte är tillräckligt hög för att kompensera prisfallen. Om företagen klarar av att öka sin produktionsvolym eller att introducera nya och mer avancerade produktvarianter i snabb takt kan realinkomsterna och välfärden öka trots att priserna går ner. Detta kräver dock ett gott innovationsklimat, där förutsättningarna för FoU och kommersialisering av nya produkter är minst lika bra som i omvärlden.

Mot bakgrund av dessa observationer och slutsatser är det också möjligt att bedöma hur minskningen av Sveriges exportmarknadsandelar bör tolkas. Utredningens uppfattning är att förändringarna i exportmarknadsandelar under det senaste årtiondet inte återspeglar utvecklingen i den svenska ekonomin. Orsaken är att globaliseringen på många olika sätt urholkat det informationsinnehåll som en gång kunde utläsas ur statistik över utvecklingen av enskilda länders andelar av världens export. Det som händer på varumarknaden är endast en del av den samlade utvecklingen för ekonomin.

En stiliserad bild av världen på 1960-talet kan illustrera den omgivning där exportmarknadsandelarna återspeglade länders underliggande styrkor och svagheter. OECD-regionen dominerade världshandeln, och de flesta stora länder utvecklades i ungefär samma takt. Det fanns skillnader i tillväxt, men dessa hade en betydligt mindre påverkan på världens ekonomiska struktur än vad utvecklingen i stora snabbväxande länder som Kina, Indien och Ryssland har idag. Växelkurserna var satta inom ramarna för Bretton-Woods-systemet, och devalveringar och revalveringar genomfördes sällan. Multinationella företag började bli viktiga, men deras andelar av världshandeln var fortfarande relativt små. I synnerhet var det ovanligt med vertikalt integrerade multinationella företag med verksamhet i många olika länder. Varuhandeln dominerade: tjänster handlades förvisso, men utgjorde en liten del av den totala världshandeln. I denna institutionella och ekonomiska omgivning återspeglade exportmarknadsandelarna viktig information om konkurrenskraft och utvecklingstrender, som dessutom kunde användas för ekonomisk-politiska beslut.

I dagens globaliserade omgivning är det inte tydligt att krympande exportmarknadsandelar orsakas av eller återspeglar en svagare konkurrenskraft. Det är inte heller tydligt hur politiken borde utformas för att svara på en minskning av andelarna. Problemen med att tolka utvecklingen av exportmarknadsandelarna kan kanske sammanfattas i motfrågan ”Vilken exportmarknadsandel borde Sverige ha?”. Svaret är att det inte finns något tydligt eller entydigt svar på frågan. Diskussionen i detta kapitel har pekat på ett antal faktorer som alla påverkar vilken andel en enskild ekonomi kommer att ha. Omvärldens exporttillväxt, tjänstesektorns utveckling, de multinationella företagens roll och utvecklingen av export- och importpriser hör till de bestämningsfaktorer som diskuterats i detta kapitel. Dessutom finns ett antal andra förhållanden som kan vara viktiga. Detta gäller till exempel hemmamarknadens storlek och tillgången på naturtillgångar. Det är allmänt bekant att stora länder ofta har lägre exportintensitet än små länder. En stor hemmamarknad innebär att man kan hitta kunder på hemmaplan, och att man också kan uppnå stordriftsfördelar utan att behöva söka utländska kunder. Dessutom innebär en stor hemmamarknad att det kan finnas inhemska leverantörer inom nästan varje bransch – behovet av import är mindre, och därmed är motiven att exportera också svagare. På motsvarande sätt kommer ett land med få naturresurser att ha ett relativt stort importbehov, vilket i sin tur kräver att det finns exportintäkter för att kunna finansiera importen. Detta är en anledning till att Österrike kommer att ha en större handelsintensitet än Sverige, trots att ekonomiernas storlek inte skiljer sig särskilt mycket. Ett tankeexperiment skulle kunna vara att fundera på vad som skulle behövas om Sverige tappade sin vattenkraft: hur skulle exporten och importen utvecklas? Det spontana svaret är troligen att exporten skulle minska eftersom förutsättningarna för energiintensiv export då skulle vara betydligt sämre. Ett mera eftertänksamt svar skulle ta hänsyn till att vårt behov av importerad energi också skulle öka, och att vi skulle behöva utveckla nya inkomstkällor för att ha råd att importera mer energi. Ett långsiktigt resultat skulle kanske vara en ökning i landets exportmarknadsandelar. Man kan dock ifrågasätta huruvida detta skulle vara ett tecken på styrka och konkurrenskraft, på samma sätt som man kan ifrågasätta om ett land som vinner exportmarknadsandelarna tack vare en devalvering har en bättre utveckling än omvärlden.

3 Svensk export på företagsnivå

Föregående kapitel har presenterat en mycket omfattande mängd information om export och internationalisering, till största delen baserat på övergripande statistik. Den internationella statistiken över internationell handel och produktion finns i bästa fall tillgänglig på detaljerad industri- och produktnivå, men enskilda företag syns sällan i analysen. Därför är det svårt (om inte omöjligt) att i ett jämförande internationellt perspektiv studera utvecklingen av exporten från olika storleksklasser av företag, såsom efterfrågas i utredningens direktiv. För att komplettera den bild som framkommit när vi studerat övergripande statistik har utredningen därför också analyserat mera detaljerad information om svensk varuexport på företagsnivå.

Denna analys bygger på statistik över alla företag i den svenska tillverkningsindustrin och deras export.¹ Handelsstatistiken på företagsnivå innehåller information om exportvärde, volym och mottagarland.² Statistiken beskriver även företagets försäljning, löner, förädlingsvärden och bruttoinvesteringar. Vidare finns uppgifter om företagets ägarstruktur och utbildningsprofilen för de anställda.³

Analysen bygger på varuexport av företag inom tillverkningsindustrin.⁴ Denna detaljerade information finns i skrivande stund tillgänglig endast för perioden 1997–2004. Den ger utredningen möjlighet att undersöka exportmönster och exportens bestämningsfaktorer på detaljnivå och bedöma vilka företag som varit mest framgångsrika under det senaste årtiondet. Samtidigt kan

¹ Genom företagsspecifika identifikationsnummer har uppgifter om företagets varuexport över tid och destinationsländer sammanfogats med annan information i företagsstatistiken. All statistik kommer från SCB och matchningen av löpnummer på företagen i de olika databaserna har utförts av SCB.

² Analysen är utförd på SITC:s 8-siffrorsnivå.

³ Uppgifterna om utbildningsstrukturen för arbetskraften kommer från SCB:s registerbaserade sysselsättningsstatistik.

⁴ Tillverkningsindustrin omfattar i denna analys SNI 15-37.

svagheter och brister som möjligtvis skulle kunna åtgärdas med olika exportfrämjande insatser identifieras.

Kapitlet omfattar fyra huvudavsnitt. Det första avsnittet identifierar och beskriver Sveriges varuexportörer 2004 samt exportutvecklingen mellan 1997 och 2004. Nästföljande avsnitt undersöker några av de faktorer som påverkar enskilda företags exportbeslut. Betoningen i detta avsnitt ligger på skillnader mellan små och stora företag. Därefter undersöks exportens fördelning över svenska ursprungsregioner. Det fjärde huvudavsnittet identifierar en grupp av exportörer som sällan uppmärksammas i den svenska debatten: temporära exportörer, som förekommer oregelbundet i exportstatistiken. Motivet för att uppmärksamma dessa företag är att riktade främjande åtgärder som fokuserar på dessa företag kan bli mer effektiva än mer generella insatser. Kapitlet avslutas med en kort sammanfattning.

3.1 Sveriges varuexportörer

I debatter om Sveriges företagsklimat och näringspolitik har det länge påpekats att den svenska företags- och sysselsättningsstrukturen ser något annorlunda ut än strukturen i många andra länder. I synnerhet hävdas att den svenska företagsstrukturen uppvisar en smal midja på grund av att andelen medelstora företag är liten i jämförelse med andra länder. I stället domineras näringsstrukturen av ett litet antal stora företag som har en mycket stor andel av total sysselsättning och produktion, samt ett stort antal små företag, som sammantaget är viktiga för sysselsättningen, men som har en relativt liten andel av den samlade produktionen. Denna struktur upplevs ofta som ett problem, med hänvisning till att den är ett resultat av bristande dynamik i näringslivet. Med tanke på att omvärlden förändras kontinuerligt vore det naturligt att se omfattande förändringar även i näringsstrukturen. De företag och branscher som bäst klarar av att möta den internationella konkurrensen borde kunna växa snabbt, medan de som är mindre framgångsrika borde krympa eller slås ut. En sådan dynamik skulle troligen resultera i ett mönster med relativt många medelstora företag – förutom den grupp av företag som långsiktigt kommer att förbli medelstora borde det finnas både snabbväxande bolag som är på väg att bli storföretag, och stagnerande bolag som tidigare varit större. Att den dynamiken saknas tolkas som ett tecken på att innovations-

kraften i Sveriges småföretag är svag eller att det finns faktorer som hindrar småföretagen från att växa sig stora. Ett resultat är till exempel att få nya företag når upp till toppen av storlekspyramiden: mellan 1997 och 2006 var det bara tre nya företag som tog sin in på listan över Sveriges 20 största företag, medan motsvarande siffra för USA var elva nya företag.⁵

Det finns också en oro för vad beroendet av ett litet antal storföretag betyder för den makroekonomiska stabiliteten. En försämrad marknadssituation för fordonsindustrin eller telekomindustrin kan få större genomslag i ett land som Sverige, där industrin domineras av enstaka företag, än i länder där det finns många medelstora företag som kan uppvisa en större variation i produkturval, marknadsinriktning och tillväxtstrategi.

När det gäller exporten finns det dock anledning att betona de fördelar som den svenska industristrukturen medfört. Det faktum att ett tiotal svenska företag har vuxit sig så stora att de ingår bland världens 500 största företag med ytterligare ett dussintal strax därefter i storlek, har bidragit starkt till Sveriges exportframgångar. Storföretagen har de resurser som krävs för att bygga upp kunskap om och synas på utländska marknader, och deras framgångar på exportmarknaderna gynnar också mindre svenska företag på flera sätt. Mindre företag kan dra nytta av den positiva Sverigebild som storföretagen skapar och nå utländska kunder i de stora företagens kölvatten, kunskapen om utländska marknader sprids från stora till små företag, och många mindre bolag deltar indirekt i globaliseringen genom att verka som underleverantörer till storföretagen. En företagsstruktur där storbolagen har en mindre vikt kan innebära att näringslivet i sin helhet måste ta på sig större fasta kostnader för att inhämta kunskap om utländska marknader och att göra sig kända utomlands – i stället för en situation där ett fåtal storföretag investerar i kunskap och marknadsföring måste kanske vart och ett av ett stort antal mindre företag genomföra motsvarande satsningar: ofta är det dessutom ungefär samma information som vart och ett av företagen måste inhämta.⁶

⁵ Se Veckans Affärer 071011. Det bör dock noteras att Henrekson och Stenkula (2007) visat att utvecklingen sedan finanskrisen i början 1990-talet skiljer sig från det tidigare mönstret. Även om de medelstora företagens andel i till exempel tillverkningsindustrin fortfarande är relativt låg har deras tillväxt i svensk sysselsättning varit snabbare än storföretagens. Se även Henrekson och Stenkula (2006).

⁶ Flera av de utländska observatörer utredningen intervjuat i samband med våra studieresor har också noterat att Sveriges många storföretag inneburit en konkurrensfördel vad gäller exportfrämjandet. Storföretagen klarar oftast av att finansiera och genomföra sina egna insatser, medan småföretagen kan behöva stöd. Därför blir kostnaderna för

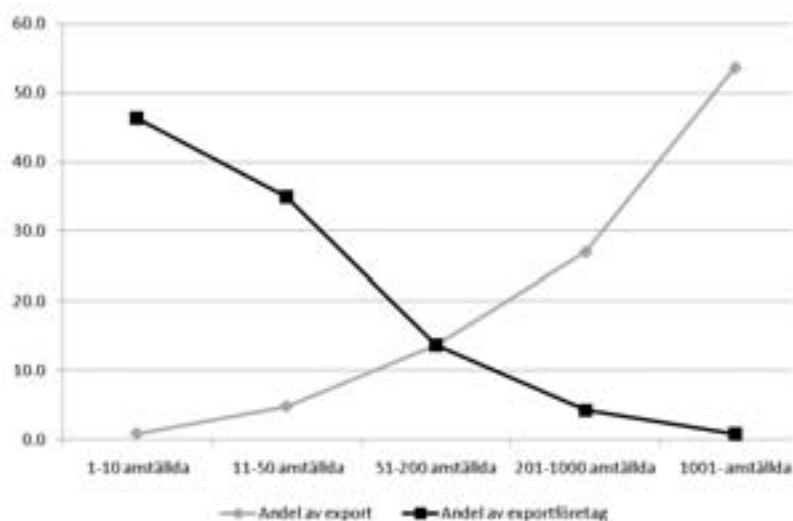
3.1.1 Situationen 2004

Mot bakgrund av diskussionen ovan är det varken förvånande eller nödvändigtvis oroande att storföretagen dominerar Sveriges internationella handel. Figur 3.1 visar hur Sveriges samlade varuexport år 2004 fördelades mellan olika storleksklasser av företag, och understryker storföretagens starka dominans. I EU-sammanhang räknas företag med mer än 249 anställda som stora företag, medan företag med 51–249 anställda är medelstora. Den statistik vi har tillgång till har något annorlunda storleksklasser, och omfattar fem olika kategorier. Gruppen småföretag omfattar kategorierna med 1–10 anställda och 11–50 anställda, gruppen medelstora företag har 51–200 anställda, och storföretagen har fler än 200 anställda. Av de sammanlagt omkring 25 435 företagen i tillverkningsindustrin år 2004 var 35 procent, det vill säga 8 891 företag, registrerade som exportörer.⁷ Av dessa exportörer var omkring 82 procent småföretag, 13 procent var medelstora och 5 procent var storföretag. Samtidigt stod storföretagen för 81 procent av exporten, de medelstora företagen hade 13 procent och småföretagen svarade för 6 procent. De 72 företag som hade mer än 1 000 anställda stod för drygt 53 procent av Sveriges samlade exportvärde.

exportfrämjandet ofta högre i länder med många småföretag. Vi återkommer till en mera detaljerad diskussion om främjandet i följande kapitel.

