

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 utvecklingsamarbetet	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 ökningarna 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 produktivitetsutvecklingen 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 allvarigare. 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

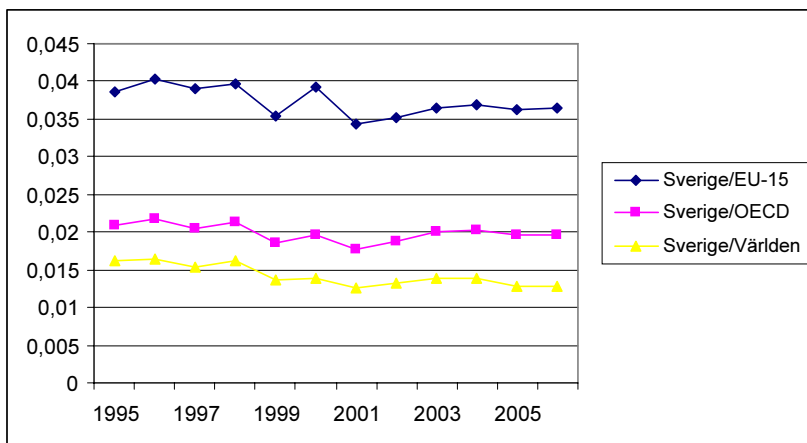
av 1970-talet. Industrins andel av sysselsättningen har dock minskat betydligt sedan dess: nedgången i antalet arbetade timmar är drygt 20 procent (ITPS, 2005). Detta är ett tecken på den kraftiga ökningen i arbetsproduktiviteten som registrerades framför allt under och omedelbart efter finanskrisen, 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.

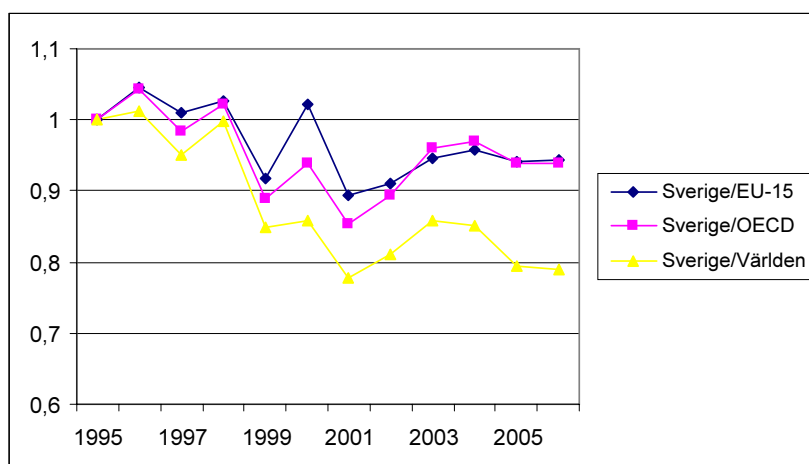
Figur 1.1 Sveriges andelar av varuexporten från Världen, OECD och EU-15, 1995–2006



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 tvåsifvernivå, 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

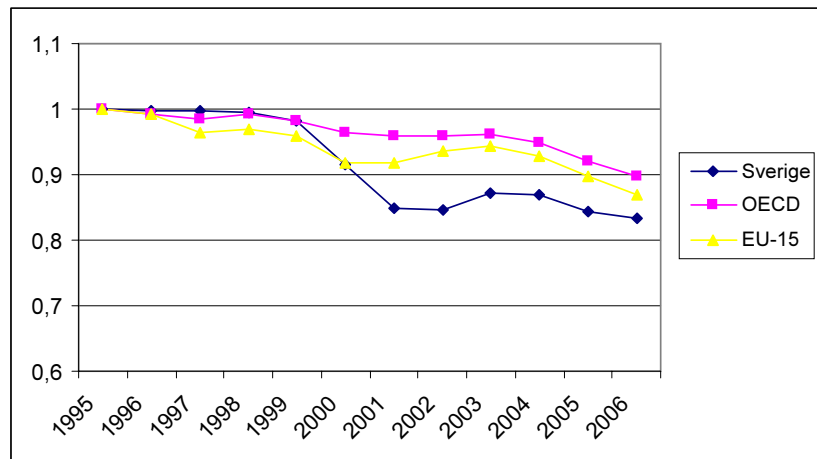
Figur 1.3 visar utvecklingen av olika ländergruppers andelar av EU-15:s varuimport (dvs. de olika ländernas andelar av den exportmarknad som utgörs av EU-15).⁶ Utvecklingen på denna marknad är naturligtvis viktig för Sveriges samlade exportmarknadsandel, eftersom EU-15 är den tyngsta destinationen för 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.

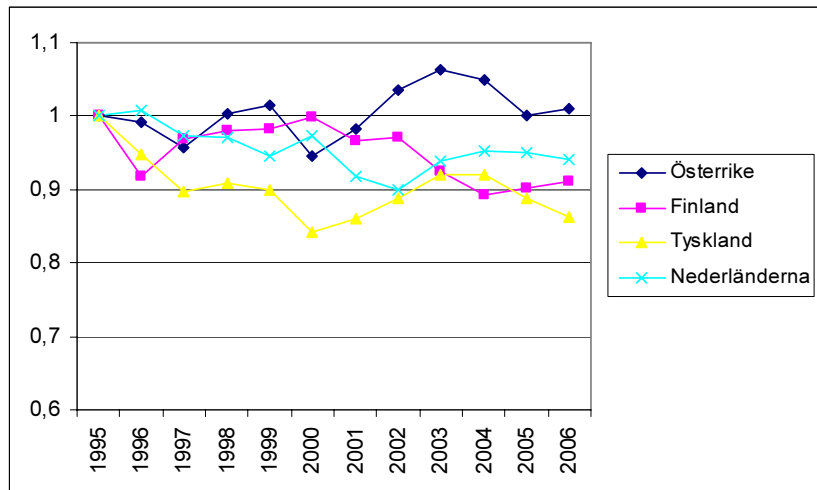
Nordström (2005) menar att det svenska beslutet att inte införa den gemensamma valutan kan ha varit en av de viktigaste orsakerna till att den svenska exporten till EU-15 tappade mark. Det finns ett omfattande vetenskapligt stöd för att en gemensam valuta ökar handeln mellan de deltagande länderna eftersom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

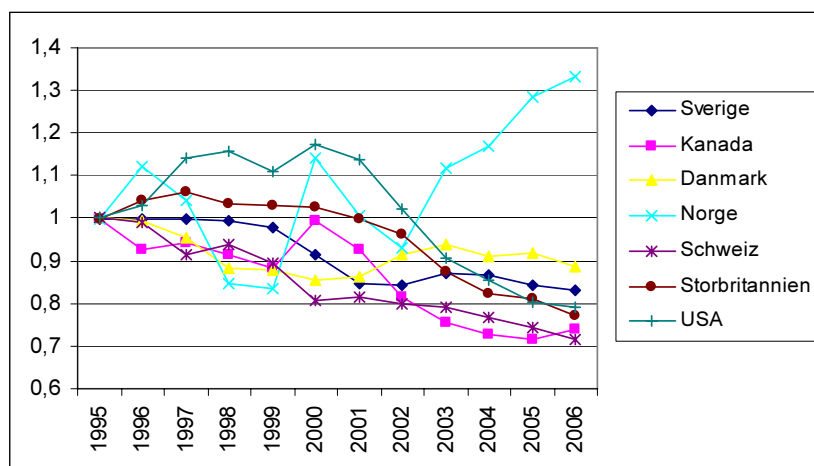
Figur 1.4 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till EU-15 1995–2006: EMU-länder



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



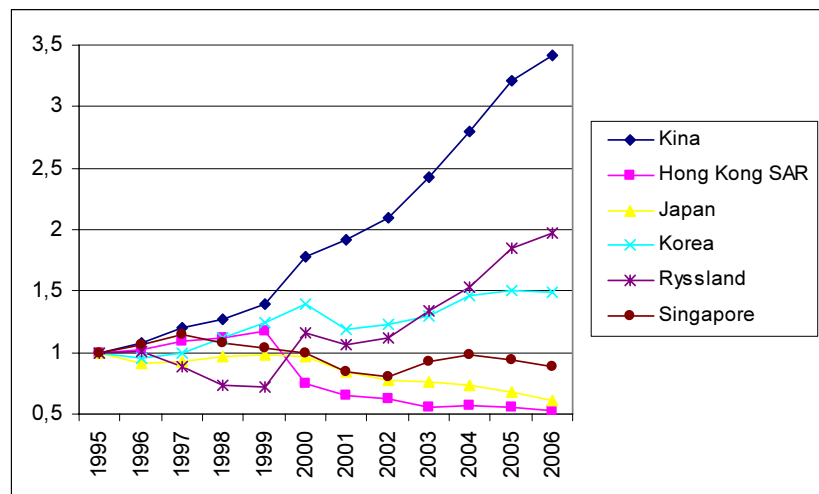
Källa: Comtrade, 2008.

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

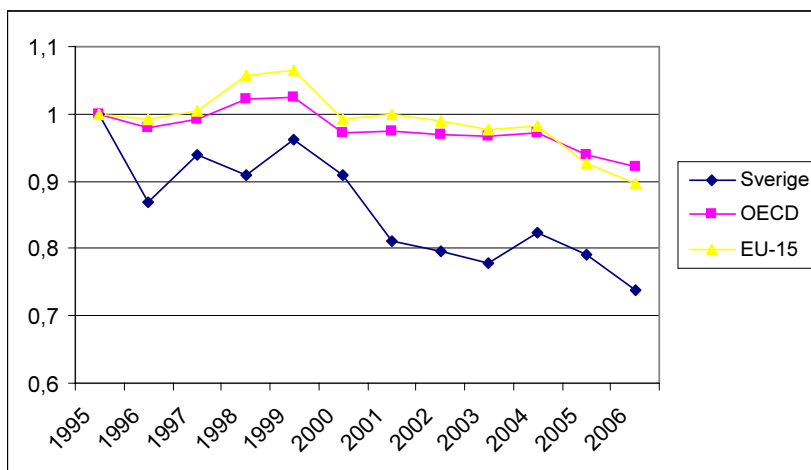


Källa: Comtrade, 2008.

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.

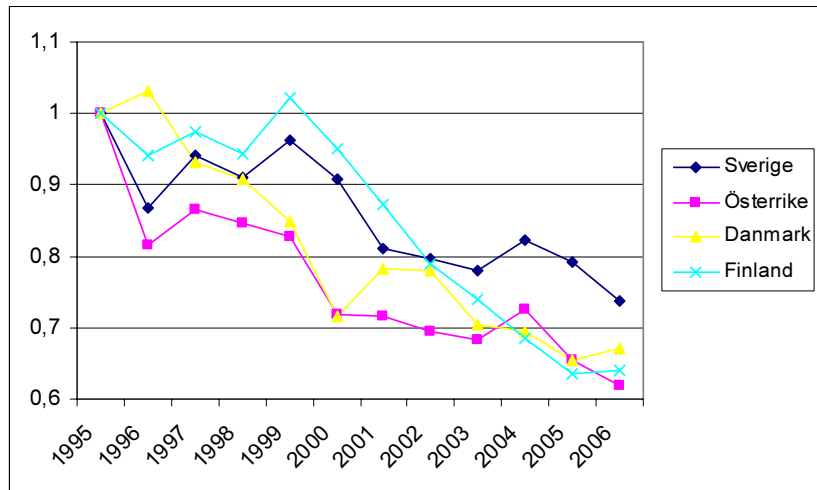
Figur 1.7 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till Central- och Östeuropa 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



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.