⁷ Den officiella statistiken underskattar antalet exportörer, eftersom exporten till EU endast registreras om den sammanlagda exporten till alla EU-länder överstiger 1 miljon kronor. Det finns troligen ett stort antal småföretag vars totalexport till EU är mindre än denna summa, och som därför inte registreras som exportörer. Det bör naturligtvis också noteras att många små och medelstora företag som inte exporterar själv deltar i exporten genom att vara underleverantörer till större företag. Tyvärr har det inte varit möjligt att identifiera dessa indirekta exportörer i den statistik vi haft tillgång till.

Figur 3.1 Andelar av export och exportföretag i olika storleksklasser 2004 (procent)



Källa: Utredningens beräkningar baserade på SCB:s företagsstatistik.

En orsak till att storföretagen svarat för en så stor del av exporten är att deras exportbenägenhet varit mycket större än småföretagens. Medan 97 procent av alla företag med mer än 200 anställda exporterade år 2004 var det mindre än en tredjedel av företagen med 50 eller färre anställda som hade någon export. De stora företag som också var exportörer exporterade i snitt hälften av sin omsättning – småföretagens genomsnittliga export var mindre än en fjärdedel av omsättningen. Medelstora företag hamnade någonstans mitt emellan dessa grupper: hela 90 procent av dem var förvisso exportörer, men den genomsnittliga exporten låg under 40 procent av omsättningen.

Både exportbenägenhet, sannolikheten att ett företag exporterar, och exportintensiteten, exportens andel av företagets omsättning, varierar mellan branscher. Tabell 3.1 sammanfattar en mängd information om exportbenägenhet och exportintensitet för de fem industrikategorier som diskuterades i Kapitel 2 – resursintensiva, arbetsintensiva och skalintensiva industrier samt industrier med differentierade och högteknologiska produkter. De mest exportinriktade branscherna är differentierade varor och högteknologi, som har både den största andelen exporterande företag och högst

exportintensitet. Småföretagen är relativt viktiga för den arbetsintensiva industrins export, eftersom antalet riktigt stora företag är litet och dessa dessutom har en väldigt låg exportintensitet. Småföretagens roll i skalintensiv och högteknologisk produktion är liten. Där dominerar i stället storföretagen, vilket inte är förvånande med tanke på kraven på kapital och FoU inom dessa branscher. Det är emellertid noterbart att till och med småföretagen i grupperna differentierade produkter och högteknologi är synnerligen exportinriktade: den svenska marknaden för företag i dessa branscher är så liten att många företag är internationellt inriktade redan från sin födelse. En annan noterbar observation är den begränsade roll storföretagen har i den arbetsintensiva industrin: deras andel av exporten är klart lägre här än i någon annan branschgrupp. Detta återspeglar den arbetsintensiva industrins begränsade andel av den svenska exporten, som diskuterades i Kapitel 1.

Tabell 3.1 Exportbenägenhet och exportintensitet i olika storleksklasser och branschgrupper i tillverkningsindustrin 2004

| Storleksklass | Andel företag med export | Antal exportörer | Exportandel för exportörer | Andel av branschens export |
|----------------------------------|--------------------------|------------------|----------------------------|----------------------------|
| Tillverkningsindustrin | | | | |
| 1-10 | 22,1 | 4 192 | 17,6 | 1,0 |
| 11-50 | 65,5 | 3 111 | 26,0 | 5,3 |
| 51-200 | 90,3 | 1 132 | 38,2 | 12,9 |
| 201-1 000 | 97,2 | 384 | 46,5 | 27,4 |
| 1 001- | 97,3 | 72 | 52,8 | 53,4 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>35,0</i> | <i>8 891</i> | <i>45,5</i> | <i>100</i> |
| Resursintensiv industri | | | | |
| 1-10 | 14,8 | 554 | 18,8 | 0,8 |
| 11-50 | 49,8 | 448 | 26,2 | 6,1 |
| 51-200 | 89,1 | 221 | 31,9 | 15,5 |
| 201-1 000 | 98,0 | 96 | 46,2 | 48,5 |
| 1 001- | 100 | 22 | 36,7 | 29,2 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>26,7</i> | <i>1 341</i> | <i>38,4</i> | <i>100</i> |
| Arbetsintensiv industri | | | | |
| 1-10 | 20,4 | 1 265 | 16,8 | 4,5 |
| 11-50 | 61,9 | 944 | 21,7 | 19,6 |
| 51-200 | 91,8 | 259 | 32,6 | 38,8 |
| 201-1 000 | 100 | 41 | 54,4 | 31,0 |
| 1 001- | 100 | 3 | 17,8 | 6,2 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>31,2</i> | <i>2 512</i> | <i>30,5</i> | <i>100</i> |
| Skalintensiv industri | | | | |
| 1-10 | 22,9 | 1 106 | 11,6 | 0,5 |
| 11-50 | 73,9 | 865 | 18,1 | 2,8 |
| 51-200 | 86,7 | 340 | 35,3 | 9,3 |
| 201-1 000 | 94,8 | 128 | 38,7 | 19,8 |
| 1 001- | 95,5 | 21 | 50,5 | 67,7 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>37,5</i> | <i>2 460</i> | <i>43,3</i> | <i>100</i> |
| Differentierade produkter | | | | |
| 1-10 | 30,7 | 799 | 23,5 | 1,7 |
| 11-50 | 72,2 | 601 | 35,5 | 8,6 |
| 51-200 | 92,3 | 229 | 48,9 | 18,9 |
| 201-1 000 | 100 | 72 | 59,6 | 39,3 |
| 1 001- | 94,1 | 16 | 41,5 | 31,6 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>45,5</i> | <i>1 717</i> | <i>47,2</i> | <i>100</i> |
| Högteknologi | | | | |
| 1-10 | 29,2 | 421 | 30,3 | 0,7 |
| 11-50 | 78,2 | 230 | 44,5 | 3,1 |
| 51-200 | 98,8 | 79 | 61,2 | 6,6 |
| 201-1 000 | 95,9 | 47 | 45,5 | 14,0 |
| 1 001- | 100 | 10 | 76,5 | 75,6 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>42,0</i> | <i>787</i> | <i>66,8</i> | <i>100</i> |

Källa: Utredningens beräkningar baserade på SCB:s företagsstatistik.

Andra skillnader mellan företagen rör lön och exportvärde per anställd och antal destinationsländer för exporten (se Tabell 3.2). En första observation är att större företag tenderar att betala högre löner, och att exportföretag tenderar att betala högre löner även när man tar hänsyn till storleksskillnader. Förklaringen är att exportföretagen oftast är mer produktiva än icke-exporterande företag – detta är en viktig notering som vi återkommer till nedan. I allmänhet har större företag också ett högre exportvärde per sysselsatt, med de största företagen inom skalintensiv och högteknologisk industri som de främsta exportörerna: det är ingen överraskning att företag som Volvo, SAAB, Scania, Ericsson och AstraZeneca verkar inom dessa branscher. Det är också lugnande att notera att den industri där exportutvecklingen är svagast – den arbetsintensiva industrin – också verkar vara den som betalar de lägsta lönerna och har det minsta lönegapet mellan exportörer och icke-exportörer. En strukturomvandling som leder till att jobb med relativt låga löner gradvis försvinner till förmån för mera attraktiva arbetstillfällen vare sig dessa återfinns i tillverkningsindustri eller tjänstesektor kan vara besvärlig på det lokala planet, men är önskvärd på nationell nivå.

Tabell 3.2 Löner, exportvärde, destinationsländer och exportprodukter i olika storleksklasser och branschgrupper i tillverkningsindustrin 2004

| Storleksklass | Antal exportörer | Lön/sysselsatt, exportörer | Lön/sysselsatt, icke-exportörer | Exportvärde/sysselsatt Exportör | Antal destinationsländer (median) | Antal produkter (median) |
|----------------------------------|------------------|----------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| Tillverkningsindustrin | | | | | | |
| 1-10 | 4 192 | 258 | 227 | 310 | 1 | 2 |
| 11-50 | 3 111 | 278 | 267 | 440 | 3 | 4 |
| 51-200 | 1 132 | 275 | 278 | 644 | 13 | 11 |
| 201-1 000 | 384 | 316 | 288 | 1 161 | 24 | 24 |
| 1 001- | 72 | 351 | 306 | 1 784 | 47 | 67 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>8 891</i> | <i>311</i> | <i>252</i> | <i>1 125</i> | <i>2</i> | <i>3</i> |
| Resursintensiv industri | | | | | | |
| 1-10 | 554 | 235 | 212 | 361 | 1 | 2 |
| 11-50 | 448 | 270 | 249 | 624 | 3 | 3 |
| 51-200 | 221 | 286 | 269 | 787 | 8 | 7 |
| 201-1 000 | 96 | 308 | 73 | 1 357 | 20 | 12 |
| 1 001- | 22 | 310 | -- | 954 | 32 | 32 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>1 341</i> | <i>298</i> | <i>230</i> | <i>1 021</i> | <i>2</i> | <i>3</i> |
| Arbetsintensiv industri | | | | | | |
| 1-10 | 1 265 | 243 | 220 | 247 | 1 | 2 |
| 11-50 | 944 | 262 | 254 | 300 | 3 | 4 |
| 51-200 | 259 | 225 | 218 | 309 | 12 | 10 |
| 201-1 000 | 41 | 294 | -- | 904 | 22 | 26 |
| 1 001- | 3 | 270 | -- | 364 | 44 | 45 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>2 512</i> | <i>247</i> | <i>232</i> | <i>385</i> | <i>2</i> | <i>3</i> |
| Skalintensiv industri | | | | | | |
| 1-10 | 1 106 | 266 | 241 | 200 | 1 | 2 |
| 11-50 | 865 | 280 | 301 | 302 | 3 | 4 |
| 51-200 | 340 | 302 | 310 | 674 | 12 | 10 |
| 201-1 000 | 128 | 317 | 294 | 942 | 21 | 20 |
| 1 001- | 21 | 324 | 332 | 2 088 | 61 | 97 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>2 460</i> | <i>311</i> | <i>277</i> | <i>1 270</i> | <i>2</i> | <i>3</i> |
| Differentierade produkter | | | | | | |
| 1-10 | 799 | 268 | 243 | 415 | 2 | 3 |
| 11-50 | 601 | 284 | 289 | 557 | 7 | 6 |
| 51-200 | 229 | 301 | 270 | 887 | 21 | 15 |
| 201-1 000 | 72 | 318 | -- | 1 346 | 35 | 33 |
| 1 001- | 16 | 367 | 299 | 981 | 60 | 85 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>1 717</i> | <i>322</i> | <i>273</i> | <i>979</i> | <i>4</i> | <i>5</i> |
| Högteknologi | | | | | | |
| 1-10 | 421 | 301 | 244 | 510 | 2 | 3 |
| 11-50 | 230 | 337 | 292 | 820 | 8 | 7 |
| 51-200 | 79 | 329 | 350 | 1 217 | 24 | 21 |
| 201-1 000 | 47 | 343 | 366 | 1 168 | 34 | 48 |
| 1 001- | 10 | 436 | -- | 2 773 | 37 | 113 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>787</i> | <i>391</i> | <i>275</i> | <i>2 011</i> | <i>5</i> | <i>5</i> |

Källa: Utredningens beräkningar baserade på SCB:s företagsstatistik.

En annan intressant observation är att de flesta exporterande småföretag fokuserar på ett litet antal utländska marknader – de flesta företag i med 1–10 sysselsatta har bara en utländsk destinationsmarknad, och de flesta i klassen 11–50 sysselsatta exporterar till högst tre marknader. Storföretagen har däremot ett stort antal exportmarknader: medianen för de stora företagen är 47 destinationsländer. En liknande skillnad finns i antalet distinkta exportprodukter. Medan småföretagen oftast exporterar ett litet antal produkter erbjuder de stora företagen ett mycket större produktsortiment. De flesta företag har ett litet antal destinationsländer, och att det finns ett litet antal företag som är extremt globaliserade med över 50 destinationsländer. Den första gruppen består främst av småföretag, medan den sistnämnda i första hand utgörs av storföretag.

Antalet exportprodukter följer ett liknande mönster. De allra flesta företag exporterar ett fåtal produkter och omkring 2 500 företag har endast en exportprodukt. Samtidigt finns det enstaka företag som exporterar fler än 400 olika produkter – dessa är storföretag inom branscher med differentierade produkter och högteknologi.

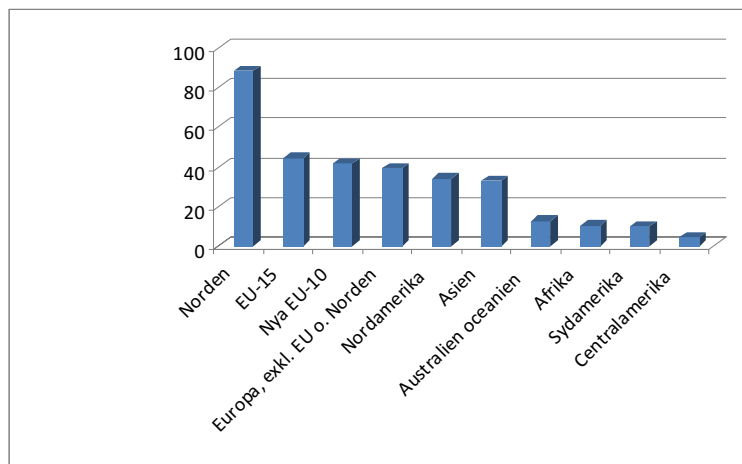
Skillnaderna i exportdestinationer rör inte enbart antalet destinationer utan också var dessa destinationer är belägna. Figur 3.2 visar vilken andel av de små tillverkningsindustriföretagen med 11–50 anställda som exporterar till olika geografiska områden. Den nedre delen visar fördelningen av exportvärdet. Nio av tio exporterande småföretag säljer till de nordiska länderna, ungefär 40 procent har export till övriga EU-länder, och ungefär 30 procent säljer till Nordamerika och Asien. Dessa andelar är ganska höga, och antyder att de exporterande småföretagen är någorlunda internationaliserade. Ser vi däremot på fördelningen av exportvärdet blir bilden något annorlunda (Figur 3.3). EU-15 och Norden svarar tillsammans för två tredjedelar av småföretagens exportvärde, och övriga regioner är betydligt mindre viktiga.⁸ Samma observation gäller de allra minsta företagen, med 1–10 anställda. Slutsatsen är att de flesta exporterande småföretagen är regionaliserade snarare än globaliserade: närområdet är en viktig marknad, medan resten av världen ännu inte står för någon stor andel av exporten.⁹ Det är

⁸ Andelarna för Norden och EU-15 kan inte summeras, eftersom kategorierna har ett visst överlapp: Danmark och Finland finns med både i Norden och EU-15.

⁹ Exporten från småföretagen i branschen högteknologi utgör ett undantag från denna generalisering. Dessa företag har en mycket större internationell närvaro, och nästan två

dock positivt att en relativt stor andel av de exporterande småföretagen ändå gjort vissa inbrott på mer avlägsna marknader som Nordamerika och Asien. Detta tyder på att det finns ett intresse för att bygga upp en större räckvidd och att avlägsna marknader som Kina och Indien har en potential att öka i betydelse i framtiden. De företag som har förmågan att ta till vara potentialen kommer sannolikt inte förbli småföretag, utan växa sig betydligt större.

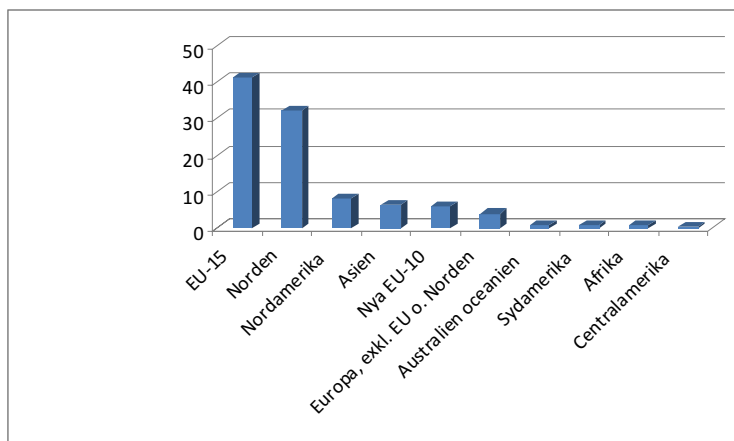
Figur 3.2 Export till olika destinationer, andel av företag. Medelstora företag i tillverkningsindustrin med 11–50 sysselsatta, 2004 (procent)



Källa: Utredningens beräkningar baserade på SCB:s företagsstatistik.

tredjedelar av företagen i storleksklassen 11–50 anställda exporterar till Nordamerika och Asien, Sammanlagt står Nordamerika och Asien för över 25 procent av deras export.

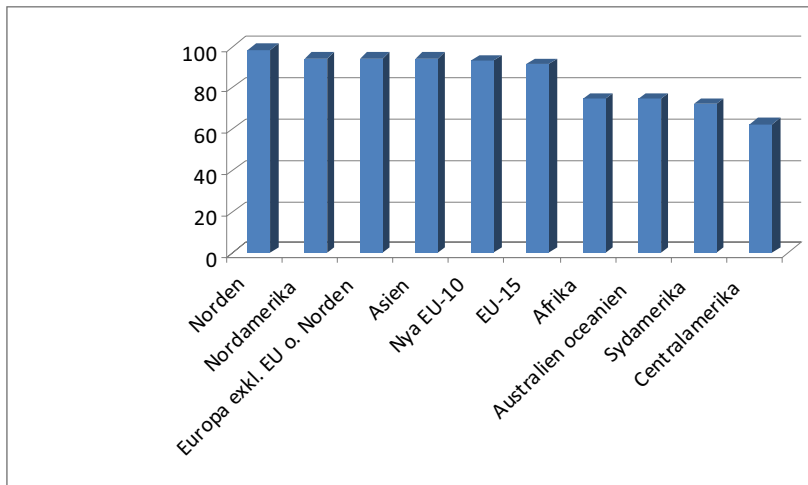
Figur 3.3 Export till olika destinationer, andel av exportvärde. Medelstora företag i tillverkningsindustrin med 11–50 sysselsatta, 2004 (procent)



Källa: Utredningens beräkningar baserade på SCB:s företagsstatistik.

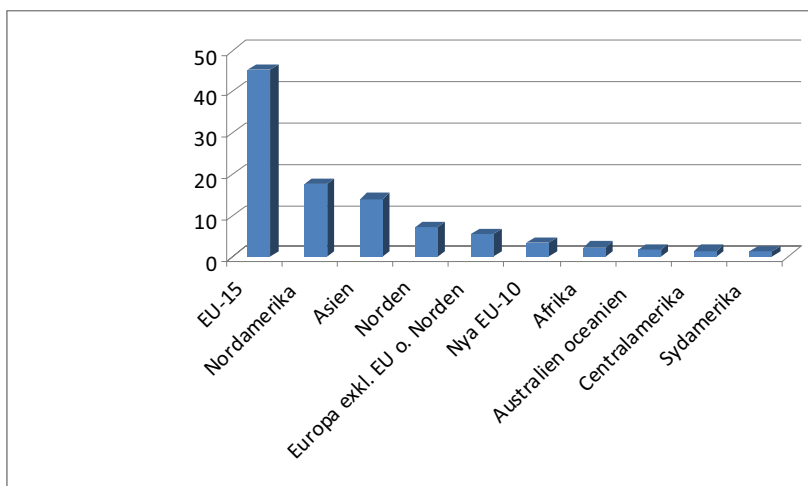
Storföretagen deltar fullt ut i den globala ekonomin. Figur 3.4 visar att de största företagen är representerade på de allra flesta marknaderna i världen. Över 70 procent har export till Afrika, och 60 procent säljer till Centralamerika. EU-15 är fortfarande den största marknaden och de största företagen levererar faktiskt en större andel av sin export till EU-15 än småföretagen men i övrigt är den geografiska spridningen relativt god. Norden har omkring 5 procent av exporten, Asien har drygt 10 procent och Nordamerika står för drygt 15 procent. Det är i synnerhet storföretagen inom högteknologiska branscher som har världsekonomin som sin spelplan. För dem utgör Norden bara någon enstaka procent av exporten – mindre än Sydamerika, Centralamerika, Afrika eller Oceanien – medan Nordamerika och Asien tillsammans har 40 procent mot de 30 procent som gäller för EU-15. Till denna dimension av internationaliseringen ska naturligtvis också läggas deras omfattande utlandsproduktion: för de allra flesta storföretagen utgör Sverige bara en liten del av den globala marknaden.

Figur 3.4 Export till olika destinationer, andel av företag. Stora företag i tillverkningsindustrin med över 1 001 sysselsatta, 2004 (procent)



Källa: Utredningens beräkningar baserade på SCB:s företagsstatistik.

Figur 3.5 Export till olika destinationer, andel av exportvärde. Stora företag i tillverkningsindustrin med över 1 001 sysselsatta, 2004 (procent)



Källa: Utredningens beräkningar baserade på SCB:s företagsstatistik.

Medelstora företag, med 51–200 anställda, uppvisar egenskaper som ligger emellan de globala storföretagen och de mer regionala småföretagen. På internationaliseringsskalan ligger de medelstora företagen dock närmare småföretagen än de största företagen. Medelstora exportörer har en stor internationell närvaro, men det är fortfarande Norden och EU-15 som är hemmamarknaden, med över hälften av försäljningen. Asien och Nordamerika börjar synas i deras exportstatistik, medan övriga världsdelar i princip är outforskade.

Sammantaget målar beskrivningen av företagens exportstatistik upp en synnerligen polariserad bild av den svenska exportindustrin. Exporten domineras av ett litet antal storföretag. Dessa företag står både för en mycket stor del av sysselsättningen i tillverkningsindustrin, är mera produktiva och har ett högre exportvärde per anställd än mindre företag. De agerar globalt med EU som hemmamarknad. De många exporterande småföretagen ger inget stort avtryck i den samlade exportstatistiken, och i synnerhet inte utanför våra grannländer. Sammanlagt står de för omkring 7 procent av exporten, och det mesta levereras till Norden och EU-15. Det stora antalet små exportörer är dock noterbart, och motiverar en något provokativ observation. Medianföretaget i den svenska exportindustrin är ett litet bolag med högst 10 anställda. Företaget är förvisso internationaliserat, men exporterar bara ett fåtal typer av exportprodukter till två utländska marknader. Dessa marknader ligger nära Sverige: åtminstone den ena destinationen är Norge, Danmark eller Finland.

3.1.2 Förändringar mellan 1997 och 2004

Förutom den ögonblicksbild som ges av situationen 2004 kan det vara intressant att se hur förändringarna i exporten har fördelats mellan de olika branschgrupperna och storleksklasserna av företag. Tabell 3.3 sammanfattar förändringarna i andelen företag med export, exportens andel av omsättningen för dessa företag, samt exportvärdet per sysselsatt i exportföretagen för perioden 1997–2004. För hela tillverkningsindustrin ser vi att förändringarna varit relativt små under perioden, även om det finns en betydande variation mellan sektorerna. Den mest noterbara förändringen är att andelen av de största företagen som exporterar har minskat något mellan de två åren, samtidigt som deras export som andel av

omsättningen har ökat. Det genomsnittliga exportvärdet per anställd har också vuxit kraftigt. Utvecklingen i småföretagens exportintensitet har varit svagare, men den genomsnittliga exportintensiteten har ändå ökat med 1,4 procentenheter.

De olika branschgruppernas utveckling uppvisar en del intressanta mönster. Inom den resursintensiva industrin har det skett ett tydligt skift i exporten i riktning mot större dominans för storföretagen. Andelen småföretag med export har fallit, liksom exporten som andel av deras omsättning. Samtidigt har storföretagens exportintensitet och exportvärdet per sysselsatt ökat kraftigt. Den svagaste utvecklingen finns i den arbetsintensiva industrin, och i synnerhet i den största storleksklassen. Där har den genomsnittliga exportintensiteten sjunkit kraftigt och flera av de största företagen inom branschen har försvunnit från statistiken. Därför är siffran för förändringen i andelen exportörer bland företagen med mer än 1 000 anställda missvisande: antalet företag i gruppen har minskat från 17 till 3, och detta har en stark negativ effekt på exporten även om alla tre överlevande företag är exportörer. I viss utsträckning balanseras detta fall av en stor ökning i exportintensitet och exportvärde per sysselsatt för storleksklassen 201–1 000 anställda. Det är också anmärkningsvärt att exportvärdet per anställd i branschens medelstora företag fallit med 25 procent. Sammantaget stärker detta bilden av den arbetsintensiva industrin som den med svagast utveckling bland våra branschgrupper.

I skalintensiva branscher minskade storföretagens exportintensitet, men tillväxten i medelstora företag var betydlig, både vad gäller andel exporterande företag, exportintensitet och exportvärde per sysselsatt. Som vi noterade tidigare är småföretagens tillbakadragna position i skalintensiva branscher ingen överraskning; deras andelar har heller inte förändrats mycket under perioden.