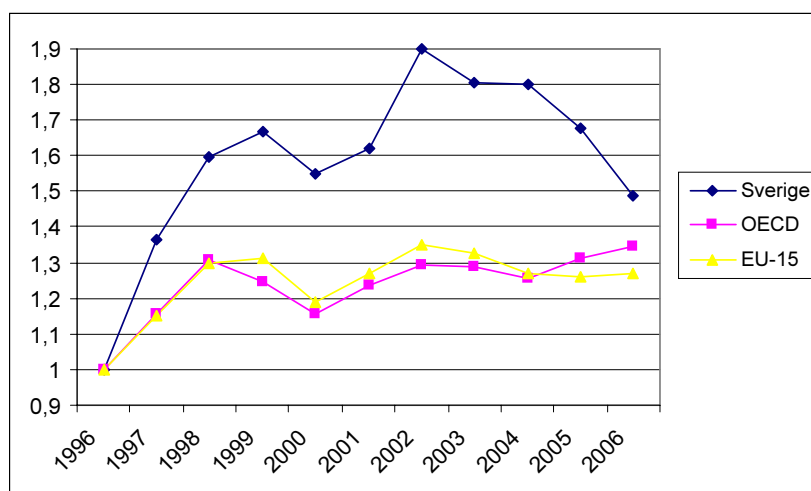
Figur 1.8 Förändringar av marknadsandelarna i exporten till Central- och Östeuropa 1995–2006: Sverige, Finland, Danmark och Österrike



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



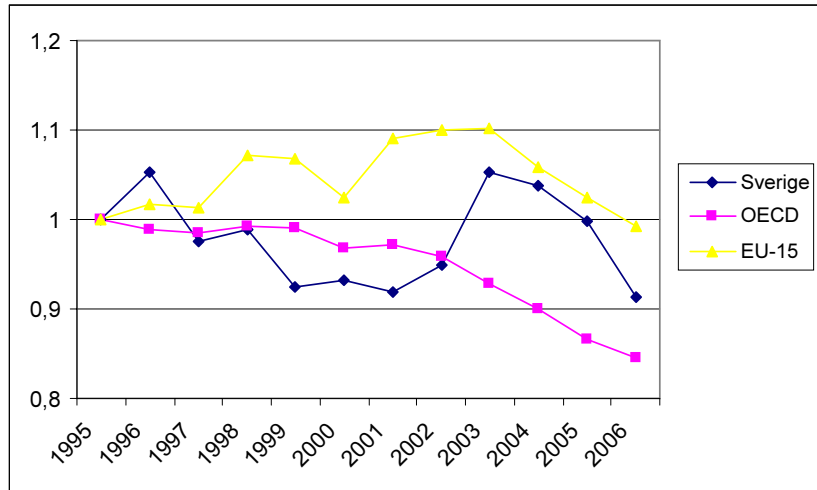
Källa: Comtrade, 2008.

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



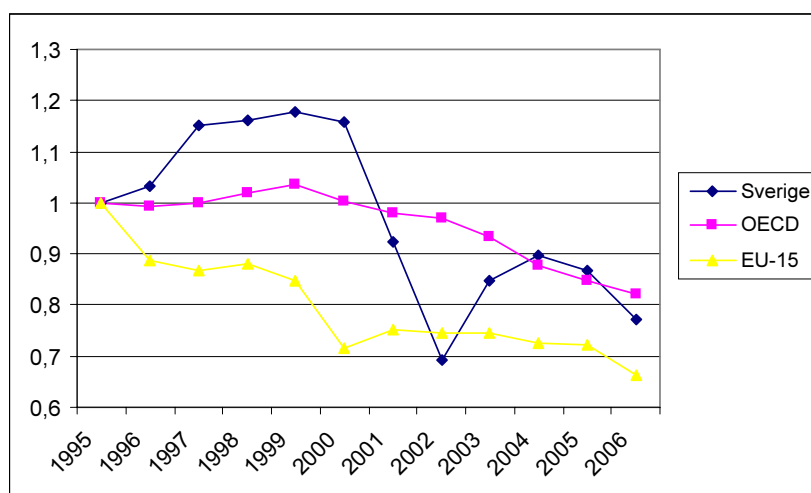
Källa: Comtrade, 2008.

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



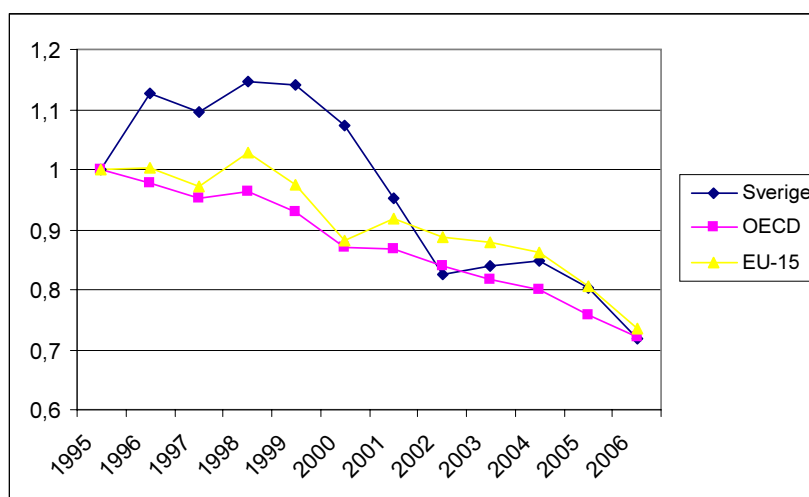
Källa: Comtrade, 2008.

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

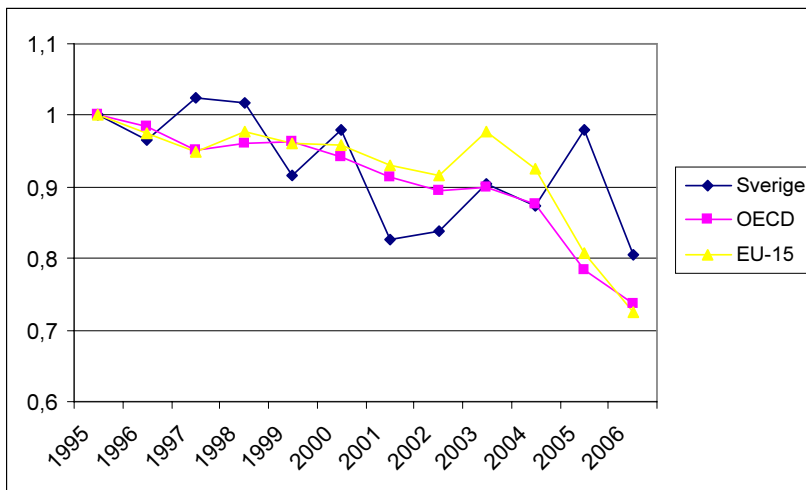
Den svenska exporten till Australien och Oceanien har utvecklats sämre än Sveriges samlade export. Det nominella värdet av exporten har ökat från 1,4 miljarder dollar 1995 till 2,1 miljarder dollar 2006, vilket innebär att Oceaniens andel av Sveriges export minskat från 1,7 till 1,4 procent. Med tanke 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.

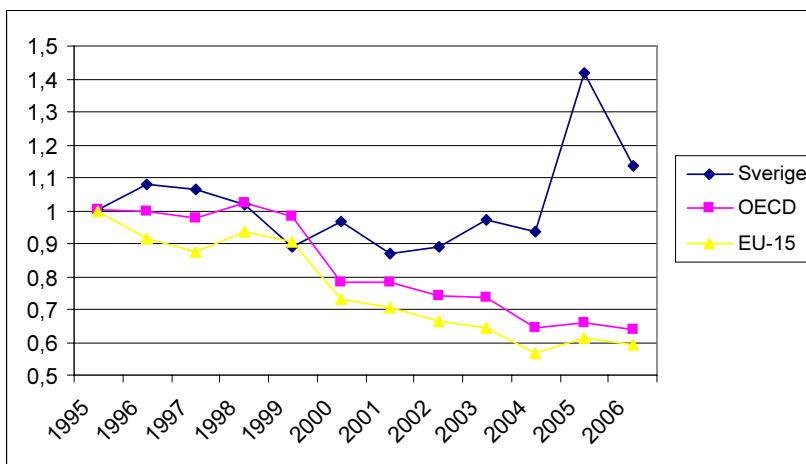
Det är i första hand i tropiska Afrika som Sverige framstår som en framgångsrik exportör. Figur 1.13 visar utvecklingen i Nordafrika medan Figur 1.14 fokuserar på Övriga Afrika. I Nordafrika har Sverige tappat andelar i takt med att länderna i regionen börjat handla mer med Asien, men med undantag av 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.

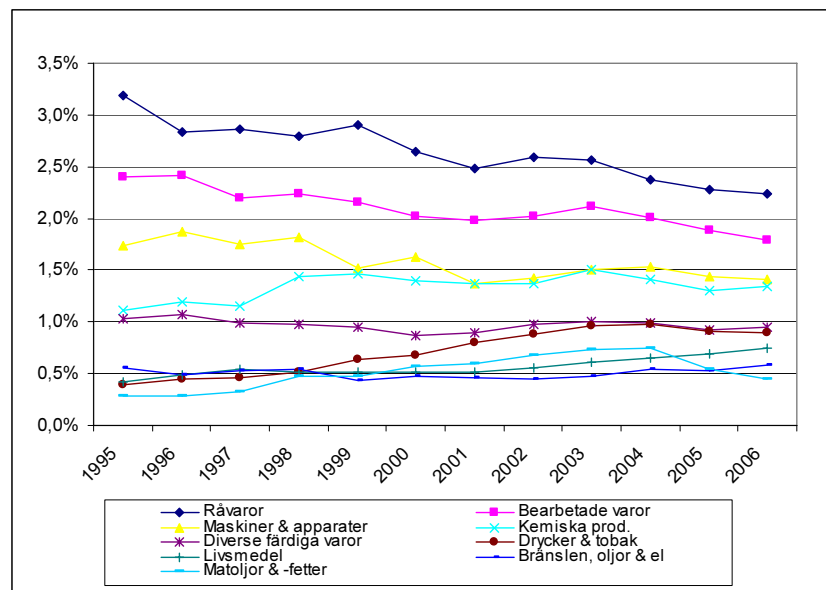
1.4 Exportutvecklingen inom industrisektorer

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.

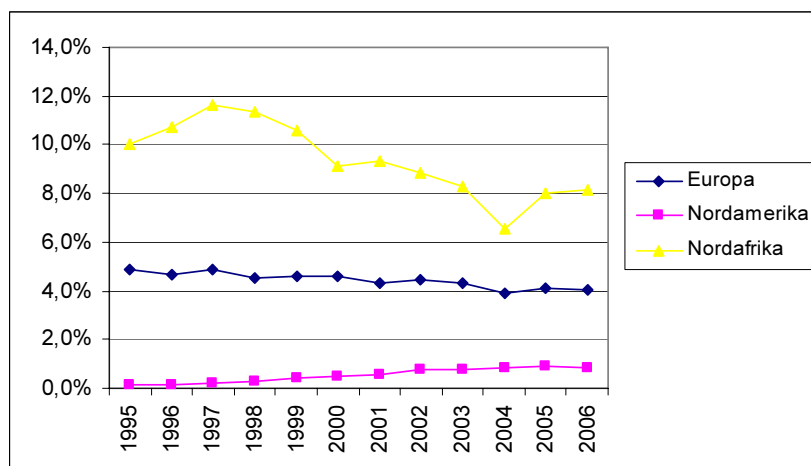
Figur 1.15 Andelar av världsexporten: ensiffrors SITC-kategorier 1995–2006



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.

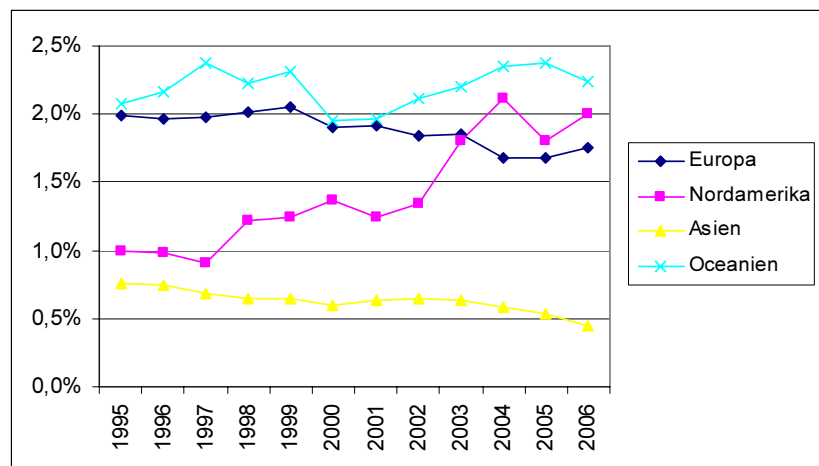
Figur 1.16 Sveriges marknadsandelar i olika regioner: Råvaror, icke ätbara, utom bränslen, 1995–2006



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

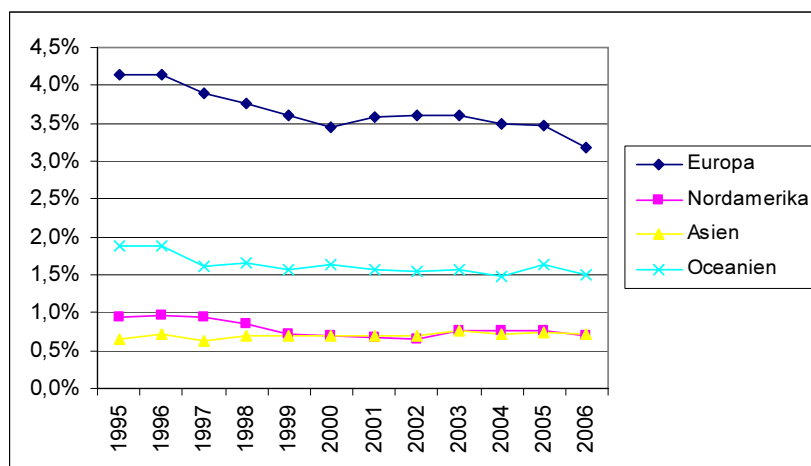


Källa: Comtrade, 2008.

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



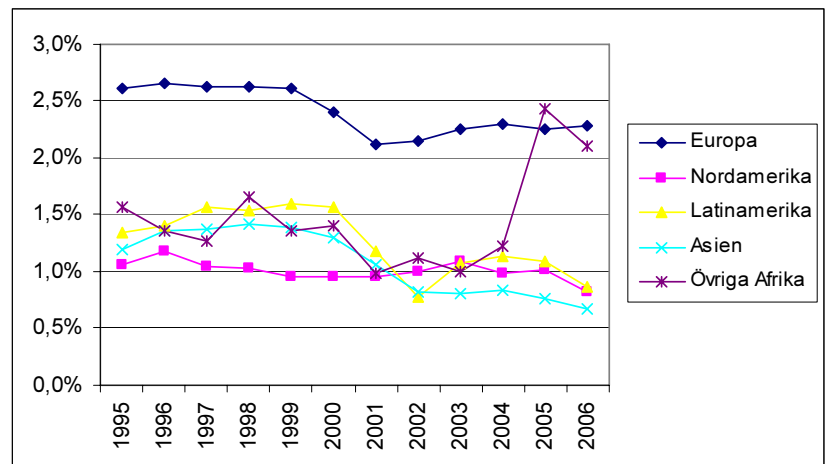
Källa: Comtrade, 2008.

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

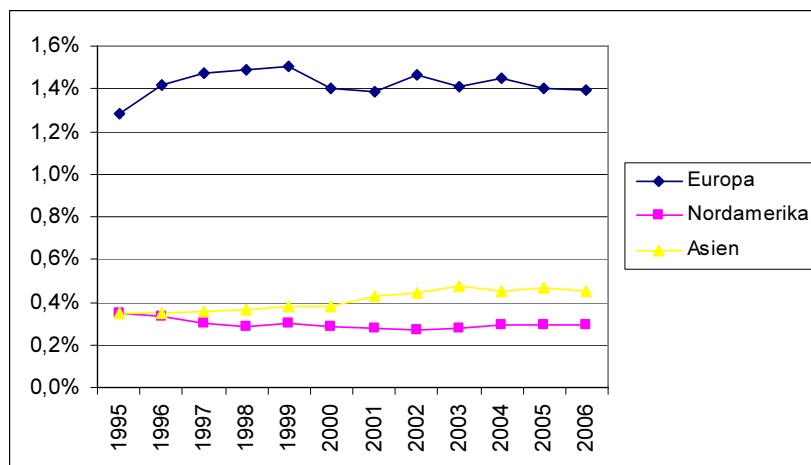


Källa: Comtrade, 2008.

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.

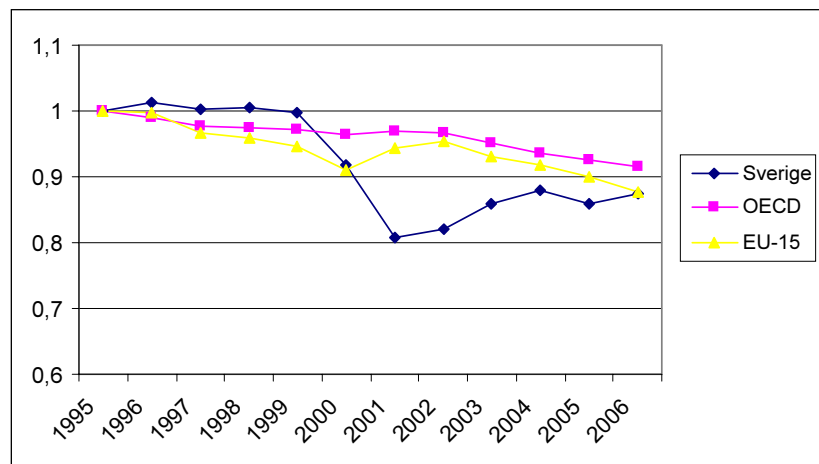
Som Figur 1.15 visade har Sveriges världsmarknadsandelar i många industrisektorer varit relativt låga, även om det finns en betydande regional variation. Den svenska livsmedellexporten har vuxit, och exportmarknadsandelen för sektorn närmar sig 1 procent på den europeiska marknaden. Även exporten av 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.

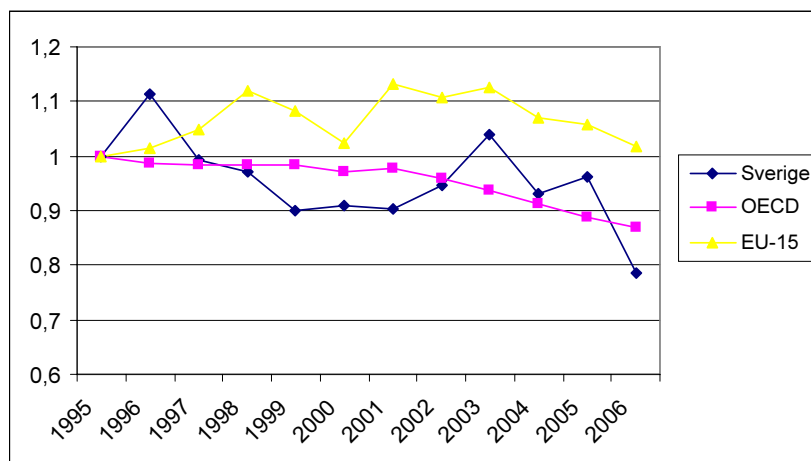
Figur 1.21 Förändringar av marknadsandelarna, maskiner, apparater, samt transportmedel i Europa 1995–2006: Sverige, OECD och EU-15



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 ensiffrernivå	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 *bransch Anpassning* 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 konkurrensvagnings 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.

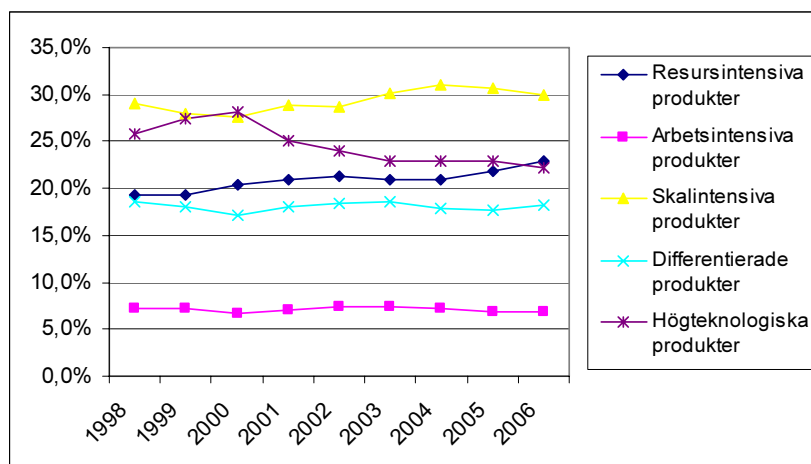
En avslutande fråga rör egenskaperna hos de industrier som expanderar snabbast tack vare ökningarna i exporten. Tabell 1.4 visade att livsmedel, mineralbränslen och kemiska produkter (inklusive läkemedel) blivit viktigare i den svenska exporten, medan råvaror, papper och papp samt verkstadsindustri haft 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 högförädlad 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 analyser 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 marknads ekonomi, 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.

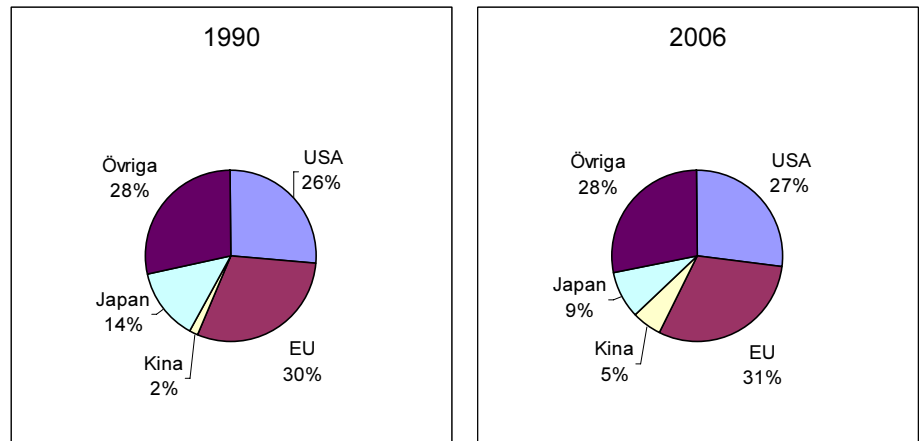
Figur 2.1 illustrerar några av förändringarna i fördelningen av världens samlade produktionsvärde mellan 1990 och 2006. USA:s andel av den globala produktionen förändrades mycket lite mellan

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

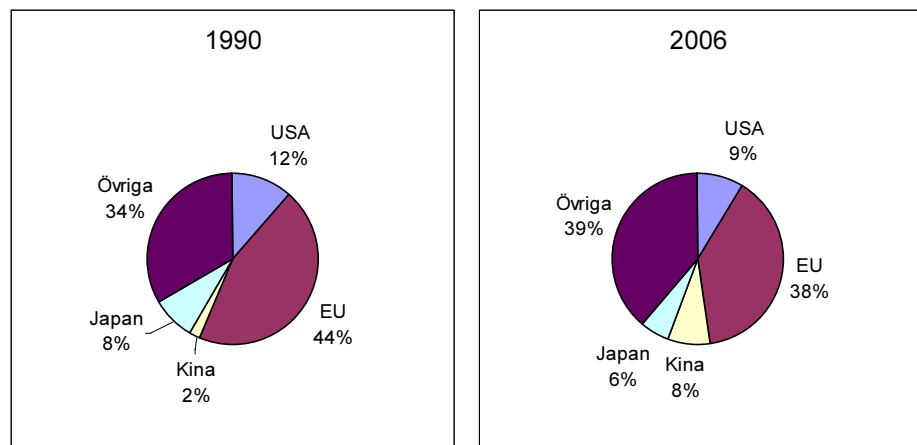
⁴ Detta förklarar också varför Kina har en mycket större handelskvot än andra stora länder, som USA och Japan. Medan täljaren i handelskvoten (dvs. export och import) noteras i höga internationella priser omfattar nämnaren (bruttonationalprodukten) också de lägre värderade varorna och tjänsterna i den 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

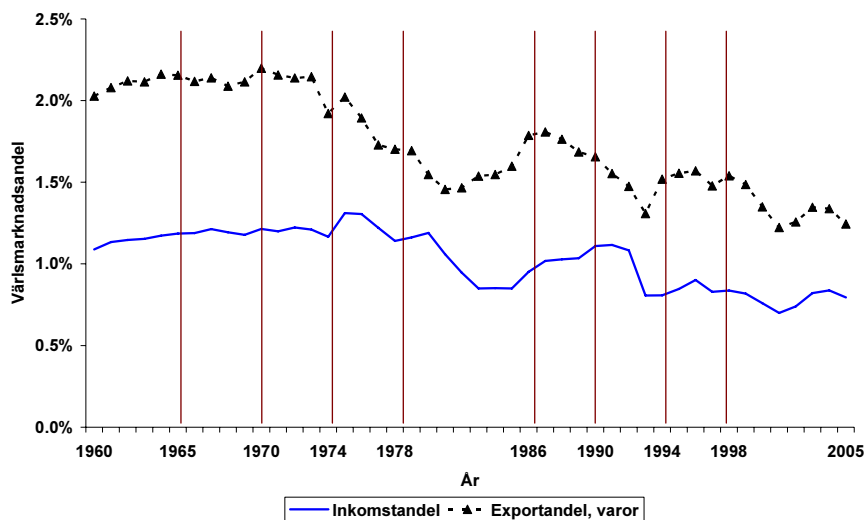
öka. På motsvarande sätt kan ett land med mycket stark konkurrenskraft och stor export ha råd att tillåta en appreciering av växelkursen. Detta leder till ökad realinkomst och en större andel av världens BNP, men kan ha en återhållande effekt på exportandelarna. Mera generellt kan företag i länder med 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.