Tabell 3.3 Förändringar i exportintensitet och exportvärde per sysselsatt i olika storleksklasser och branschgrupper i tillverkningsindustrin 1997–2004

| Storleksklass | Andel företag med export 2004 (procent) | Förändring i andel företag med export 1997–2004 (procentenheter) | Exportintensitet för exportörer 2004 (procent) | Förändring i exportintensitet för exportörer 1997–2004 (procentenheter) | Förändring i exportvärde per sysselsatt 1997–2004 (procent) |
|----------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Tillverkningsindustri | | | | | |
| 1–10 | 22,1 | 0,1 | 17,6 | -0,5 | 36,2 |
| 11–50 | 65,5 | 2,2 | 26,0 | -0,1 | 32,1 |
| 51–200 | 90,3 | 2,3 | 38,2 | 1,4 | 16,0 |
| 201–1 000 | 97,2 | 1,0 | 46,5 | 0,6 | 49,4 |
| 1 001– | 97,3 | -2,7 | 52,8 | 2,3 | 73,5 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>35,0</i> | <i>-0,6</i> | <i>45,5</i> | <i>1,4</i> | <i>48,0</i> |
| Resursintensiv industri | | | | | |
| 1–10 | 14,8 | -0,2 | 18,8 | -2,3 | 19,8 |
| 11–50 | 49,8 | -1,4 | 26,2 | -6,1 | 12,3 |
| 51–200 | 89,1 | 3,8 | 31,9 | -0,7 | 4,9 |
| 201–1 000 | 98,0 | -1,0 | 46,2 | 5,7 | 52,1 |
| 1 001– | 100 | 0,0 | 36,7 | 12,1 | 91,8 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>26,7</i> | <i>-1,8</i> | <i>38,4</i> | <i>6,0</i> | <i>51,0</i> |
| Arbetsintensiv industri | | | | | |
| 1–10 | 20,4 | -1,1 | 16,8 | -1,8 | 30,4 |
| 11–50 | 61,9 | 4,8 | 21,7 | 0,8 | 42,9 |
| 51–200 | 91,8 | 0,6 | 32,6 | -3,3 | -25,2 |
| 201–1 000 | 100 | 2,1 | 54,4 | 14,6 | 91,5 |
| 1 001– | 100 | 0,0 | 17,8 | -20,9 | 46,2 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>31,2</i> | <i>-1,3</i> | <i>30,5</i> | <i>-2,3</i> | <i>24,1</i> |
| Skalintensiv industri | | | | | |
| 1–10 | 22,9 | 1,4 | 11,6 | 0,2 | 38,6 |
| 11–50 | 73,9 | 2,2 | 18,1 | -2,8 | 8,6 |
| 51–200 | 86,7 | 4,0 | 35,3 | 5,6 | 62,0 |
| 201–1 000 | 94,8 | 3,2 | 38,7 | -4,5 | 32,6 |
| 1 001– | 95,5 | -4,5 | 50,5 | -6,7 | 48,4 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>37,5</i> | <i>1,2</i> | <i>43,3</i> | <i>-2,0</i> | <i>51,9</i> |
| Differentierade produkter | | | | | |
| 1–10 | 30,7 | -1,2 | 23,5 | 1,0 | 42,6 |
| 11–50 | 72,2 | 1,9 | 35,5 | 6,3 | 65,8 |
| 51–200 | 92,3 | -1,4 | 48,9 | -0,8 | 26,8 |
| 201–1 000 | 100 | 1,1 | 59,6 | 4,7 | 70,0 |
| 1 001– | 94,1 | -5,9 | 41,5 | 8,2 | 70,5 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>45,5</i> | <i>-2,3</i> | <i>47,2</i> | <i>4,3</i> | <i>54,6</i> |
| Högteknologi | | | | | |
| 1–10 | 29,2 | 3,3 | 30,3 | 3,0 | 55,0 |
| 11–50 | 78,2 | 0,9 | 44,5 | 9,1 | 81,5 |
| 51–200 | 98,8 | 7,9 | 61,2 | 13,5 | 79,0 |
| 201–1 000 | 95,9 | -1,8 | 45,5 | -14,7 | 28,0 |
| 1 001– | 100 | 0,0 | 76,5 | 8,8 | 62,1 |
| <i>Hela branschen</i> | <i>42,0</i> | <i>2,2</i> | <i>66,8</i> | <i>2,9</i> | <i>46,5</i> |

Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s företagsstatistik.

I gruppen differentierade produkter återfinns den snabbaste tillväxten i export som andel av omsättning och exportvärde per sysselsatt, men storleksklasserna uppvisar olika mönster. Internationaliseringen har ökat för småföretag och stora företag, både i termer av andelen företag som exporterar, exportintensiteten per företag och exportvärde per sysselsatt. Medelstora företag sackar efter på alla dessa punkter. Bland de största företagen har vi också sett en ökning av exportintensiteten och exportvärdet; den minskning i andelen storföretag som exporterar återspeglar enbart det faktum att ett enskilt företag slutat exportera. Inom den högteknologiska branschgruppen ökade internationaliseringen i alla storleksklasser utom 201–1000 anställda, där både andelen företag med export och exportintensiteten föll.

En sammanfattning av förändringarna i andel exportörer och exportintensitet omfattar tre huvudsakliga observationer. För det första är utvecklingen för små och medelstora företag relativt svag i alla branscher utom högteknologi. För det andra är utvecklingen för storföretagen positiv i alla branscher förutom arbetsintensiv industri. Den arbetsintensiva industrins tillbakagång är en naturlig utveckling på längre sikt, med tanke på att arbetskraften är en relativt dyr produktionsfaktor i Sverige. En förskjutning mot mer kunskapsintensiva branscher, där produktivitet och lönenivåer är högre, är synnerligen välkommen. Dessa branscher kan i viss utsträckning återfinnas inom högteknologisk tillverkningsindustri men kanske i ännu större utsträckning inom tjänstesektorn. För det tredje bör det noteras att ökningen i tillverkningsindustrins genomsnittliga exportintensitet, det vill säga exporten som andel av omsättningen, kan förefalla ganska låg med tanke på att Sveriges exportkvot ökade med ett par procentenheter mellan 1997 och 2004. Förklaringen, som noterades redan i det föregående kapitlet, är att varuexporten inte vuxit lika snabbt som tjänsteexporten. Varuexportens andel av BNP var oförändrad mellan 1997 och 2004, och ökningen i den sammanlagda exportkvoten genererades på tjänstesidan.

3.2 Exportens bestämningsfaktorer på företagsnivå

Hur förklaras det exportmönster som presenterats i föregående avsnitt? Fram till det senaste årtiondet har den största delen av den nationalekonomiska forskningen om internationell handel inte

intresserat sig mycket om vad som händer på företagsnivå, utan studerat länders exportmönster. Vi har redan pekat på de främsta förklaringsvariablerna på landnivå i Kapitel 1: teknologier, tillgången på olika produktionsfaktorer och möjligheterna att utnyttja skalfördelar hör till de variabler som nästan alltid ingår i diskussionen.

Under det senaste årtiondet har det emellertid lagts stora ansträngningar på att analysera och förklara exportens bestämningsfaktorer på företagsnivå.¹⁰ Denna analys utgår ofta från en observation som vi redan noterat: exportörer tenderar att ha högre produktivitet än icke-exportörer. Det har emellertid varit oklart om exporterande företag har högre produktivitet på grund av att de är exportörer och ökar produktiviteten genom internationellt lärande eller om de blivit exportörer just på grund av att de redan i utgångsläget var mer produktiva än andra företag. I verkligheten förekommer troligen båda varianterna. Det finns ett antal studier som ger stöd för tesen om *lärande genom export* (se t.ex. Castellani, 2002; Castellani och Zanfei, 2003, och Criscuolo m.fl., 2004). Trots det är den dominerande uppfattningen i den moderna forskningslitteraturen att kausaliteten från produktivitet till export är starkare (Bernard m.fl., 2007).¹¹

Intuitionen är att det är svårare och dyrare att exportera än att sälja till den inhemska marknaden, och endast företag som är tillräckligt produktiva kan ta på sig dessa kostnader utan att vinsterna urholkas. De trösklar som gör exporten kostsam omfattar inte enbart transportkostnader, utan även andra transaktions- och sökkostnader som har att göra med tullinspektioner, produktstandarder och andra statliga regler, samt förhandlingar och kontrakt med

¹⁰ Wagner (2007) och Greenaway och Kneller (2007) ger en överblick av detta forskningsfält.

¹¹ I detta sammanhang bör det noteras att det är en mycket svår utmaning att på ett övertygande sätt klargöra förhållandet mellan export och produktivitet på företagsnivå. Det är till exempel uppenbart att de största svenska företagen (som också är de mest produktiva) aldrig skulle ha nått sin höga produktivitet om de varit begränsade till att agera på den inhemska marknaden: med bara nio miljoner innevånare räcker inte den svenska marknaden till för att företagen ska kunna dra nytta av skalfördelar. Det är emellertid oklart om exporten ger några produktivitetsfördelar för företag som kommer från länder med större inhemska marknader (t.ex. USA). En annan utmaning är att separera effekterna av export och import. Vi vet att framgångsrika importörer har goda förutsättningar för att höja sin produktivitet: de kan specialisera sig på de delar av produktionsprocessen där de är starkast, och flytta ut verksamheter som görs billigare på annat håll. Eftersom de allra flesta exportörer också är importörer (och eftersom importbenägenheten är mycket större bland exportörer än icke-exportörer) borde en noggrann analys samtidigt fånga upp både export och import. De flesta studierna gör inte detta, vilket gör det svårt att bedöma om produktivitsförspänget hos internationaliserade företag ska hänföras till exporten eller beslutet att importera snarare än producera alla komponenter själv. Andersson m.fl. (2007) är ett av få undantag som diskuterar både export och import.

lokala partnerföretag och kunder (Andersson, 2007). Dessutom är det kostsamt att inhämta kunskap om utländska marknadsförhållanden och att marknadsföra sig själv till kunder som kanske varken känner det exporterande företagets produkter eller rykte, eller Sverige och den svenska industrins kompetens. Höjden på dessa trösklar kommer att variera mellan olika destinationer: avståndet från Sverige både geografiskt och kulturellt, språk, utvecklingsnivå och köpkraft, samt marknadens storlek är några viktiga faktorer.¹² Stora och rika länder som ligger nära Sverige, med tydliga regelsystem och språk och kultur som vi förstår, kommer att uppvisa låga inträdeskostnader. Att sälja till Norge borde således vara mindre kostsamt än att sälja till Litauen. Likaså är Australien en marknad som borde vara enklare att penetrera än Filippinerna. Kostnaderna kan också vara specifika för varje enskild produkttyp, eftersom regleringar, standarder och marknadsförutsättningar i övrigt varierar mellan produktsegment.

Eftersom företagen är heterogena – deras kompetens och produktivitet varierar – borde resultatet bli en uppdelning där företagen väljer marknader och varor i enlighet med sina egna förutsättningar. De minst produktiva företagen borde inte kunna exportera alls. Något mera produktiva bolag kan komma över de lägsta trösklarna och exportera ett fåtal varor till länder de känner väl. De mest produktiva företagen borde däremot kunna expandera både geografiskt och i antalet exportprodukter. Dessa växer till stora multinationella företag.

Undersökningar av stora länder som USA och Frankrike ger stöd för dessa hypoteser (Bernard m.fl. 2007; Eaton m.fl. 2004). Andersson m.fl. (2007) fokuserar på Sverige och finner att mönstret liknar det för större länder. De noterar att svenska exportföretag är större, både vad gäller sysselsättning och omsättning, de har högre arbetsproduktivitet, betalar högre löner, har högre kapitalintensitet och bättre utbildad arbetskraft än icke-exporterande företag. Analysen betonar också heterogeniteten i exportmönstren. De flesta exporterande företag är fokuserade på ett litet antal destinationsländer och ett mycket begränsat sortiment av exportpro-

¹² Marknaden behöver inte nödvändigtvis vara en geografisk marknad. Utredningen kommer diskutera projektexport till internationella organisationer – Världsbanken, de regionala utvecklings- och investeringsbankerna, och FN-systemet i stort. Det råder inget tvivel om att företag som vill sälja till dessa organisationer möter mycket höga transaktionskostnader, både vad gäller strategisk kunskap om vilka produkter (och tjänster) som kommer att efterfrågas i framtiden och marknadsföringen av den egna verksamheten. På samma sätt kan exporten till statliga kunder vara särskilt krävande.

duktioner. Dessutom estimerar de en modell för att förklara sambandet mellan export och produktivitet. Resultaten sammanfattas i Tabell 3.4, och ger starkt stöd för tanken att det finns land- och produktspecifika exportkostnader som sällar bort de företag som inte är tillräckligt produktiva för att hantera dessa kostnader.

Tabellen omfattar fem olika regressionsmodeller, där den beroende variabeln hela tiden är logaritmen av företagets arbetsproduktivitet, det vill säga förädlingsvärdet per anställd. På högersidan har varje modell mått på ett antal variabler som kan förväntas påverka produktiviteten: företagets storlek, kapitalintensitet¹³ och arbetskraftens utbildningsnivå¹⁴. Dessutom ingår variabler för bransch, årtal och ägarkategori¹⁵. De värden som presenteras i tabellen är beräknade koefficienter för alternativa mått på exportverksamhet. Resultaten visar relationen mellan export och arbetsproduktivitet när hänsyn tagits till effekten av de övriga bestämningsfaktorerna. Beräkningarna täcker perioden 1997–2004 och omfattar mellan 19 542 och 56 607 observationer, beroende på vilka mått som används för exporten.¹⁶

I den första beräkningen ingår exporten enbart som en binär variabel för de företag som exporterar. Den skattade koefficienten antyder att exporterande företag i genomsnitt har 5 procent högre produktivitet än icke-exporterande företag när hänsyn tagits till övriga bestämningsfaktorer. Beräkning nummer två inkluderar exportvärde per anställd medan nummer tre tar med exportvolym per anställd. Båda dessa beräkningar visar att mera internationaliserade företag också är mera produktiva: en ökning av exportvärdet med en procent är relaterad till en ökning av produktiviteten med 2 procent, medan motsvarande ökning i exportvolymen ger en 1-procentig produktivitetsökning. Skattning nummer fyra skiljer mellan företag beroende på antalet exportprodukter. Det genomsnittliga företaget med 1–3 exportprodukter har 4 procent högre produktivitet än företaget utan export, medan företagen med mer än 9 exportprodukter är 10 procent mera produktiva än hemmamarknadsföretagen. Skattning fem, slutligen, visar ett liknande mönster vad gäller antalet destinationsländer. De mest internationaliserade företagen, med mer än 13 destinationsländer, är i genom-

¹³ Definierat som bruttoinvesteringar per anställd.