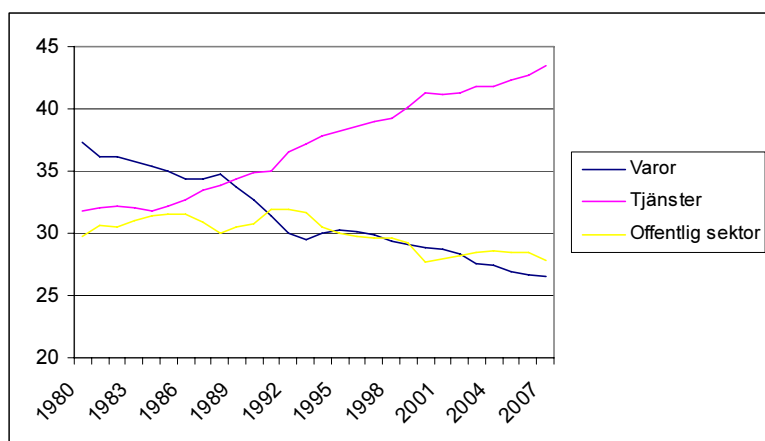
2.2 Tjänsternas ökande betydelse

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



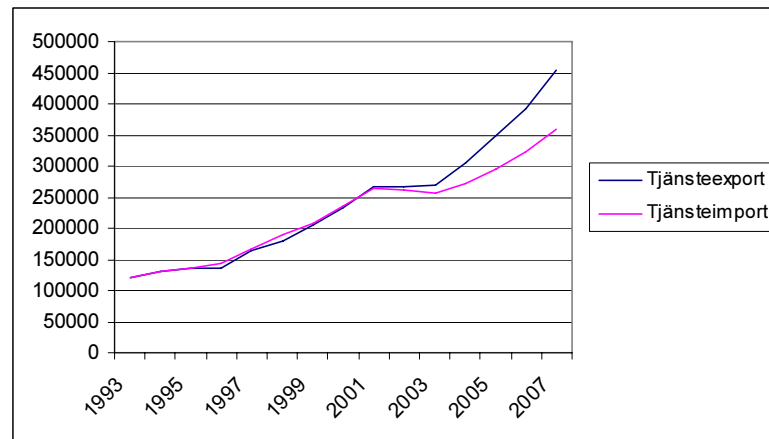
Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s statistik över nationalräkenskaperna.

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.

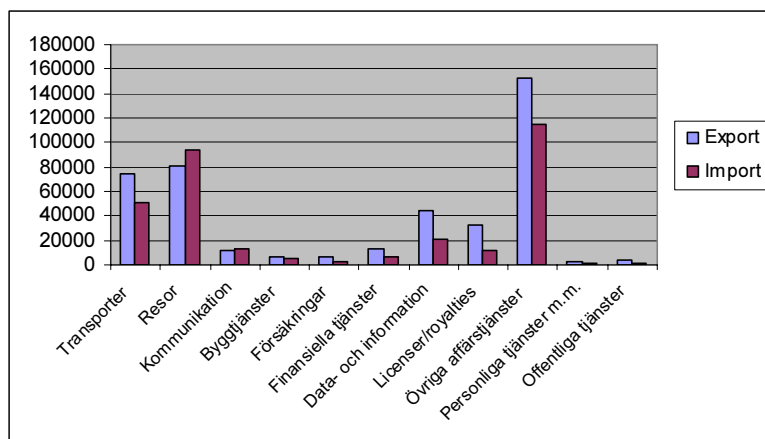
Figur 2.5 Import och export av tjänster 1993–2007 (mnkr)



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)

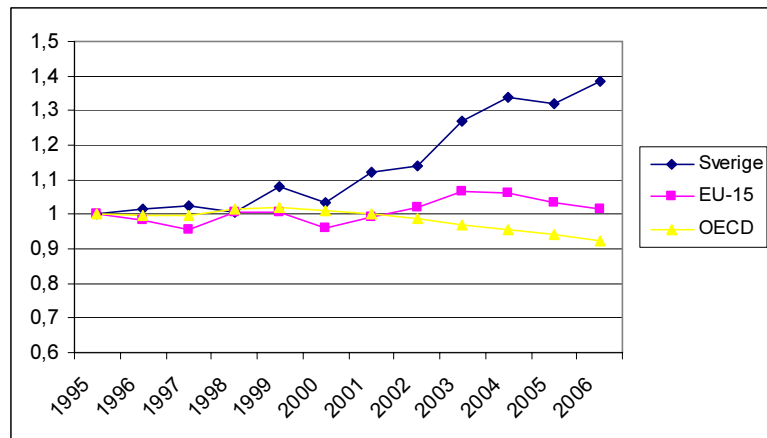


Källa: Utredningens beräkningar baserat på SCB:s statistik över nationalräkenskaperna.

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.

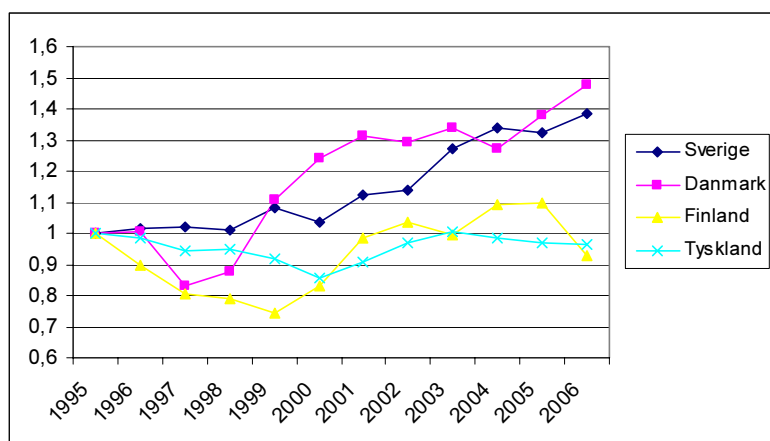
Figur 2.7 Förändringar i Sveriges andelar av global tjänsteexport, 1995–2006 (1995=1)



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.

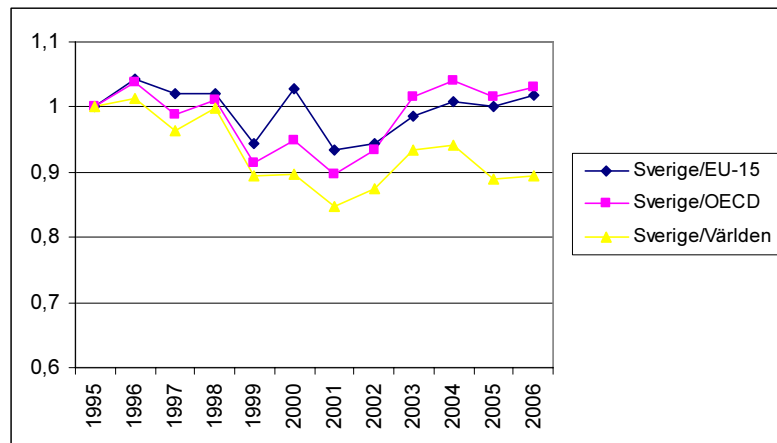
Figur 2.8 Förändringar i länders andelar av global tjänsteexport 1995–2006 (1995=1)



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.

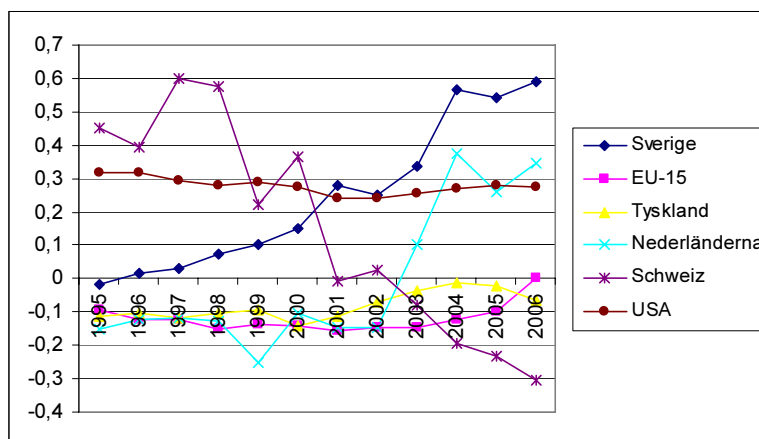
För det första finns ingen detaljerad statistik över den tjänsteexport som sker via företagen i tillverkningsindustrin – en systematisk rapportering av tjänsteexporten avkrävs endast av företag i tjänstesektorn. Detta är en betydande brist, eftersom många exportföretag levererar komplicerade produkter 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

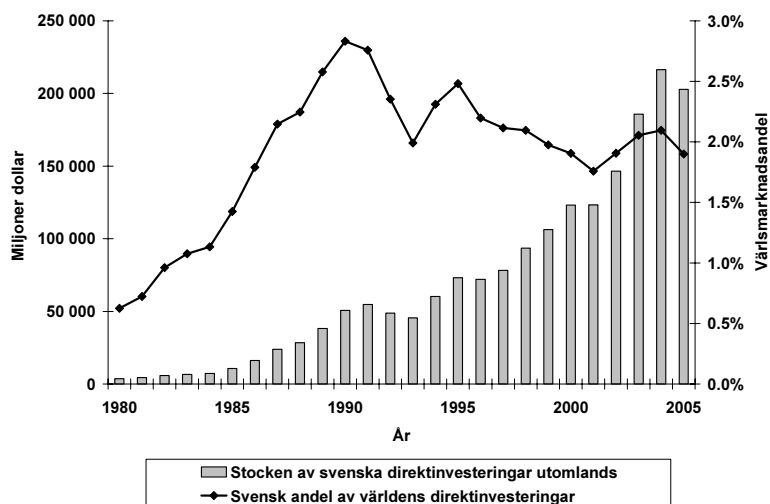
Region/land	Stock av utgående direktinvesteringar som andel av BNP					Stock av inkommande direktinvesteringar som andel av BNP				
	1985	1990	1995	2000	2006	1985	1990	1995	2000	2006
EU	10,3	11,4	14,5	36,4	44,9	9,1	10,5	12,6	26,0	38,0
Österrike	1,6	2,9	4,9	12,8	24,0	5,2	6,6	8,2	15,7	24,2
Danmark	3,0	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 placeras 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 värdlandet 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 företagets 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.

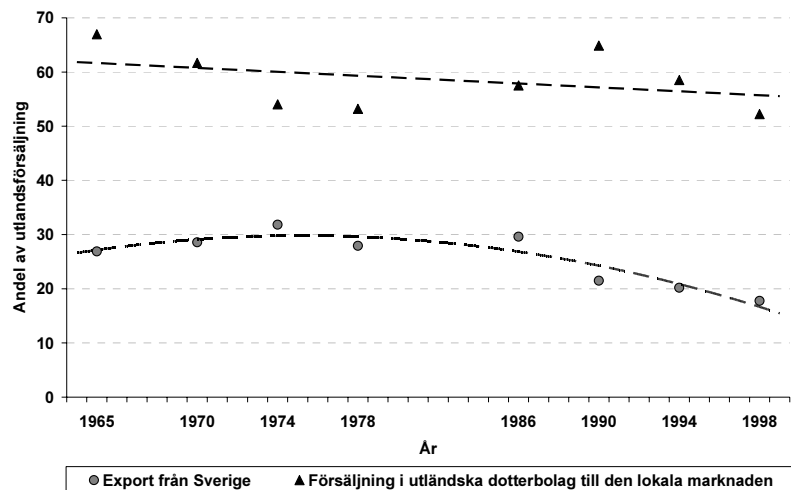
En av de observationer utredningen gjort är att stora svenska multinationella företag minskat andelen anställda inom Sverige. Istället har andelen sysselsatta inom utländska dotterbolag ökat. 1990 hade storföretagen 44 procent av sina anställda inom Sverige, 2006 hade andelen fallit till 25 procent. 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.