¹⁴ Definierat som andel av arbetskraften med universitetsexamen.

¹⁵ Fyra olika ägarkategorier används: oberoende, svensk koncern, svenskägt multinationellt företag och utländskt multinationellt företag.

¹⁶ För att korrigera för eventuell endogenitet är skattningsmetoden antingen GLS eller GMM, med laggade exportvärden (mellan två och fyra perioder) som instrument.

snitt 15 procent mer produktiva än företagen som inte exporterar något.

Tabell 3.4 Arbetsproduktivitet och export i den svenska tillverkningsindustrin 1997–2004

| Skattning | GLS, RE | GMM |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| 1. Exportvariabel (binär) | 0.049 (0.005) | 0.051 (0.008) |
| 2. Export per sysselsatt (log) | 0.022 (0.000) | 0.021 (0.001) |
| 3. Exportvolym per sysselsatt (log) | 0.011 (0.000) | 0.011 (0.001) |
| 4. Antal exportprodukter | | |
| 0 | Referens | - |
| 1–3 | 0.040 (0.005) | - |
| 4–8 | 0.066 (0.006) | - |
| 9– | 0.102 (0.007) | - |
| 0–7 | - | Referens |
| 8– | - | 0.073 (0.012) |
| 5. Antal destinationsländer | | |
| 0 | Referens | - |
| 1–4 | 0.041 (0.005) | - |
| 5–13 | 0.082 (0.007) | - |
| 13– | 0.153 (0.008) | - |
| 0–7 | - | Referens |
| 8– | - | 0.098 (0.008) |
| Övriga oberoende variabler | Storlek, kapitalintensitet, humankapital, bransch, tid, ägarkategori | Storlek, kapitalintensitet, humankapital, bransch, tid, ägarkategori |
| Antal observationer | 56 607 | 26 640 – 19 542 |

Källa: Andersson m.fl. (2008), Tabell 6.

Dessa resultat antyder att trösklarna för export är synnerligen betydande, och särskilt när man ser på större produktsortiment och länder som inte ligger i Sveriges absoluta grannskap. Den första skattningen gav förvisso inget exceptionellt stort premium för exportörer, men det är viktigt att komma ihåg att många av exportörerna är små företag med liten export, och skiljer sig inte mycket från de rena hemmamarknadsföretagen. De övriga skattningarna utmålar större skillnader inom gruppen exportörer. Stora exportörer – vare sig vi ser på värde eller volym – är mera produktiva än små exportörer. Den marginella effekten av högre exportmängd är dock relativt liten, vilket kan förklaras av att gruppen med större

exportmängd omfattar två typer av företag – sådana som säljer mycket tunga och enkla produkter till grannländerna, och sådana som levererar många kilo varor med högt förädlingsvärde per kilo till avlägsna kunder. Skattningarna som fokuserar på antalet destinationsländer och exportprodukter ger de mest intressanta resultaten. Det verkar inte krävas några extremt stora produktivetsfördelar för att kunna exportera några få produkter till några få länder – som noterat tidigare är företagen med få destinationsländer troligen inriktade på våra nordiska grannar – men utmaningarna för de företag som vill expandera är stora. Med största sannolikhet är det inte främst transporkostnaderna som skapar trösklar, utan snarare behovet att överbrygga olika typer av kunskapsgap, både sådana som rör svenska företags kunskaper om utländska marknader och potentiella utländska kunders kunskaper om svenska företag och produkter.

En annan typ av empirisk analys som ger en möjlighet att urskilja några av exportens drivkrafter baseras på gravitationsmodeller. Dessa modeller relaterar bilateral handel till de inblandade ekonomiernas storlek samt avståndet mellan dem – intuitionen är att stora länder som ligger nära varandra också skapar starka gravitationskrafter, det vill säga mycket bilateral handel. Förutom BNP, BNP per capita och avstånd kan man också inkludera andra variabler för att se huruvida det allmänna mönstret påverkas. Till exempel har gravitationsmodeller använts för att undersöka effekten av ekonomisk integration (Frankel, 1997). Modellen används då för att studera om länder som är medlemmar i samma regionala handelsavtal har större handel än vad som förklaras av standardvariablerna i modellen.

Informationen om export på företagsnivå kan med fördel analyseras med en gravitationsmodell, som dessutom kan estimeras separat för företag i olika storleksklasser. Detta ger en möjlighet att undersöka hur det totala exportvärdet, antalet företag som exporterar och exporten per företag, påverkas av modellens variabler och hur effekterna varierar mellan företag i olika storleksklasser. Tabell 3.4 börjar med en analys av hur den svenska exportens sammanlagda värde i 23 olika bransch kategorier¹⁷ fördelats över 150 länder under perioden 1997–2003. Förutom totalresultaten för alla företag innehåller tabellen också separata skattningar för de fem storleksklasser av företag som studerats tidigare. Observationerna för de 7

¹⁷ Definierat som tvåsiffrors SNI-kategorier.

åren är inkluderade, vilket ger 24 150 observationer för var och en av skattningarna. Förutom de variabler som diskuteras nedan ingår också tids- och branschvariabler för de 23 kategorierna.

Den första resultatkolonnen visar de skattade koefficienterna för alla företag. Detta är standardvarianten av en gravitationsekvation, och resultaten följer det mönster som tidigare studier visat (Bergstrand, 1985; Feenstra m.fl., 2001). Partnerlandets storlek, mätt som total BNP, har en stark positiv effekt, liksom inkomstnivån (BNP per capita). Avståndet är viktigt, och den signifikanta negativa koefficienten visar att avlägsna länder tar emot mindre export från Sverige. *EU-15* är en binär variabel som undersöker om svenska företag har större export till andra EU-länder, till exempel på grund av bättre marknadstillträde. Koefficienten är inte signifikant, vilket antyder att den gemensamma marknaden inte har någon systematisk effekt på exportvärdet som går utöver marknadsstorlek och avstånd. Variabeln *engelska* indikerar länder med engelska som officiellt språk, och det positiva värdet visar att engelskspråkiga marknader är populära destinationer för svensk export. Variabeln *inland* står för de länder som saknar kustlinje, medan variabeln *ö-ekonomier* är en variabel för små och isolerade öar. Båda dessa har negativa värden, vilket innebär att de svenska företagens samlade export till denna typ av destinationer är mindre än vad man skulle kunna förvänta utifrån de rena gravitationsvariablerna.

Tabell 3.5 Gravitationsekvationer: sammanlagt exportvärde 1997–2003, olika storleksklasser

| Exportvärde | | | | | | |
|------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| | <i>Alla företag</i> | <i>1–10</i> | <i>11–50</i> | <i>51–200</i> | <i>201–1 000</i> | <i>1 001–</i> |
| BNP (log) | 0,87 (0,00)*** | 0,52 (0,00)*** | 0,70 (0,00)*** | 0,77 (0,00)*** | 0,80 (0,00)*** | 0,97 (0,00)*** |
| BNP/capita (log) | 0,40 (0,00)*** | 0,52 (0,00)*** | 0,46 (0,00)*** | 0,44 (0,00)*** | 0,33 (0,00)*** | 0,32 (0,00)*** |
| Avstånd (log) | -1,19 (0,00)*** | -1,32 (0,00)*** | -1,35 (0,00)*** | -1,19 (0,00)*** | -1,11 (0,00)*** | -0,96 (0,00)*** |
| EU-15 | -0,07 (-0,78) | -0,37 (-0,22) | -0,06 (-0,83) | 0,00 (-0,99) | 0,15 (-0,59) | -0,06 (-0,81) |
| Engelska | 0,57 (0,006)*** | 0,59 (0,035)** | 0,65 (0,007)*** | 0,45 (0,062)* | 0,54 (0,015)** | 0,43 (0,045)** |
| Inland | -0,74 (0,001)*** | -0,70 (0,017)** | -0,70 (0,014)** | -0,62 (0,047)** | -0,64 (0,019)** | -0,45 (0,059)* |
| Ö-ekonomier | -1,06 (0,001)*** | -0,53 (-0,40) | -0,97 (0,022)** | -0,82 (0,060)* | -0,52 (-0,28) | -0,67 (-0,11) |
| Konstant | 0,89 -0,61 | 4,14 (0,037)** | 2,84 -0,10 | 0,89 -0,63 | 1,90 -0,25 | -5,21 (0,002)*** |
| År | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Länder | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Sektorer | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 |
| Observationer | 24 150 | 24 150 | 24 150 | 24 150 | 24 150 | 24 150 |
| Tidsvariabler | JA | JA | JA | JA | JA | JA |
| Sektorsvariabler | JA | JA | JA | JA | JA | JA |

Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s företagsstatistik.

Notera: *** indikerar statistisk signifikans på 1%-nivå, ** på 5%-nivå och * på 10%-nivå.

Jämförelsen mellan de olika storleksklasserna ger intressanta resultat. En första observation är att mottagarlandets storlek verkar vara en viktigare variabel för de största företagen än de minsta företagen. Detta kan ha att göra med en mera systematisk analys av potentialen på olika marknader. Avståndet har däremot en starkare negativ effekt på småföretag än stora företag. Detta antyder att småföretagen exporterar till de marknader som ligger närmast, oavsett storlek, medan storföretagen söker sina kunder inom större geografiska områden. Det är dock viktigt att notera att avståndet

har en signifikant negativ inverkan även på de stora företagens export.¹⁸

De minsta företagen verkar också påverkas mer av destinationslandets inkomstnivå. En möjlig tolkning är att de i huvudsak producerar för den svenska marknaden, och att de få produktvarianter de exporterar är mera gångbara på andra marknader där inkomstnivån och därmed preferenserna liknar de svenska.¹⁹ Större företag har ett större sortiment av exportprodukter, och kan sälja varor som är bättre lämpade för länder med lägre köpkraft. Det finns en antydning till att destinationsländer som saknar kustlinje är besvärligare att nå för småföretag än för storföretag. De andra variablerna uppvisar inga tydliga mönster som är relaterade till storleksklasserna.

Det viktigaste resultatet från Tabell 3.5 är således att små företag påverkas av gravitationskraften från stora ekonomier, men styrs ännu mer av avståndet och fokuserar på närmarknaden: en rimlig tolkning är att det är mera kostsamt att skaffa sig den nödvändiga marknadsinformationen om länder som ligger långt bort från Sverige. Storföretagen påverkas ännu starkare av dragningskraften från stora länder, och är bättre på att klättra över de trösklar som är relaterade till avstånd: de säljer globalt.

Tabell 3.6 har antalet företag i varje bransch²⁰ som exporterar till en given destination som beroende variabel. Detta är ett mått på vad den akademiska litteraturen kallar *extensiv marginal*, eller bredd i exporten. Resultaten har stora likheter med dem i föregående tabell, även om det också finns skillnader som är värda att uppmärksammas. I kolumnen för alla företag är alla de ingående variablerna signifikanta, och med ett undantag är effekterna också de förväntade. Marknadsstorlek, inkomstnivå och engelska som officiellt språk leder till att fler svenska företag finns på marknaden, medan avstånd, brist på kust och liten ö-ekonomi har en återhållande effekt. Det förvånande resultatet är att variabeln för EU-15 har en signifikant negativ koefficient: när vi kontrollerat för övriga

¹⁸ Utredningen har också genomfört beräkningar med kontrollvariabler för de nordiska länderna och Östersjöregionen. Dessa får genomgående positiva skattade koefficienter, och i många fall kvarstår även effekten av avståndsvariabeln. Med tanke på den höga korrelationen mellan dessa kontrollvariabler och avståndsvariabeln presenteras dessa inte i tabellerna.

¹⁹ En alternativ tolkning är att de flesta länder som ligger nära Sverige har en hög inkomstnivå, och eftersom de minsta företagen i huvudsak säljer till grannländerna är det svårt att separera effekten av avstånd från effekten av inkomster. Det som talar emot denna tolkning är att per capita-inkomsterna har signifikanta effekter även på större företag som säljer till många fler länder (Burenstam Linder, 1961).

²⁰ På tvåsiffrorsnivå.

variabler är det färre företag som exporterar till EU-länderna. Det finns ingen tydlig förklaring till denna negativa effekt för gruppen av alla företag, utan tolkningen är helt enkelt att fler svenska företag borde kunna exportera till EU-15, givet att regionen finns så nära, har stora marknader och en hög inkomstnivå.

De tydligaste skillnaderna mellan storleksklasserna rör effekten av inkomstnivå och avstånd. Mindre företag har en starkare preferens att exportera till rikare marknader som ligger nära Sverige; för storföretagen spelar dessa variabler en mindre roll. Småföretagen påverkas också mer av engelskakunskaper och de geografiska egenskaper som fångas upp av variablerna *inland* och *ö-ekonomier*. Den negativa effekten för EU-15 är också flera gånger större för de minsta företagen än för storföretagen. Denna starka effekt för småföretag är troligen ett resultat av metoden att registrera statistik snarare än en rationell ekonomisk reaktion på EU. Som vi noterade ovan registreras exporten till EU-länderna endast om den samlade exporten till EU överstiger 1 miljon kronor. Detta innebär troligen att många småföretag som har en liten export till något EU-land inte syns. I övrigt understryker resultaten slutsatsen från den förra tabellen: småföretagens exportbeslut påverkas av olika typer av trösklar och kunskapsgap, som storföretagen i viss utsträckning lyckats överbygga. Avståndet finns kvar som en begränsande faktor även för storföretagen, men den är inte lika viktig som i mindre företag.

Tabell 3.6 Gravitationsekvationer: antal företag med export 1997–2003, olika storleksklasser

| Antal företag med export (extensiv marginal) | | | | | | |
|----------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | Alla företag | 1–10 | 11–50 | 51–200 | 201–1 000 | 1 001– |
| BNP (log) | 0.43 (0.00)*** | 0.34 (0.00)*** | 0.39 (0.00)*** | 0.37 (0.00)*** | 0.32 (0.00)*** | 0.21 (0.00)*** |
| BNP/capita (log) | 0.33 (0.00)*** | 0.48 (0.00)*** | 0.41 (0.00)*** | 0.33 (0.00)*** | 0.20 (0.00)*** | 0.12 (0.00)*** |
| Avstånd (log) | -0.67 (0.00)*** | -0.81 (0.00)*** | -0.76 (0.00)*** | -0.59 (0.00)*** | -0.44 (0.00)*** | -0.23 (0.00)*** |
| EU-15 | -0.50 (0.00)*** | -1.14 (0.00)*** | -0.51 (0.00)*** | -0.34 (0.03)** | -0.32 (0.01)*** | -0.26 (0.00)*** |
| Engelska | 0.34 (0.01)*** | 0.35 (0.05)* | 0.34 (0.03)** | 0.23 (0.08)* | 0.14 (0.15) | 0.048 (0.46) |
| Inland | -0.38 (0.02)** | -0.39 (0.05)* | -0.40 (0.06)* | -0.37 (0.05)* | -0.29 (0.03)** | -0.17 (0.03)** |
| Ö-ekonomier | -0.90 (0.00)*** | -1.06 (0.00)*** | -1.06 (0.00)*** | -0.83 (0.00)*** | -0.68 (0.00)*** | -0.57 (0.00)*** |
| Konstant | -5.87 (0.00)*** | -5.78 (0.00)*** | -6.07 (0.00)*** | -5.97 (0.00)*** | -4.98 (0.00)*** | -3.64 (0.00)*** |
| År | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Länder | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Sektorer | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 |
| Observationer | 24 150 | 24 150 | 24 150 | 24 150 | 24 150 | 24 150 |
| Tidsvariabler | JA | JA | JA | JA | JA | JA |
| Sektorsvariabler | JA | JA | JA | JA | JA | JA |

Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s företagsstatistik.

I Tabell 3.7 är den beroende variabeln mängden export per företag – detta är *exportens djup* eller *intensiva marginal*. Kolumnen för alla företag ger åter de resultat man skulle kunna förvänta sig: den enda variabeln som har ett annat tecken än tidigare är variabeln för EU-15, som nu är positiv och statistiskt signifikant. Med andra ord tenderar exporten per företag till EU-länderna att vara något högre än för andra destinationer. Marknadsstorleken är viktigare för stora företag än småföretag. Detta antyder att deras export fördelas på ett mera rationellt sätt, så att stora marknader också har stor försäljning. Varken inkomstnivå eller avstånd uppvisar några tydliga skillnader mellan små och stora företag. Det gör däremot EU-variabeln, som har en starkare effekt för de minsta företagen, och ingen effekt alls för de största företagen. Detta är åter en konsekvens av

insamlingen av statistik: endast de småföretag som exporterar för mer än 1 miljon kronor är med i beräkningen.

Tabell 3.7 Gravitationsekvationer: exportvärde per företag 1997–2003, olika storleksklasser

| Exportvärde per företag (intensiv marginal) | | | | | | |
|---------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | Alla företag | 1–10 | 11–50 | 51–200 | 201–1 000 | 1 001– |
| BNP (log) | 0.50 (0.00)*** | 0.26 (0.00)*** | 0.39 (0.00)*** | 0.47 (0.00)*** | 0.55 (0.00)*** | 0.81 (0.00)*** |
| BNP/capita (log) | 0.10 (0.04)** | 0.19 (0.00)*** | 0.15 (0.00)*** | 0.19 (0.00)*** | 0.17 (0.02)** | 0.23 (0.00)*** |
| Avstånd (log) | -0.59 (0.00)*** | -0.68 (0.00)*** | -0.73 (0.00)*** | -0.69 (0.00)*** | -0.75 (0.00)*** | -0.78 (0.00)*** |
| EU-15 | 0.31 (0.01)** | 0.49 (0.00)*** | 0.28 (0.04)** | 0.17 (0.33) | 0.36 (0.09)* | 0.12 (0.56) |
| Engelska | 0.26 (0.04)** | 0.28 (0.13) | 0.34 (0.02)** | 0.22 (0.17) | 0.40 (0.03)** | 0.38 (0.04)** |
| Inland | -0.43 (0.00)*** | -0.50 (0.00)*** | -0.46 (0.00)*** | -0.39 (0.02)** | -0.44 (0.02)** | -0.33 (0.08)* |
| Ö-ekonomier | -0.48 (0.03)** | -0.26 (0.53) | -0.49 (0.04)** | -0.48 (0.12) | -0.33 (0.42) | -0.35 (0.41) |
| Konstant | 5.49 (0.00)*** | 7.54 (0.00)*** | 7.05 (0.00)*** | 5.18 (0.00)*** | 5.26 (0.00)*** | -2.78 (0.03)** |
| År | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Länder | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Sektorer | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 |
| Observationer | 24 150 | 24 150 | 24 150 | 24 150 | 24 150 | 24 150 |
| Tidsvariabler | JA | JA | JA | JA | JA | JA |
| Sektorsvariabler | JA | JA | JA | JA | JA | JA |

Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s företagsstatistik.

Utredningen har även beräknat gravitationsmodeller med exportmängd (i kg), exportmängd per företag (i kg) och värde per kg export som beroende variabler. Dessa presenteras inte i detalj, men några av de huvudsakliga resultaten är värda att uppmärksammas. Med total exportvolym som beroende variabel blir resultaten mycket lika dem där exportvärdet är den beroende variabeln. Avståndet är dock en mer betydelsefull faktor när det handlar om mängd än värde. Beräkningarna med export i kilo per företag är också snarlika de med exportvärde per företag, men med större påverkan av avståndsvariabeln. När det gäller pris per kilo

exportvolym är den främsta observationen att marknadsstorlek har en negativ effekt medan avstånd har en positiv inverkan. Med andra ord exporterar svenska företag mer högförädlade och kostsamma produkter till små och avlägsna marknader. Effekten av avstånd är särskilt stark på de minsta företagen, vilket betyder att de bara exporterar till avlägsna marknader om värdet per kilo är högt. Detta är till viss del en konsekvens av transportkostnader (det är sällan ekonomiskt att transportera tunga produkter till avlägsna marknader) men kan också återspegla andra typer av trösklar för export. Vi har tidigare noterat att kostnaden för att exportera till avlägsna, eller snarare främmande, marknader är hög. Det krävs att produkterna är relativt värdefulla för att det ska vara lönsamt att ta på sig dessa kostnader. Stora företag kan fördela kostnaderna på en större försäljningsvolym, och kan därför exportera även om produkterna är mindre sofistikerade och vinsten per produkt lägre.

3.3 Exportens fördelning över svenska regioner

En dimension av den svenska exportutvecklingen som uppmärksammas ganska sällan rör exportens fördelning inom Sverige. Finns det skillnader mellan olika ursprungsregioners exportmönster? Vilka regioner har de mest framgångsrika exportföretagen? Hur förklarar vi de regionala skillnaderna?

Redan innan vi ser på den tillgängliga statistiken är det rimligt att utgå från att det finns vissa mönster som drivs av geografi och historia. Sveriges befolkning är ojämnt fördelad mellan de olika landsdelarna, och detta kommer att förklara mycket av exportmönstret. Råvarorna är också ojämnt fördelade över landet, och det är självklart att stora delar av exporten av skogsprodukter och järn och stål är koncentrerad till regioner som har skog eller malm. Historien påverkar på så sätt att tillgången på infrastruktur – vägar, järnvägar, hamnar, universitet och andra forsknings- och utbildningsresurser – är ett resultat av investeringsbeslut under många årtionden eller till och med århundradens. Vissa företag är beroende av vägar och hamnar; andra behöver den kvalificerad arbetskraft och kunskap som finns nära universitet och forskningscentra. Tradition och kultur påverkar också: företagsamheten och den höga sysselsättningsnivån i Kronoberg med omgivande län är kanske det bästa exemplet på en region som är känd för en viss typ av entreprenörsanda (Wigren, 2003).

Tabell 3.8 visar fördelningen av export och export per sysselsatt i tillverkningsindustrin för åtta svenska regioner år 1997, 2000 och 2004. Sammanställningen bekräftar att exporten inte varit jämnt fördelad över landet och att förändringarna följt olika mönster.²¹ De mest befolkningsrika regionerna – Stockholm och Västsverige – har störst andel av exporten, och koncentrationen till dessa två regioner har ökat under perioden. År 1997 hade de sammanlagt 32 procent av exporten; 2004 var summan 54 procent. Östra och Norra Mellansverige har däremot förlorat andelar. Stockholm och Västsverige ligger också högt när det gäller exportvärde per sysselsatt, men även Norra Mellansverige registrerar ett högt exportvärde. Sydsverige och Småland (inklusive Öland och Gotland) har lägst exportvärden per anställd.

Tabell 3.8 Den regionala fördelning av export: andelar och exportvärde per sysselsatt i tillverkningsindustrin 1997, 2000 och 2004

| | Stockholm | Östra Mellansverige | Småland, Öland och Gotland | Sydsverige | Västsverige | Norra Mellansverige | Mellersta Norrland | Övre Norrland |
|---------------------------------------------------------|-----------|---------------------|----------------------------|------------|-------------|---------------------|--------------------|---------------|
| <i>Referens: andel av Sveriges befolkning (procent)</i> | | | | | | | | |
| 2004 | 21 | 17 | 9 | 15 | 20 | 9 | 4 | 6 |
| <i>Andel av Sveriges export (procent)</i> | | | | | | | | |
| 1997 | 13 | 21 | 9 | 10 | 21 | 18 | 3 | 5 |
| 2000 | 29 | 14 | 9 | 9 | 25 | 10 | 2 | 2 |
| 2004 | 26 | 13 | 8 | 8 | 28 | 10 | 4 | 3 |
| <i>Exportvärde / sysselsatt för exportörer (tkr)</i> | | | | | | | | |
| 1997 | 642 | 734 | 466 | 451 | 677 | 979 | 621 | 722 |
| 2000 | 1 285 | 734 | 564 | 507 | 885 | 881 | 770 | 599 |
| 2004 | 1 158 | 810 | 654 | 635 | 1 192 | 1 186 | 975 | 795 |

Källa: SCB, 2008.

Tabell 3.9 visar hur exportinriktad tillverkningsindustrin i de olika landsdelarna är. En första observation är att tillverkningsindustrin i Småland är mycket exportinriktad, med den högsta andelen företag som har egen direkt export: 41 procent av alla småländska företag exporterar. Även Västsverige har en hög andel exportföretag, medan Stockholm ligger i botten på skalan med endast 28 procent

²¹ Definitionen av regioner följer EU:s NUTS2 indelning.

företag som exporterar.²² Med detta mått mätt är även de norrländska företagen mer exportinriktade än Stockholmsföretagen. Om vi däremot mäter exportinriktningen som exportens andel av omsättningen hamnar Stockholm i topp, efter Norra Mellansverige. Det är också anmärkningsvärt att Stockholmsexportörernas exportandel ökat kraftigt under perioden, från 37 till 47 procent. Sydsverige och Småland hamnar lägst i jämförelsen av exportkvoter för exportörerna, men den låga andelen kan vara relaterad till det faktum att statistiken inte täcker 100 procent av de minsta företagens export till EU.

Tabell 3.9 Tillverkningsindustrins exportinriktning i 8 svenska regioner, 1997, 2000 och 2004

| | Stockholm | Östra Mellansverige | Småland, Öland och Gotland | Sydsverige | Västsvrige | Norra Mellansverige | Mellersta Norrland | Övre Norrland |
|---------------------------------------------------------------|-----------|---------------------|----------------------------|------------|------------|---------------------|--------------------|---------------|
| <i>Exportföretag som andel av alla företag (procent)</i> | | | | | | | | |
| 1997 | 30 | 33 | 41 | 37 | 39 | 37 | 35 | 31 |
| 2000 | 29 | 33 | 41 | 36 | 39 | 35 | 33 | 29 |
| 2004 | 28 | 33 | 41 | 36 | 39 | 36 | 32 | 31 |
| <i>Export som andel av omsättningen, exportörer (procent)</i> | | | | | | | | |
| 1997 | 37 | 46 | 37 | 28 | 42 | 51 | 41 | 42 |
| 2000 | 48 | 45 | 38 | 30 | 45 | 51 | 40 | 37 |
| 2004 | 47 | 42 | 38 | 30 | 42 | 54 | 38 | 39 |

Källa: SCB, 2008.