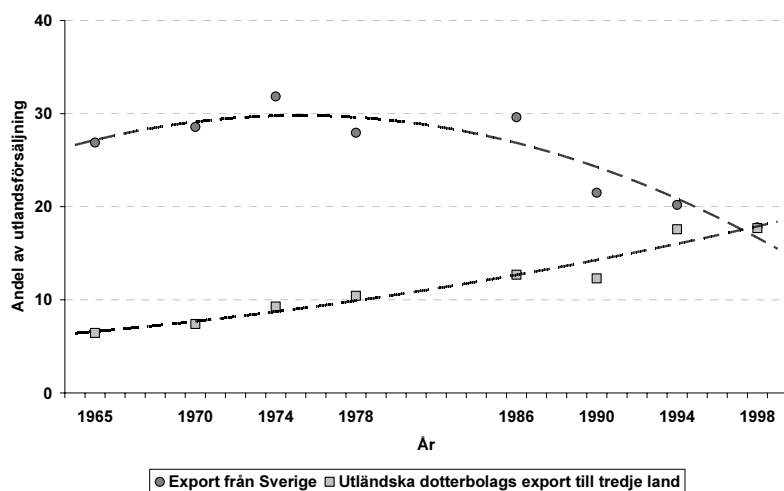
Figur 2.12 Svenska multinationella företags försäljning på utländska marknader: export från Sverige och försäljning från lokala dotterbolag, tillverkningsindustrin, 1965–1998



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 ökningar 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 världsländerna har haft en starkare effekt på lokal produktion än export från Sverige. För det tredje har tillväxten i världsländernas 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.

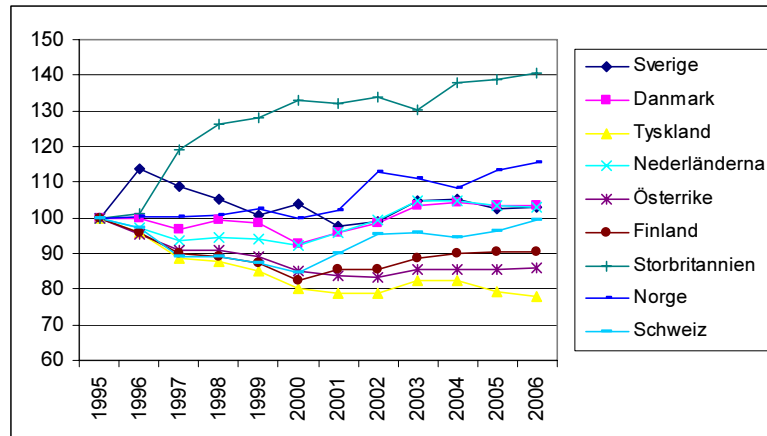
²⁰ En svagare valuta behöver dock inte betyda att landets exportpriser förändras. En svagare norsk krona skulle till exempel inte leda till att den norska oljan skulle säljas billigare på världsmarknaden, eftersom priserna på världsmarknaden sätts i amerikanska dollar.

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.

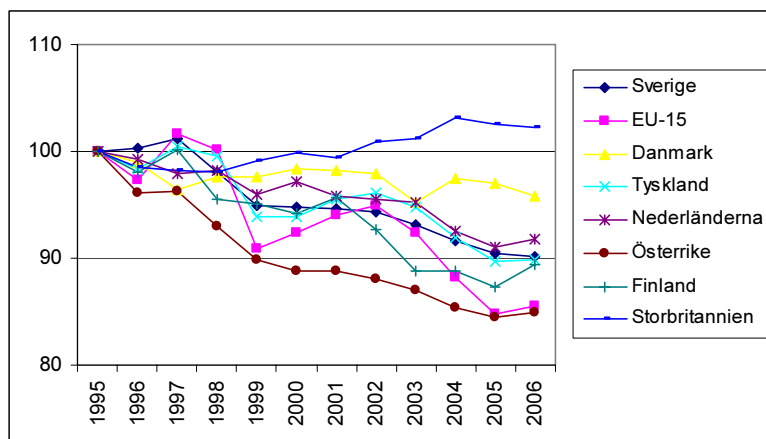
Priserna på världsmarknaden bestäms av hur utbud och efterfrågan utvecklas. Efterfrågan är i första hand en funktion av tillväxten på världsmarknaden. Snabbare tillväxt kräver mer resurser för produktion, liksom mer färdiga varor till slutkonsumenterna. Utbudet styrs av investeringar, tekniska framsteg, 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 produktlivscyklar 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 försämrats 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 företags 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 produktivitet utvecklingen 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 där efter 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

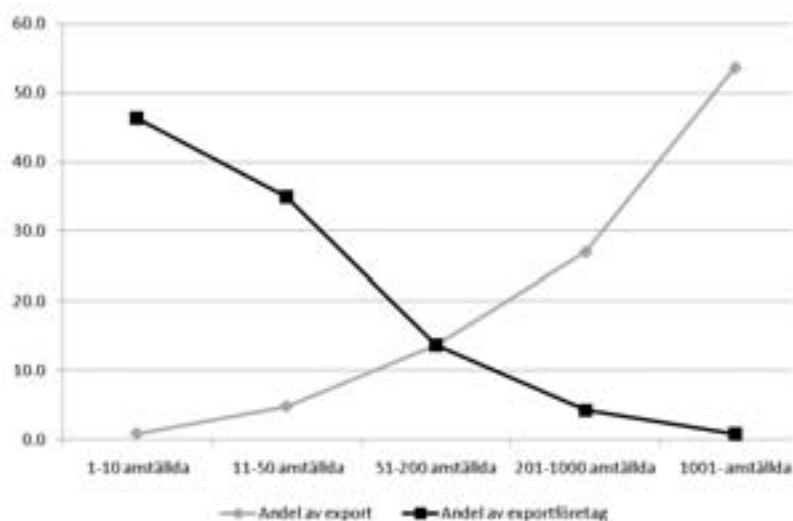
3.1.1 Situationen 2004

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.

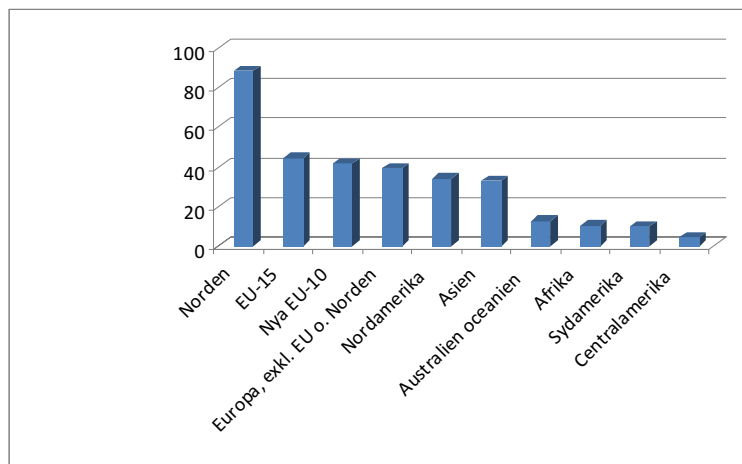
Skillnaderna i exportdestinationer rör inte enbart antalet destinationer utan också var dessa destinationer är belägna. Figur 3.2 visar vilken andel av de små tillverkningsindustriföretagen med 11–50 anställda som exporterar till olika geografiska områden. Den nedre delen visar fördelningen av exportvärdet. 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.

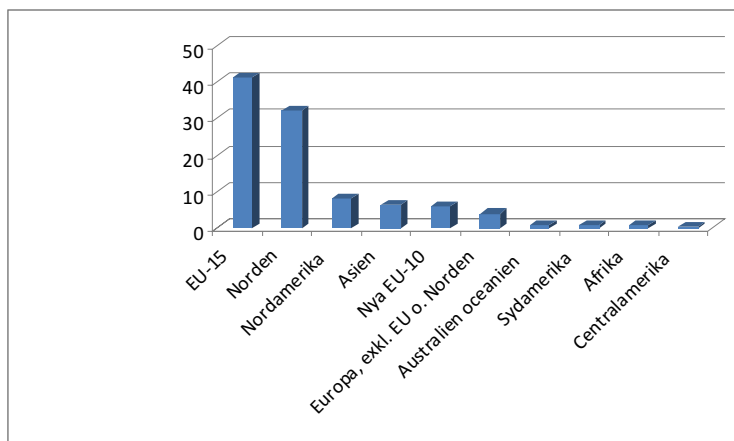
Figur 3.2 Export till olika destinationer, andel av företag. Medelstora företag i tillverkningsindustrin med 11–50 sysselsatta, 2004 (procent)



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.

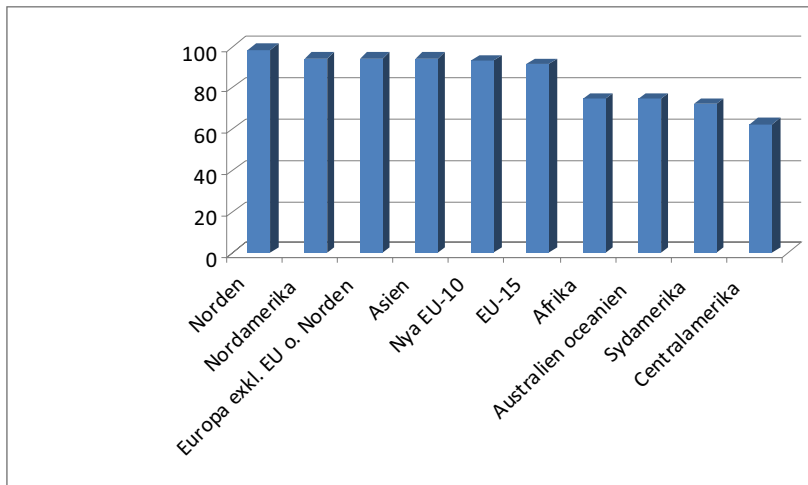
Figur 3.3 Export till olika destinationer, andel av exportvärde. Medelstora företag i tillverkningsindustrin med 11–50 sysselsatta, 2004 (procent)



Källa: Utredningens beräkningar baserade på SCB:s företagsstatistik.

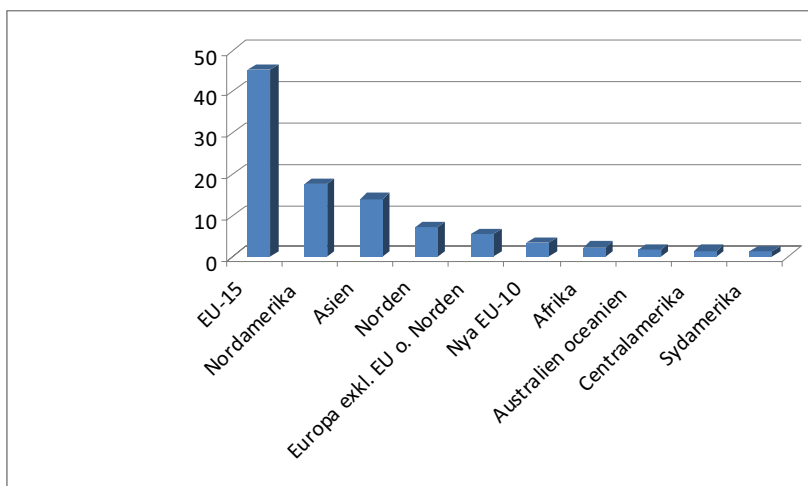
Storföretagen deltar fullt ut i den globala ekonomin. Figur 3.4 visar att de största företagen är representerade på de allra flesta marknaderna i världen. Över 70 procent har export till Afrika, och 60 procent säljer till Centralamerika. EU-15 är fortfarande den största marknaden och de största företagen 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 produktivitetsförspänget 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 inträdeshinder 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.

4 Företagsklimatet och internationell konkurrenskraft

Den kvantitativa analysen i de föregående kapitlen har lyft fram företagsklimatets och näringspolitikens betydelse för framgångsrik export och internationalisering. I Kapitel 1 noterades att minskningen av Sveriges exportmarknadsandelar inte enbart beror på att exporten riktats till länder vars import vuxit långsamt, eller att den koncentrerats till sektorer med långsam tillväxt i global efterfrågan. En del av förklaringen står istället att finna i en minskning av exportens konkurrenskraft, något som avgörs av företagsklimat och produktionsförutsättningar i Sverige. I Kapitel 2 diskuterades bland annat de multinationella företagens produktionsbeslut – en slutsats var att det svenska företagsklimatet avgör vilka verksamheter multinationella företag väljer att lägga i Sverige och vilken produktion som läggs utomlands. Analysen av förändringar i bytesförhållandet betonade också företagsklimatets och i synnerhet innovationspolitikens betydelse för att stimulera utvecklingen av nya varor och tjänster i sektorer där konkurrensen från lågkostnadsproducenter bidrar till fallande priser för mogna produkter. I Kapitel 3 framkom att hög produktivitet är en viktig förklaringsfaktor för export på företagsnivå. De fasta kostnaderna för att exportera är höga och det krävs högre produktivitet för att nå utländska kunder än för att enbart konkurrera på den inhemska marknaden – detta i sin tur kräver goda inhemska produktionsförutsättningar.