Skillnaderna i exportandelar och exportinriktning beror inte enbart på att befolkning och resurser är ojämnt fördelade inom landet, utan också på att tillverkningsindustrins profil varierar. Tabell 3.10 visar hur företagen och exporten är fördelat mellan branscher och regioner. En stor del av Stockholmsregionens höga exportvärden per sysselsatt förklaras av att Stockholm har en hög andel högteknologiska företag. Dessa är i hög grad exportinriktade, både mätt som andelen företag som exporterar och exporten per företag. I

²² Med tanke på att de minsta företagens export till EU endast registreras om den sammanlagda exporten till alla EU-länder överstiger 1 miljon SEK är det troligt att tabellen underskattar exportinriktningen i södra Sverige. Med tanke på att tröskeln för att exportera till Danmark eller Tyskland är lägre i söder (eftersom avståndet är lägre och infrastrukturen bättre) bör det finnas många småföretag som exporterar men som inte kommer med i statistiken. Småföretagens export till Norge mäts med större precision eftersom landet inte är en EU-medlem.

Stockholmsregionen har företagen dessutom bättre tillgång till utbildad arbetskraft och infrastruktur än på de flesta andra håll, vilket bidrar till att de kunnat växa sig stora. Ett resultat av många och stora företag är att Stockholm står för 80 procent av Sveriges högteknologiska export. Västsverige dominerar på samma sätt inom den skalintensiva industrin, där 20 procent av företagen genererar 53 procent av exporten. Västsverige har också relativt höga andelar av exporten inom industrier med arbetsintensiv teknologi och differentierade produkter. Småland har en förhållandevis stor andel av den arbetsintensiva industrins export, medan de nordliga regionerna utmärker sig inom den resursintensiva branschgruppen.

Tabell 3.10 Regionernas andelar av Sveriges företag och export per branschgrupp 2004

| | Stockholm | Östra Mellansverige | Småland, Öland och Gotland | Sydsverige | Västsverige | Norra Mellansverige | Mellersta Norrland | Övre Norrland |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------|------------|-------------|---------------------|--------------------|---------------|
| <i>Branschgrupp</i> | <i>Regionens andel av Sveriges företag per branschgrupp (procent)</i> | | | | | | | |
| Resursintensiv | 13 | 13 | 14 | 14 | 20 | 12 | 6 | 7 |
| Arbetsintensiv | 12 | 17 | 18 | 13 | 22 | 10 | 4 | 5 |
| Skalintensiv | 27 | 14 | 11 | 15 | 20 | 7 | 2 | 4 |
| Differentierade prod. | 15 | 17 | 13 | 14 | 21 | 11 | 4 | 5 |
| Högteknologi | 29 | 15 | 6 | 15 | 20 | 6 | 3 | 5 |
| <i>Branschgrupp</i> | <i>Regionens andel av Sveriges export per branschgrupp (procent)</i> | | | | | | | |
| Resursintensiv | 10 | 16 | 12 | 13 | 11 | 17 | 13 | 8 |
| Arbetsintensiv | 3 | 18 | 21 | 13 | 36 | 7 | 2 | 2 |
| Skalintensiv | 9 | 9 | 5 | 8 | 53 | 15 | 1 | 1 |
| Differentierade prod. | 9 | 28 | 19 | 9 | 27 | 7 | 5 | 3 |
| Högteknologi | 80 | 6 | 1 | 5 | 7 | 1 | 0 | 0 |

Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s företagsstatistik.

Den genomsnittliga företagsstorleken per bransch varierar, vilket medför att regionerna uppvisar en stor spridning vad gäller de olika storleksklassernas betydelse. Tabell 3.11 visar att de allra största företagen är koncentrerade till Västsverige, Stockholm, och Östra

Mellansverige. I både Stockholm och Västsverige i motsats till Östra Mellansverige är dessa företag också synnerligen exportinriktade. Stockholm har också en relativt stor andel av småföretagen, med dessa visar inte samma effektivitet i exporten. I stället verkar småföretagen i Väst- och Sydsverige vara de mest drivna exportörerna; i båda dessa regioner är småföretagens exportandel klart större än regionens andel av landets småföretag.

Tabell 3.11 Regionernas andelar av Sveriges företag och export per storleksklass 2004

| | Stockholm | Östra Mellansverige | Småland, Öland och Gotland | Sydsverige | Västsverige | Norra Mellansverige | Mellersta Norrland | Övre Norrland |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------|------------|-------------|---------------------|--------------------|---------------|
| <i>Storleksklass</i> | <i>Regionens andel av Sveriges företag per storleksklass (procent)</i> | | | | | | | |
| 1–10 | 20 | 15 | 12 | 14 | 21 | 9 | 4 | 5 |
| 11–50 | 13 | 15 | 17 | 14 | 22 | 9 | 4 | 5 |
| 51–200 | 8 | 15 | 20 | 17 | 22 | 10 | 3 | 4 |
| 201–1 000 | 16 | 18 | 13 | 16 | 21 | 9 | 4 | 4 |
| 1 000– | 22 | 20 | 8 | 12 | 24 | 8 | 4 | 1 |
| <i>Storleksklass</i> | <i>Regionens andel av Sveriges export per storleksklass (procent)</i> | | | | | | | |
| 1–10 | 14 | 16 | 13 | 16 | 23 | 10 | 4 | 3 |
| 11–50 | 10 | 12 | 16 | 16 | 25 | 10 | 5 | 6 |
| 51–200 | 10 | 15 | 18 | 21 | 19 | 10 | 3 | 3 |
| 201–1 000 | 11 | 21 | 10 | 14 | 24 | 10 | 4 | 6 |
| 1 000– | 39 | 9 | 4 | 2 | 33 | 11 | 3 | 0 |

Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s företagsstatistik.

Även om det är svårt att ge ett entydigt svar på vilken region som har de mest framgångsrika exportörerna går det ändå att lyfta fram tre sammanfattande observationer. För det första visar Stockholmsområdet mycket stark export för de största företagen, i synnerhet inom den högteknologiska industrin. För det andra utmärker sig Göteborg när det gäller storföretag och skalintensiv industri. Dessa mönster är inte förvånande; i Stockholmsregionen drivs resultaten av stora multinationella företag som Ericsson och AstraZeneca, medan Västsveriges framgångar i stor utsträckning är kopplade till Volvo, SAAB och deras underleverantörer inom for-

donsindustrin. Den tredje observationen är att Västsverige också är framgångsrikt i många andra av de kategorier vi tittat på. Bara Stockholm har sett en snabbare ökning i sin andel av Sveriges export, andelen företag som exporterar hör till de högsta i riket, och de västsvenska småföretagens exportframgångar är större än i andra regioner (i synnerhet mycket större än i Stockholmsregionen), vilket innebär att regionen är framgångsrik även i branscher med differentierade och arbetsintensiva produkter, där storföretagsdominansen är mindre. Med hänsyn taget till branschstruktur och företagsstorlek är Västsveriges exportresultat till och med mer imponerande än Stockholmsregionens. Med samma referensramar förefaller även Sydsverige och Småland som starka exportregioner.

Vilka variabler är det som förklarar de västsvenska (och sydsvenska) företagens exportframgångar? En faktor som vi noterade inledningsvis är geografi och infrastruktur: avståndet till kontinenten och de stora utländska marknaderna är mindre i södra Sverige, och landets främsta utskeppningshamnar ligger också i västra och södra Sverige. Tabell 3.12 visar hur den lastade godsvolymen fördelas mellan hamnar i olika svenska regioner. Närmare två tredjedelar exporteras från hamnar i Väst- och Sydsverige, vilket naturligtvis ger ett försprång jämfört med företag som är lokaliserade i andra regioner.

Tabell 3.12 Total lastad godsvolym över kaj i svenska hamnar per region 2004

| NUTS2-region | Andel av lastad godsvolym (procent) |
|---------------------|-------------------------------------|
| Västsverige | 40,1 |
| Sydsverige | 23,6 |
| Övre Norrland | 9,4 |
| Småland med öarna | 8,2 |
| Östra Mellansverige | 6,2 |
| Stockholm | 5,6 |
| Mellersta Norrland | 3,4 |
| Norra Mellansverige | 3,2 |

Källa: SOU 2005:58.

En ytterligare förklaring kan ha att göra med tillgången på relevant exportkunskap. Stora företag kan ofta motivera de nödvändiga investeringarna i kunskap om utländska marknadsförhållanden och anpassning till utländska marknader, men möjligheten för ett små-

företag att bli exportör begränsas av de fasta kostnaderna. Det finns emellertid omständigheter där kostnaden för att inhämta kunskap är lägre. Detta gäller till exempel om det finns många exporterande företag inom samma region eller bransch. Om andra företag redan skaffat sig den nödvändiga kunskapen kan den lätt spridas genom personliga kontakter, eller genom att stora exportörer drar med sig sina underleverantörer utomlands.

För att undersöka om denna typ av klusterbildning har någon betydelse har utredningen beräknat en enkel regressionsmodell som fokuserar på sannolikheten att ett enskilt företag exporterar. Den beroende variabeln kan således vara ett eller noll; företaget exporterar eller inte. Denna sannolikhet påverkas av egenskaper, som företagets storlek, kapitalintensitet, arbetskraftens kunskapsnivå och arbetsproduktivitet, i enlighet med resultaten från Tabell 3.3. Dessa variabler förväntas ha en positiv inverkan på företagets benägenhet att exportera. Vi kontrollerar också för ägande²³ och industritillhörighet²⁴. Dessutom påverkas exportbenägenheten av företagets regionala miljö. Vi använder två typer av mått för den regionala miljön. För det första inkluderas mått på exportintensiteten, alltså andelen företag som exporterar, eller antalet exporterande företag i den arbetsmarknadsregion²⁵ och bransch företaget är lokaliserat i. Om det finns positiva externaliteter – det vill säga spridningseffekter – från export borde dessa variabler få positiva koefficienter. Modellen omfattar statistik över alla företag i tillverkningsindustrin under perioden 1997–2004. Resultaten presenteras i Tabell 3.13.

²³ Här skiljer vi mellan svenska och utländska multinationella företag, svenska koncerner och oberoende företag.

²⁴ På tvåsiffrig SNI-nivå.

²⁵ Arbetsmarknadsregionerna är mindre än de NUTS 2 regioner som diskuterats ovan. Det finns sammanlagt 81 sådana regioner i landet.

Tabell 3.13 Binär regression: sannolikheten att svenska företag exporterar 1997–2004 (binär variabel för exportör = 1; icke-exportör = 0)²⁶

| | 1 | 2 | 3 | 4 |
|-----------------------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| Humankapital | 0,84 (0.00)*** | 0,80 (0.00)*** | 0,80 (0.00)*** | 0,79 (0.00)*** |
| Arbetsproduktivitet (log) | 0,38 (0.00)*** | 0,37 (0.00)*** | 0,37 (0.00)*** | 0,37 (0.00)*** |
| Kapital (log) | 0,07 (0.00)*** | 0,07 (0.00)*** | 0,07 (0.00)*** | 0,07 (0.00)*** |
| Storlek (log) | 0,94 (0.00)*** | 0,93 (0.00)*** | 0,92 (0.00)*** | 0,92 (0.00)*** |
| Tillhör utlandsägd MNE | 0,93 (0.00)*** | 0,93 (0.00)*** | 0,90 (0.00)*** | 0,90 (0.00)*** |
| Tillhör svenskägd MNE | 0,81 (0.00)*** | 0,80 (0.00)*** | 0,79 (0.00)*** | 0,79 (0.00)*** |
| Tillhör svensk koncern | 0,26 (0.00)*** | 0,26 (0.00)*** | 0,26 (0.00)*** | 0,26 (0.00)*** |
| Exportintensitet i regionen | 5,11 (0.00)*** | 4,61 (0.00)*** | - - | - - |
| Exportintensitet i regionen och branschen | - - | - - | 4,43 (0.00)*** | 4,40 (0.00)*** |
| Totalt antal exportföretag i regionen | -0,0004 0,256 | - - | - - | 0,0006 (0.03)** |
| Totalt antal exportföretag i regionen och branschen | - | 0,002 (0.00)*** | - | - |
| <i>Antal observationer</i> | 197 387 | 197 387 | 197 387 | 197 387 |
| Regionvariabler | JA | JA | JA | JA |
| Tidsvariabler | JA | JA | JA | JA |
| Sektorsvariabler | JA | JA | JA | JA |

Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s företagsstatistik.

Notera: *** indikerar statistisk signifikans på 1%-nivå, ** på 5%-nivå och * på 10%-nivå.

Alla de företagsspecifika variablerna har starka och förväntade effekter på sannolikheten att företaget exporterar. Större, mer kapitalintensiva och mer produktiva företag och företag med mer

²⁶ Skattningen görs med en logitmodell (se McFadden, 1974).

humankapital exporterar oftare. Ägandet påverkar, och multinationella företag och företag som ingår i koncerner har större sannolikhet att exportera än helt självständiga företag. Regionens exportintensitet – andelen exportörer av totala antalet företag – är också en signifikant variabel. Om många andra företag i regionen exporterar ökar sannolikheten att företaget har export. Det totala antalet exportföretag i regionen har en något otydlig effekt, men antalet exportföretag i regionen och den egna industrin har en tydlig positiv effekt. Med andra ord tyder resultaten på att kunskapen om export tenderar att spridas: finns det många exportörer i regionen och branschen verkar det också vara lättare för det enskilda företaget att klättra över de trösklar som försvårar export.

Så här långt har diskussionen om kunskap och spridningseffekter handlat mycket om spontana flöden av information och erfarenheter mellan företag. Det är viktigt att redan här flagga för att utredningen tolkar resultaten på ett något annorlunda sätt. Mot bakgrund av de observationer vi gjort om exportfrämjande på lokal och regional nivå kommer vi att argumentera för att de mest effektiva strukturerna verkar finnas i Västsverige, och i synnerhet i regionen omkring Göteborg. Ett målinriktat och effektivt exportfrämjande på lokal nivå, som reducerar det enskilda företagens kostnader för inhämtningen av relevant exportkunskap, bidrar till att förklara sambandet mellan det enskilda företagens export och andra exportörer i regionen.

3.4 Temporära exportörer

Analysen i Tabell 3.13 omfattade statistik för 8 år. Detta kan förefalla underligt om man antar att företagen antingen är exportörer eller inte. Om företagen alltid återfinns i den ena eller andra kategorin ger tidsdimensionen ingen användbar information om vad som påverkar sannolikheten att exportera: de förklarande variablerna kan förändras på olika sätt från år till år utan att något händer med företagets exportbeslut. Exportbesluten är emellertid inte konstanta över tiden. Många av företagen är *temporära exportörer* – de exporterar vissa år, men inte andra.

Som en sista punkt i analysen av exporten på företagsnivå studeras i detta avsnitt de temporära exportörernas egenskaper, och hur de skiljer sig från kontinuerliga exportörer och företag som inte exporterar alls. Få tidigare studier har fokuserat på denna grupp av

företag (med Alvarez, 2007, som ett viktigt undantag). Denna övning är intressant från ett policyperspektiv, eftersom de temporära exportörerna är en intressant målgrupp för exportfrämjande åtgärder. I motsats till de företag som över huvud taget inte exporterar har temporära exportörer demonstrerat att de är intresserade av att exportera, och har investerat i en del av den kunskap och kompetens som krävs för att bli konkurrenskraftig på utländska marknader. I motsats till de kontinuerliga exportörerna har de ännu inte lyckats bygga en kunskapsstock som tillåter dem att kontinuerligt sälja på utländska marknader. Exportfrämjande som sänker trösklarna för export kan göra det möjligt för dessa företag att stärka sin långsiktiga konkurrenskraft.

En första fråga är hur vanliga de temporära exportörerna är. För att utreda detta har utredningen tagit fram ett statistiskt material baserat på de företag inom tillverkningsindustrin som fanns med i SCB:s företagsstatistik varje år under perioden 1997–2004. Detta ger utredningen möjlighet att följa företagen under flera år och entydigt kategorisera dem antingen som icke-exportörer eller hemmamarknadsföretag, temporära exportörer, eller kontinuerliga exportörer. För de kontinuerliga exportörerna gör vi dessutom en åtskillnad mellan företag som i genomsnitt exporterar mer eller mindre än 50 procent av sin omsättning. Sammanlagt fanns 14 004 företag med i företagsstatistiken varje år under perioden. Deras fördelning mellan de fyra olika grupperna visas i Tabell 3.14. Den största gruppen är hemmamarknadsföretagen, men det är anmärkningsvärt att företagen med temporär export utgör den näst största gruppen.

Tabell 3.14 Hemmamarknadsföretag, temporära exportörer och kontinuerliga exportörer i tillverkningsindustrin 1997–2004

| | Antal företag | Andel (procent) |
|-------------------------------------|---------------|-----------------|
| Hemmamarknadsföretag | 5 965 | 43 |
| Temporär export | 4 108 | 29 |
| Kontinuerlig export < 50 procent | 3 008 | 21 |
| Kontinuerlig export > 50 procent | 923 | 7 |
| <i>Totalt</i> | <i>14 004</i> | <i>100</i> |

Källa: SCB, 2008.

Nästa fråga är hur de temporära exportörerna ser ut. Vi vet att de var representerade i alla de olika branschgrupperna i tillverkningsindustrin. Som Tabell 3.15 visar fanns de flesta av dem i den arbetsintensiva och skalintensiva industrin – i synnerhet den arbetsintensiva industrin hade en generellt svag exportutveckling under perioden, vilket skulle kunna vara en förklaring – men även ett stort antal högteknologiska företag hörde till gruppen. Närmare en fjärdedel av företagen i den högteknologiska branschen var temporära exportörer. I genomsnitt var de temporära exportörerna klart mindre och hade en lägre humankapitalnivå än de kontinuerliga exportörerna, vilket inte är överraskande. Däremot är skillnaden mellan temporära exportörer och hemmamarknadsföretag överraskande stor. De temporära exportörerna är i genomsnitt klart större än de företag som inte exporterar alls, och de har en högre humankapitalnivå i alla branschgrupper utom den skalintensiva. De uppvisar också en högre arbetsproduktivitet än hemmamarknadsföretagen, även om de fortfarande ligger långt från de etablerade exportörernas nivå (visas ej i tabellen). Skillnaderna i egenskaper antyder att det inte är en slump att den temporära exportören finns med i exportstatistiken. Snarare är företagets utlandsförsäljning en konsekvens av företagets tillväxt och utveckling: exporten är en del av tillväxtstrategin.

Tabell 3.15 Hemmamarknadsföretag, temporära exportörer och kontinuerliga exportörer, branschfördelning och egenskaper

| | Resurs- intensiv | Arbetsintensiv | Skalintensiv | Differentierade produkter | Högteknologi |
|-------------------------------------------|---------------------|----------------|---------------|------------------------------|---------------|
| <i>Hemmamarknadsföretag</i> | | | | | |
| Antal företag | 1 402 | 2 093 | 1 322 | 718 | 430 |
| Antal anställda per företag | 6,1 (4) | 5,0 (3) | 4,9 (2) | 4,7 (3) | 3,2 (2) |
| Humankapital | 1,7 | 2,4 | 9,5 | 2,4 | 8,0 |
| <i>Temporära exportörer</i> | | | | | |
| Antal företag | 617 | 1 393 | 1 264 | 601 | 233 |
| Antal anställda per företag | 24,8 (7) | 27,2 (7) | 13,6 (6) | 16,9 (5) | 11,1 (4) |
| Humankapital | 4,1 | 3,2 | 8,0 | 5,5 | 14,7 |
| <i>Kontinuerlig export <50 procent</i> | | | | | |
| Antal företag | 414 | 907 | 873 | 607 | 207 |
| Antal anställda per företag | 101,7 (29) | 37,9 (15) | 72,7 (22) | 72,9 (17) | 97,7 (11) |
| Humankapital | 4,5 | 4,0 | 6,2 | 7,0 | 16,8 |
| <i>Kontinuerlig export >50 procent</i> | | | | | |
| Antal företag | 162 | 173 | 187 | 257 | 144 |
| Antal anställda per företag | 171,6 (56) | 68,9 (35) | 429,8 (76) | 114,4 (30) | 304,6 (49) |
| Humankapital | 6,7 | 9,5 | 10,4 | 11,0 | 24,9 |

Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s företagsstatistik.

Notera: siffrorna inom parentes är medianantalet anställda.

De flesta av de temporära exportörerna var oberoende företag eller delar av svenska icke-multinationella koncerner, men 8 procent ägdes av svenska eller utländska multinationella företag. Nära två tredjedelar av exporten från de temporära exportörerna kom dock från den minoritet av företag som ägs av multinationella bolag. Detta bekräftar att de allra flesta temporära exportörer är relativt små företag. Sammantaget utgjorde deras export en mycket liten andel av Sveriges sammanlagda export. Tabell 3.16 visar hur exporten i de olika branschgrupperna fördelades mellan temporära och kontinuerliga exportörer. De temporära exportörerna hade över 2 procent av exporten i resursintensiv och arbetsintensiv industri, men mindre än en halv procent i de övriga tre branschgrupperna. Kontinuerliga exportörer med en genomsnittlig export understigande 50 procent av omsättningen var viktiga i den arbetsintensiva

industrin, men i övriga branschgrupper dominerade de mest exportintensiva företagen. Totalt levererades 84 procent av den svenska exportens värde från de mest exportintensiva företagen mellan 1997 och 2004.

Tabell 13.16 Andelar av exporten: temporära och kontinuerliga exportörer (genomsnitt 1997–2004)

| | Resursintensiv | Arbetsintensiv | Skalintensiv | Differentierade produkter | Högteknologi |
|----------------------------------|----------------|----------------|--------------|---------------------------|--------------|
| <i>Andelar av exporten</i> | | | | | |
| Temporära exportörer | 2,1 | 2,5 | 0,5 | 0,4 | 0,3 |
| Kontinuerlig export < 50 procent | 17,4 | 45,4 | 13,6 | 23,1 | 7,4 |
| Kontinuerlig export > 50 procent | 80,5 | 52,1 | 85,9 | 76,5 | 92,3 |
| <i>Totalt</i> | <i>100</i> | <i>100</i> | <i>100</i> | <i>100</i> | <i>100</i> |

Källa: SCB.

De temporära exportörerna var också mycket mer inriktade på de geografiskt närliggande marknaderna än de mera utvecklade exportföretagen. Närmare 90 procent av exporten från de temporära exportörerna levererades till EU och Norge, medan kontinuerliga exportörer hade betydande export även till Nordamerika och Asien. Därmed är det geografiska mönstret för de temporära exportörerna likt det för helt nya exportörer: grannländerna är de första exportmarknaderna i en gradvis expansion av den internationella verksamheten.

I stora drag kan man betrakta de temporära exportörerna som företag som håller på att omvandlas från hemmamarknadsföretag till kontinuerlig exportör. Denna process är komplicerad och riskfylld, och många företag misslyckas i sina första försök och blir tvungna att retirera till hemmamarknaden för att försöka igen vid ett senare tillfälle. En konservativ slutsats är att insatser som är inriktade på att förstärka de temporära exportörernas situation skulle kunna vara mycket mer effektiva än åtgärder som riktas till företag som aldrig exporterat eller sådana som redan lyckats etablera en fast position på den internationella marknaden. I motsats till hemmamarknadsföretagen har de temporära exportörerna demonstrerat vilja att satsa resurser på internationalisering. På

grund av en mindre storlek och mer begränsad internationell erfarenhet har de svårare än etablerade exportörer att hantera de kostnader som krävs för att expandera på utländska marknader. Exportfrämjande insatser som reducerar dessa kostnader, i kombination med en lokal och nationell företagsmiljö som stöder innovation och tillväxt, kan bidra till att antalet kontinuerliga exportörer ökar.

3.5 Sammanfattning och slutsatser

Analysen av de svenska exportföretagen har resulterat i ett antal intressanta observationer om exportens bestämningsfaktorer. Följande slutsatser är särskilt viktiga för diskussionen om näringspolitik och exportfrämjande i senare kapitel:

- Omkring en tredjedel av de drygt 25 000 företagen i den svenska tillverkningsindustrin är exportörer. Exporten är dock koncentrerad till ett litet antal stora företag: de 72 företag som hade mer än 1 000 anställda stod för 53 procent av exporten 2004, medan de 7 300 exporterande småföretagen endast svarade för 6 procent av exporten. Branscherna med differentierade och högteknologiska varor är mest exportinriktade. I dessa branscher är exporten även viktig för småföretagen.
- Över lag är exportföretagen mera produktiva och betalar högre löner än de icke-exporterande företagen i den egna branschen.
- De flesta exporterande småföretag är mycket specialiserade och exporterar endast ett fåtal produkter till ett litet antal marknader. I de allra flesta fall återfinns destinationsmarknaden i Sveriges grannskap – Norge, Danmark och Finland är de viktigaste marknaderna för små företag. Endast ett fåtal storföretag har hela världen som sin marknad.
- Analysen av exportens bestämningsfaktorer tyder på att småföretagens export begränsas av omfattande fasta exportkostnader, som ökar med antalet exportprodukter och antalet exportdestinationer. Kostnaderna är inte enbart relaterade till transporter, utan rör också den kunskap och information som är nödvändig för att agera effektivt på främmande marknader: högre avstånd för med sig större kostnader. Dessa exportkostnader omfattar både svenska företags kunskaper om utländska

marknader och potentiella utländska kunders kunskaper om svenska företag och produkter. Exportfrämjande som reducerar dessa inträdes hinder till exportmarknaderna kan förväntas ha betydande effekter på småföretagens exportutveckling.

- Det finns tydliga skillnader mellan svenska ursprungsregioner vad gäller exportutveckling och exportframgångar. Västsverige uppvisar en särskilt gynnsam utveckling, även vad gäller småföretagens export. Detta förklaras delvis av närheten till stora utskeppningshamnar, men det är också möjligt att effektiv organisation och samordning av exportrådgivningen till småföretag i Västsverige bidragit till framgångarna.
- En stor del av företagen i tillverkningsindustrin är så kallade temporära exportörer – företag som registrerar export vissa år, men inte kontinuerligt. Det är troligt att deras exportframgångar begränsas av de omfattande kostnaderna för att införskaffa kunskap och information om exportmarknaderna och för att förmedla kunskap om produkter och tjänster till potentiella utländska kunder. Denna grupp av företag har redan signalerat sin vilja att investera i export och kan därför vara särskilt mottagliga för exportfrämjande i form av kunskapsutveckling och kunskapsförmedling.