En diskussion kring företagsklimat och näringspolitik är därmed en nödvändig del av en analys av Sveriges långsiktiga exportutveckling. Genom att belysa företagsklimatets inverkan på exportföretagen ansluter sig utredningen till tidigare analyser av svensk exportutveckling som tagit fasta på brister i företagsklimatet som en viktig orsak till fallande marknadsandelar sedan 1970 (Nordström, 2005). Det allmänna företagsklimatet formas av ett stort antal

komponenter. Tidigare studier har lyft fram skattesystemet, drivkrafterna för entreprenörskap, infrastrukturen, tillgången till riskkapital, regleringar, arbetsmarknadens funktion och institutioner, utbildningssystemet, forskning och förekomsten av samordning mellan universitet och näringsliv som faktorer som påverkar företagsklimatet.¹

Tidigare analyser av det svenska företagsklimatet har lyft fram förekomsten av *en svensk paradox*; att Sveriges goda förmåga att generera forskning och innovationer inte bidragit till långsiktig tillväxt i förväntad utsträckning (Andersson, Asplund och Henrekson, 2002; Edquist och Hommen, 2008). Utredningen kommer att få anledning att återkomma till detta förhållande.

Analysen av företagsklimatet och näringspolitiken baseras på två utgångspunkter. För det första gör utredningen en avgränsning till områden som har central betydelse för svenska företags konkurrenskraft på utländska marknader; för det andra görs analysen utifrån en jämförande ansats. Utredningen ser det som relevant att undersöka hur Sverige står sig i förhållande till de länder där svenska företags konkurrenter har sin hemvist. Jämförelserna utgår från de referensländer som använts i föregående kapitel. Analysen är dessutom begränsad till att identifiera styrkor och svagheter i det svenska företagsklimatet; detaljerade näringspolitiska reformförslag ligger utanför utredningens direktiv och kapacitet.

Det svenska företagsklimatet analyseras i följande steg. Först studeras Sveriges och EU:s näringspolitik. Sedan analyseras internationella jämförelser av företagsklimat för att identifiera svenska styrkor och svagheter. Ett följande avsnitt tar upp för företagsklimatet centrala områden och slutligen sammanfattas utredningens syn på önskvärda prioriteringar för att stärka Sveriges företagsklimat.

4.1 Sveriges näringspolitik

Regeringens näringspolitik har som främsta målsättning att bryta utanförskapet på arbetsmarknaden, stärka den svenska konkurrenskraften och skapa förutsättningar för jobb i fler och växande företag (Näringsdepartementet, 2008). Sveriges handlingsprogram

¹ För internationella studier av konkurrenskraft se Bosma m.fl., 2007; OECD, 2006; Världsbanken, 2008. För studier av svensk konkurrenskraft se Henreksson, 2007; Karlsson & Nyström, 2007; Scocco, 2008; Wallen & Juth, 2006.

för tillväxt och sysselsättning 2006–2008 redovisar en del av de åtgärder som ska bidra till att uppnå de näringspolitiska målsättningarna (Skr. 2005/07:23 och uppföljningsrapporten Skr. 2007/08:23). Handlingsprogrammet konstaterar att den svenska konkurrensfördelen i en globaliserad ekonomi består i att producera varor och tjänster med ett högt kunskapsinnehåll. För att uppnå detta menar regeringen att det behövs ett bättre företagsklimat; det måste bli mer lönsamt och mindre krångligt att vara företagare.

Den nationella strategin för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning 2007–2013 ger en kompletterande bild av de näringspolitiska prioriteringarna (N2007/7152/RT). Strategin ska bidra till att stärka regioners och individers konkurrenskraft. Regeringen har valt att prioritera entreprenörskap, innovation och förnyelse, ökad tillgänglighet och samarbete över nationsgränser. Strategin är en såväl finansiell som strategisk satsning på att stärka de svenska regionernas konkurrenskraft. Prioriteringarna i strategin ska vara vägledande för det regionala utvecklingsarbetet. Nedan följer en fördjupad beskrivning av de fyra huvudområdena i regeringens nationella strategi för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning:

Innovation och förnyelse omfattar näringspolitiska åtgärder för att ta till vara Sveriges innovativa förmåga. Innovativa miljöer är en grundförutsättning för att innovationer, innovationssystem och kluster ska komma till stånd, spridas och utvecklas. Innovativa miljöer är beroende av ett effektivt samspel mellan forskning, näringsliv, offentlig sektor och politiska miljöer. Strategin noterar även att en ökad grad av specialisering är nödvändig för att utveckla innovationsförmågan och därmed konkurrenskraften hos företag. En prioriterad uppgift för att öka innovationsförmågan i näringslivet är att öka företagets förmåga att utveckla nya attraktiva produkter och tjänster med höga förädlingsvärden. Vidare noteras att Sverige på många områden redan har ett konkurrenskraftigt näringsliv. Företagsklimatet för små och medelstora företag kan dock förbättras. Här framhålls åtgärder relaterade till internationalisering och att den stora potential som ligger i företagets möjligheter på utländska marknader måste tas till vara. Ett näringsliv med starka positioner på utländska marknader ställer bland annat krav på ökad helhetssyn, där stödande insatser i olika skeden i större utsträckning bör samverka.

Kompetensförsörjning och ökat arbetskraftsutbud berör politiken för kunskap och utbildning. Tillgången på arbetskraft med rätt kompetens är en förutsättning för att näringslivets tillväxt inte ska hämmas. Utbildningssystemet och tillgången till kompetensutvecklande insatser är av avgörande betydelse för den ekonomiska tillväxten, produktiviteten, sysselsättningen och nyföretagandet. Det livslånga lärandet förutsätter en kontinuerlig samverkan mellan utbildningssystemet och det omgivande samhället, så att arbetsmarknadens behov och individers efterfrågan kan matchas.

Ökad tillgänglighet är betydelsefullt för konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning. Regeringen lyfter fram regionförstoring och ett utvecklat informationssamhälle som särskilt viktiga insatsområden. Väl fungerande och hållbara gods- och persontransporter, som förbättrar tillgängligheten för medborgare och näringslivet, är en förutsättning för en stärkt konkurrenskraft. En ytterligare förutsättning för ökad tillgänglighet är ett utvecklat informationssamhälle.

Strategiskt gränsöverskridande samarbete är viktigt för att stimulera regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning. Regeringen avser därför förstärka detta genom att utveckla strategiska samarbeten inom och över nationsgränserna.

Sammanfattningsvis visar regeringens näringspolitiska program en påtaglig bredd och täcker många områden av betydelse för företagsklimatet.

4.2 EU:s Lissabonstrategi

I mars 2000 enades europeiska ledare om målet att till 2010 göra Europa till den mest konkurrenskraftiga, kunskapsbaserade ekonomin. Den så kallade Lissabonstrategin är ett brett men sammanhållet reformprogram för att åstadkomma detta. Inom ramen för Lissabonstrategin har EU-länderna beslutat om en rad mål till år 2010 för att med gemensamma krafter stärka EU:s konkurrenskraft och tillväxt, öka sysselsättningen och den sociala sammanhållningen samt säkra en hållbar utveckling. Det handlar om att:

- Förbereda EU för övergången till en ekonomi och ett samhälle som baserar sig på kunskap
- Främja IT, forskning och utveckling
- Fullborda den inre marknaden

- Genomföra reformer som gynnar konkurrenskraft och innovation
- Investera i människor och bekämpa social utslagning
- Stärka de offentliga finanserna i EU-länderna
- Säkra att ekonomisk tillväxt går hand i hand med hållbar utveckling

Det mest uppmärksammade specifika målet i Lissabonstrategin är att medlemsländernas FoU-utgifter ska uppgå till tre procent av BNP år 2010. Flera av de politikområden som berörs är frågor som faller utanför gemenskapslagstiftningen i EU. Enligt denna får varje medlemsland själv välja hur den nationella politiken ska utformas för att målen ska uppnås. Genom att systematiskt jämföra sig med varandra och gentemot världsledande länder, ska medlemsländerna sporras till framsteg. Tyvärr har flera faktorer samverkat till att bromsa reformprocessen i många EU-länder, även om Sverige har nått relativt långt i processen (Wim Kok gruppen, 2004).

Det faktum att Lissabonstrategin är gemensam för hela EU innebär naturligtvis att Sveriges egna näringspolitiska mål och ambitioner är svåra att urskilja i handlingsplanen. I vissa fall är riktlinjerna dessutom knappast relevanta för Sverige: till exempel uppnådde Sverige treprocentsmålet för FoU-insatser nästan ett årtionde innan Lissabonstrategin antogs.

Efter att ha noterat att Sverige är högst rankat i EU:s innovationsindex och på god väg att uppnå målen i Lissabonstrategin pekar EU-kommissionen i en rapport (Europeiska kommissionen, 2006) på fyra utmaningar för den svenska näringspolitiken. För det första uppmärksammar EU *den svenska paradoxen*, med särskild betoning på att de senaste årens utveckling inte skapat tillräckligt många kunskapsintensiva arbetstillfällen. För det andra kritiserar EU gapet mellan näringslivet och universiteten: detta ses som särskilt allvarligt eftersom en så stor del av de offentliga forskningsmedlen riktas till universitet och högskolor snarare än näringsliv och industriforskningsinstitut. För det tredje noterar EU att Sverige saknar väl underbyggda strategier för internationellt samarbete med EU, USA och Asien, liksom strategier för att fullt utnyttja de nätverk som skapats av svenska multinationella företag. Slutligen trycker kommissionens rapport på bristerna i samordningen av politiken. Näringspolitiken lider av att det saknas ett nationellt

ledarskap för politikområdet, att samordningen är svag och att ingen har ansvar för frågor som berör flera departement. Detta leder till att åtgärderna är fragmenterade och kortsiktiga. Just bristerna i samordning av näringspolitiken och andra näraliggande politikområden är en utmaning som utredningen återkommer till i slutet av detta kapitel.

4.3 Svenskt företagsklimat och konkurrenskraft i ett jämförande perspektiv

Företagsklimatets betydelse för tillväxt och utveckling har uppmärksamrats i de flesta utvecklade länder, och det finns en omfattande internationell debatt om hur ett väl fungerande näringsklimat bör vara uppbyggt. På detta område finns det emellertid ingen teoretisk modell som talar om hur den övergripande näringspolitiken bör se ut, utan mycket av diskussionen bygger istället på *benchmarking*, det vill säga jämförelser mellan olika länder. Tanken är att det kan finnas möjligheter att lära av erfarenheterna och lösningarna som utvecklats i de länder som är mest framgångsrika på olika områden. Ett resultat är att det finns en uppsjö av jämförelser av olika aspekter av företagsklimat och näringsklimat. Detta avsnitt presenterar några sådana jämförelser som ser på produktivitet, tillväxtförutsättningar, företagande och entreprenörskap. Syftet är att identifiera styrkor och svagheter i det svenska företagsklimatet.² Genom att utgå från internationella jämförelser lyfts perspektivet från den omedelbara näringspolitiska debatten i Sverige.

4.3.1 Produktivitet

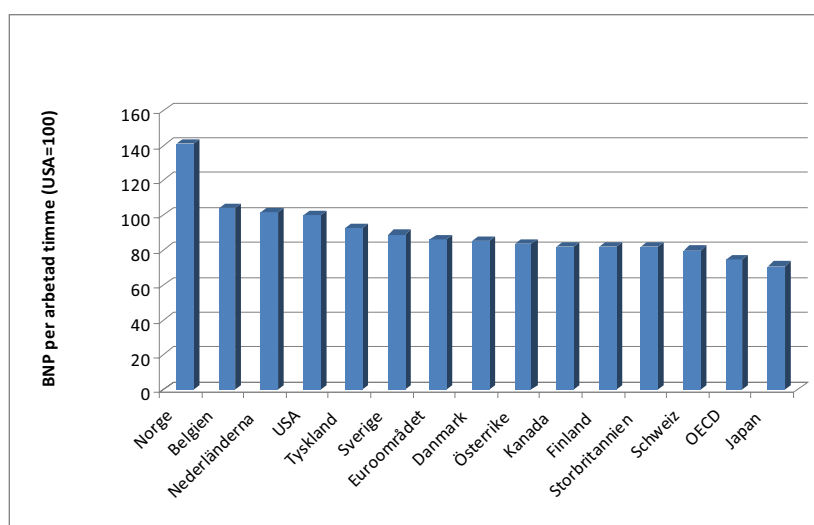
Arbetsproduktivitet³ är ett mått på det förädlingsvärde arbetskraften i en ekonomi skapar. Produktiviteten kan förväntas vara högre i länder där arbetskraften har tillgång till en större kapitalstock. Detta kan omfatta både humankapital, det vill säga kunskap och erfarenhet, fysiskt kapital, som inkluderar maskiner, utrustning och infrastruktur, samt *socialt kapital*, som återspeglar kvaliteten på samhällets formella och informella institutioner (Knack & Keefer,

² Även här jämförs Sverige i huvudsak med de referensländer som användes i analysen av exportutvecklingen: Danmark, Finland, Japan, Kanada, Norge, Nederländerna, Schweiz, Storbritannien, Tyskland, USA och Österrike.

³ Arbetsproduktivitet är definierad som bruttonationalprodukten per arbetad timme.

1997). Därmed kan produktiviteten sägas vara ett aggregerat, kvantitativt mått på ekonomins effektivitet och utvecklingsnivå. Figur 4.1 nedan illustrerar svensk produktivitet i relation till jämförbara länder, med normaliserade värden där USA används som referensland. En omedelbar observation är att Sveriges produktivitet ligger i nivå med jämförbara länder. Länder som Tyskland, USA och Nederländerna uppvisar en något högre produktivitet än Sverige, och Danmark, Österrike och Storbritannien en aning lägre. Det kan vara värt att notera att Sverige noterar högre produktivitet än genomsnittet för både de utvecklade ekonomierna inom OECD och Euroområdet. Norge noterar en produktivitetsnivå som är betydligt högre än de andra länderna i jämförelsen, tack vare de höga inkomsterna från olje- och gasexploatering.

Figur 4.1 Produktivitet i Sverige och referensländer, 2006

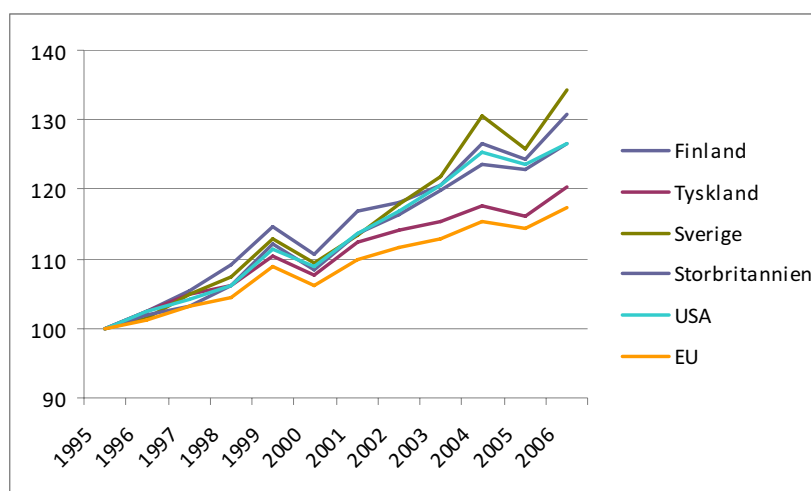


Källa: OECD:s produktivitetsdatabas, 2008.

Jämförelsen visar att svensk arbetskraft har ett värdeskapande som ligger i nivå med jämförbara länder. Den svenska produktiviteten, som är ett av de möjliga måtten på konkurrenskraft, skiljer sig med andra ord inte markant från vad som kan förväntas. Figur 5.2 visar hur den reala arbetsproduktiviteten förändrats i Sverige och några av referensländerna sedan 1995. Även här är Sveriges position framstående. Produktiviteten har ökat snabbare än i de jämförbara län-

derna, och Sverige ligger i synnerhet klart över genomsnittet för EU. En utgångspunkt för jämförelserna av näringsförutsättningar är således att Sverige klarar sig ganska bra på det aggregerade planet, även om det kan finnas svagheter på enskilda områden. Det bör dock noteras att åren som täcks av Figur 4.2 kännetecknades av ovanligt snabb produktivitetstillväxt i Sverige, på samma gång som utvecklingen inom stora EU länder var långsammare än under tidigare perioder.

Figur 4.2 Produktivitetstillväxt i Sverige och referensländer, 1995–2006



Källa: OECD:s produktivetsdatabas, 2008.

Notera: Bruttonationalprodukten uttrycks i nationell valuta och i fasta priser, med basår 2000. BNP för landgrupper uttrycks i dollar, i fasta priser och fasta köpkraftspariteter, och med basår 2000. EU siffrorna omfattar EU-15 exklusive Österrike, Grekland, Luxemburg och Portugal.

4.3.2 Tillväxtmiljö

Ett aggregerat mått på de breda tillväxtförutsättningarna i olika länder har konstruerats av Goldman Sachs, världens största investmentbank och en betydelsefull rådgivare till företag och investerare (O'Neill m.fl., 2005). Sammanställningen fokuserar på länders förmåga att nå sin tillväxtpotential och baseras på 13 index inom fem huvudområden:

- Makroekonomisk stabilitet
- Makroekonomisk situation

- Teknologisk kapacitet
- Humankapital
- Politisk situation

Varje dimension mäts på en skala från 0 till 10 och summeras i ett medeltal för varje land. Rankingen sammanfattas i tabell 4.1 nedan.

Tabell 4.1 Goldman Sachs ranking av: Tillväxtmiljö i Sverige och referensländer 2004 och 2006

Ranking		Land	Index	
2006	2004		2006	2004
1	3	Sverige	7,9	7,7
2	2	Schweiz	7,9	7,9
3	1	Luxemburg	7,8	8,0
4	7	Singapore	7,7	7,6
5	5	Norge	7,6	7,6
6	8	Kanada	7,6	7,6
7	6	Island	7,5	7,6
8	4	Hongkong	7,5	7,7
9	11	Danmark	7,5	7,4
10	12	Nya Zeeland	7,4	7,4
11	13	Finland	7,2	7,3
12	14	Nederländerna	7,2	7,2
13	9	Australien	7,1	7,6
14	16	Tyskland	7,0	7,0
16	15	Österrike	6,9	7,1
18	10	USA	6,8	7,4
23	24	Japan	6,4	6,2

Källa: O'Neill m.fl. (2005) och Goldman Sachs (2007).

Analysen ger en positiv bild av den övergripande svenska tillväxtmiljön, vilket är förenligt med resultaten av produktivitetjämförelserna. I den senaste tillgängliga rankingen kommer Sverige på första plats, följt av Schweiz och Luxemburg. Bortsett från USA och Japan kommer alla jämförbara länder nära inpå i listans övre tiondel (det totala antalet länder i listan är 170).

Goldman Sachs sammanställning förtjänar att uppmärksammas av två huvudsakliga skäl. För det första representerar den en syn på tillväxtförutsättningarna som utgår från den privata sektorns värde-

ring av viktiga faktorer. För det andra är rankingen oberoende från den dagspolitiska debatten i enskilda länder.

Vilka svagheter identifierar rankingen för det svenska företagsklimatet och näringspolitiken? En anmärkningsvärd observation är att det endast finns ett begränsat utrymme för förbättringar i de aspekter av tillväxtmiljön som mäts i sammanställningen. Eventuella problem står således att finna i de aspekter som inte fångas i detta kvantitativa index av hårda tillväxtfaktorer. Goldman Sachs noterar bland annat att deras jämförelse inte mäter faktorer såsom kvalitativa aspekter av den institutionella miljön och graden av samverkan mellan olika insatser (Goldman Sachs, 2007).

4.3.3 Företagandets förutsättningar

En något mera kvalitativ aspekt av näringsklimatet rör förutsättningarna för företagande. Världsbankens *Doing Business*-indikatorer (Tabell 4.2) utgör ett försök att bedöma länders företagsklimat utifrån mått på hur svårt, eller enkelt, det är att driva företag (Världsbanken, 2008a). I sammanställningen placeras Sverige i den nedre delen av de jämförbara länderna. Enbart Schweiz, Tyskland, Nederländerna och Österrike bedöms erbjuda sämre förutsättning för företagande. Förutsättningarna för att driva företag tycks alltså vara mer problematiska än den övergripande tillväxtmiljön.

Världsbankens sammanställning ger också möjlighet till att detaljstudera några av de faktorer som påverkar företagsklimatet. I många av de dimensioner som ingår i Världsbankens analys erbjuder Sverige goda förutsättningar för företagare – exempel på detta är registrering av företag och öppenhet för handel. De faktorer som utmärker sig som särskilt svaga rör företagens förutsättningar för att anställa arbetskraft. Detta är ett område som utredningen har anledning att studera närmare nedan.

4.3.4 Attityder till entreprenörskap

I en ännu mer kvalitativt inriktad studie redovisar Bosma med flera (2008) resultaten av en jämförelse av entreprenörskap i ett stort urval länder. Baserat på ett omfattande enkätmaterial ger undersökningen en god bild av attityderna till entreprenörskap och företagande. Tabell 4.3 illustrerar hur attityderna till olika aspekter av entreprenörskap ser ut i Sverige och referensländerna. Vad betyder siffrorna? Sammanställningen visar att svenskar tenderar att ha mindre positiva attityder till entreprenörskap än vad som gäller för de flesta referensländerna.

Tabell 4.3 Global Entrepreneurship Monitor. Entreprenörskap i Sverige och referensländer

Land	Begynnande entreprenörskap	Nyföretagande	Entreprenörskap i tidiga stadier	Etablerade företags- ägare/ledare	Övergripande entreprenörskap
USA	6,5	3,4	9,6	5,0	14,1
Finland	4,4	2,7	6,9	7,6	14,0
Schweiz	3,5	2,9	6,3	6,6	12,7
Japan	2,2	2,2	4,3	8,7	12,6
Norge	3,9	2,8	6,5	5,9	12,0
Nederländerna	2,7	2,6	5,2	6,4	11,3
Danmark	2,3	3,1	5,4	6,0	11,1
Storbritannien	2,9	2,7	5,5	5,1	10,5
Sverige	1,9	2,4	4,2	4,7	8,8
Österrike	1,5	1,0	2,4	6,0	8,4

Källa: Bosma med flera (2008).

Mätningarna avser personer 18–64. Information för Kanada och Tyskland saknas.

Mätningen tycks stödja en vanligt förekommande uppfattning i debatten kring svagheter i Sveriges företagsklimat; negativa attityder till företagande fungerar som en hämsko. Här kan en av orsakerna till den svenska paradoxen ligga. Attityderna gentemot entreprenörskap kan i värsta fall begränsa framväxten av nya företag som baseras på de innovationer som utvecklas i landet.

4.4 Företagsklimatets kärnområden

Analysen av företagsklimatet har hittills på ett övergripande sätt jämfört produktivitet, tillväxtklimat, förutsättningarna för företagande och attityder gentemot entreprenörskap i olika länder. För

att fördjupa analysen berör de följande avsnitten specifika områden som har betydande inverkan på företagsklimatet. Dessa inkluderar skatter, infrastruktur och energi, finansiering, regleringar, arbetsmarknaden, utbildning och forskning och det näringspolitiska beslutsfattandet.

Syftet med analysen är att identifiera styrkor och svagheter i det svenska företagsklimatet utifrån ett företagsperspektiv. Särskild fokus läggs på de områden där de förutsättningar som svenska företag möter tycks avvika från vad som är fallet i de länder där konkurrerande företag har sin hemvist.

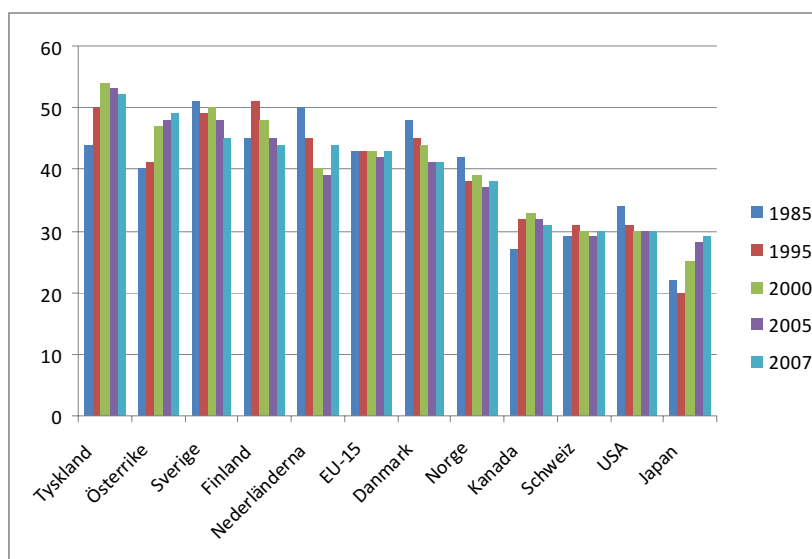
4.4.1 Skatter

Beskattning är nödvändig för att finansiera offentliga åtaganden. Skattesystemet används även för att främja fördelningspolitiska mål, för att påverka konsumenters och producenters beteende och för att uppnå andra ekonomiska och sociala målsättningar. Skatter påverkar individers beslut i betydelsefulla frågor som sparande, investeringar, utbildning och entreprenörskap. Med utgångspunkt i utredningens uppdrag är det också önskvärt att skattesystemet utformas på ett sätt som ger lämpliga incitament att starta och driva växande företag med goda förutsättningar att internationaliseras. Incitamenten påverkas i stor utsträckning av skattestrukturen, det vill säga fördelningen mellan olika skatteslag.

En OECD-studie har funnit att det är stora skillnader mellan olika skatteslags effekter på tillväxt (Johansson m.fl., 2008). Analysen visar att bolagsskatten är den mest skadliga skatten ur ett närings- och tillväxtperspektiv. Därefter kommer inkomstbeskattning, konsumtionsskatter och sist beskattning av fast egendom. Utredningen ansluter sig till denna analys och noterar att svenska företags internationella konkurrenskraft skulle främjas av att framtida skattesänkningar inriktas på att minska skattetrycket på företagande och arbete snarare än på konsumtion och fast egendom.

Ett mått som kan fånga beskattningens effekt på incitamenten för entreprenörskap är den så kallade skattekillen. Måttet återspeglar skillnaden i total arbetskraftskostnad för arbetsgivaren och den motsvarande nettoinkomsten för en arbetstagare.

Figur 4.3 Skattekil i Sverige, jämförbara länder och EU-15. Total skattekil i procent, inklusive arbetsgivaravgifter, ensamstående utan barn med genomsnittlig inkomst



Källa: OECD, 2007b.

Notera: Statistik för 1985 och 1995 är beräknad enligt OECD:s gamla definition, se OECD (2007 b)

Figur 4.3 ovan illustrerar skattekil i Sverige och referensländerna. Trots att skattekil har minskat i Sverige och andra nordiska länder är den svenska beskattningen jämförelsevis hög. Under 2007, det senaste året med tillgängliga jämförelsesiffror, överträffades den svenska skattekil enbart av Tyskland och Österrike.

Den höga skattekil påverkar incitamenten för arbete och entreprenörskap och har en negativ inverkan på drivkrafterna för att starta, äga och driva framgångsrika företag. För att locka nya entreprenörer är det önskvärt att trenden med en fallande skattekil upprätthålls och att framtida skattesänkningar utformas så att drivkrafterna för entreprenörskap ökar.

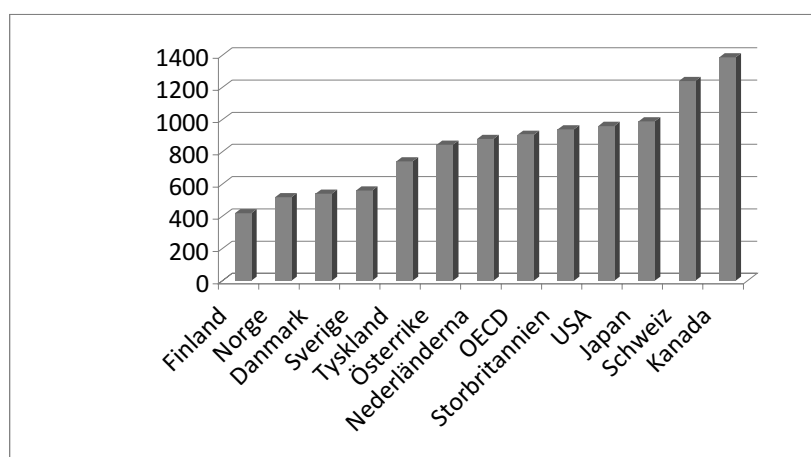
4.4.2 Infrastruktur och energi

Ett lands infrastruktur har en betydande inverkan på näringslivets konkurrenskraft – det finns till exempel ett nära samband mellan transportsystemets utveckling och ekonomins tillväxt (OECD,

2003). En väl fungerande transportinfrastruktur i form av vägar, järnvägar, hamnar och flygplatser är nödvändig för den inhemska ekonomin och för integrationen med världsekonomin. Även andra aspekter av infrastrukturen är viktiga – detta gäller inte minst infrastrukturen för informationsteknologi, som är viktig både för den traditionella industrin och den växande tjänstesektorn.

Jämförande analyser indikerar att Sverige har en transportinfrastruktur som är i nivå med utvecklade länder (OECD, 2003). En indikation på detta ges av jämförelser av kostnaderna för att exportera, vilka fångar både effektiviteten i länders transportinfrastruktur och bördan av olika skatter och administrativa avgifter. Som Figur 4.4 visar är kostnaderna för svenska exportörer för att nå kunder på utländska marknader i nivå med flera av de jämförbara länderna.

Figur 4.4 Världsbankens Doing Business: Kostnad att exportera från Sverige och referensländer



Källa: Världsbanken, 2008a.

Notera: Kostnaden är i dollar per standardkontainer.

Det bör dock påpekas att tillgången till transportinfrastruktur inte är jämnt fördelad över landet. Även om den genomsnittliga exportkostnaden för svenska företag är relativt låg finns det regioner där förutsättningarna är betydligt svagare. Faktaruta 5.1 illustrerar några av de kostnader som enskilda företag möter då den offentliga infrastrukturen inte når den standard som skulle kunna krävas av ett avancerat industriland som Sverige.

Faktaruta 4.1: Infrastruktur och företagande i sydöstra Sverige

En av de viktigaste förutsättningarna för utveckling av regioners företag, sysselsättning och konkurrenskraft ges av infrastrukturens standard. Bristande på vägar och järnvägar kan hindra den samhällsekonomiska utvecklingen. Den största delen av både gods- och persontransporter går på vägnätet och i stort sett all svensk varuexport transporteras vid något tillfälle på landets vägar.

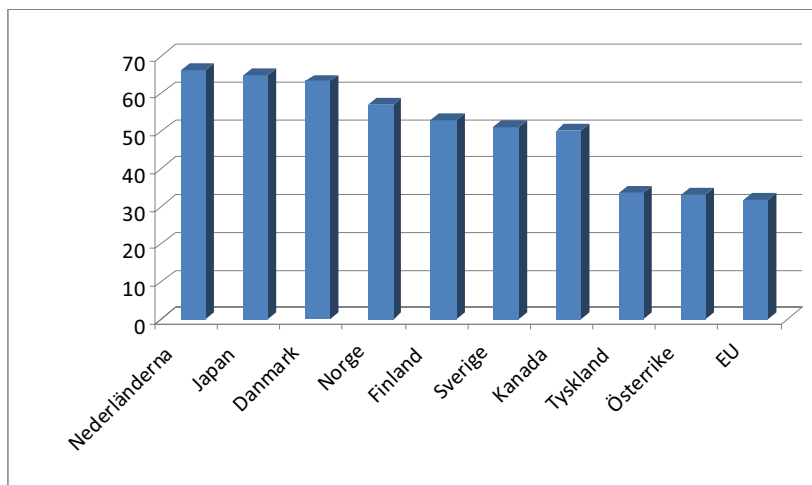
Utredningen mötte under en studieresa till Blekinge ett konkret exempel på hur bristande infrastruktur kan skapa hinder för exportföretag. Den huvudsakliga transportlänken till Blekinge och andra delar av sydöstra Sverige är E22:an. Vägen har en ojämn standard med vägbredder på 7 till 13 meter. Den totala sysselsättningen i kommunerna i E22-korridoren uppgår till drygt 700 000, vilket motsvarar omkring 17 % av Sveriges totala sysselsättning.

I Ronneby finns ett antal framgångsrika företag inom vattenskrämningssektorn som tillsammans bildar ett starkt lokalt kluster. Vattenskrämning är en teknik för att med tunna vattenstrålar under högt tryck skära alltifrån mjuka till mycket hårda material. Med hjälp av sofistikerad mekanik och programvara styrs strålarna med hög precision. Water Jet Sweden är en av de ledande tillverkarna av vattenskrämningsmaskiner, med globala företag inom verkstads- och fordonsindustrin bland sina kunder. Regionens bristande vägstandard sätter dock käppar i hjulen för Water Jet. Företagets största maskiner är helt enkelt för breda för E22:an. För att transportera dessa maskiner tvingas företaget antingen skära dem i två delar för att senare sätta den samman hos kunden, eller alternativt avlysa mindre vägar ut ur regionen. Båda alternativen innebär merkostnader på omkring etthundratusen kronor. Hade E22:an varit en fullt utbyggd 4-fältsväg, hade Water Jet kunnat nå sina kunder utan denna merkostnad och företagets långsiktiga tillväxt och konkurrenskraft stärkas, något som även skulle gynna regionens långsiktiga utveckling.

Källa: Intervju med Jan Ryd, Styrelseordförande Water Jet Sweden.

Jämförelser av användningen av modern kommunikationsteknologi ger också en positiv bild av den svenska situationen.⁴ Figur 4.5 och 4.6 visar andelen hushåll med bredbandsuppkoppling och andelen mobiltelefonanvändare i Sverige och referensländerna – detta kan ses som en grov indikator på hur välutvecklad infrastrukturen för kommunikations- och informationsteknologi är. Sverige ligger klart över genomsnittet för EU i båda jämförelserna, även om några av våra europeiska grannländer har ett visst försprång vad gäller utbyggnaden av bredbandsnät.

Figur 4.5 Andel hushåll med bredbandsuppkoppling: procent av samtliga hushåll 2006

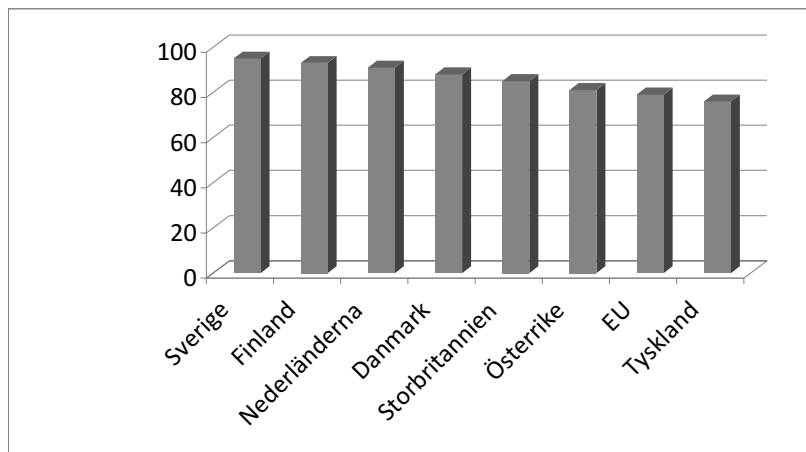


Källa: OECD och Eurostat (2007).

Notera: Information för Japan och Kanada är från 2005, resterande länder 2006.

⁴ Jämförelser av användning av modern kommunikationsteknologi är förknippat med betydande mätproblem. Antalet användare, vilket är det ekonomiskt relevanta, är ofta annorlunda än antalet abonnemang, vilket är det enklast tillgängliga måttet. Till exempel tenderar antalet användare av bredband vara större än antalet abonnemang; för mobiltelefoni är förhållandet det omvända (FN, 2005).

Figur 4.6 Andel mobiltelefonanvändare: Sverige och referensländer



Källa: Europeiska Unionen (2007).

Notera: Undersökningen omfattar invånare över 14 år.

Denna översiktliga analys av infrastruktur ger en bild av att Sverige har en transportinfrastruktur som är i nivå med jämförbara länder, även om exportörer i vissa delar av landet möter höga kostnader för att nå utländska marknader. Framtida infrastrukturesatsningar bör ges ett tillväxtperspektiv och inriktas på att garantera företag tillgång till marknader till konkurrenskraftiga kostnader. Utredningen noterar att Sverige ligger i framkant vad gäller användandet av modern kommunikationsteknologi, en konkurrensfördel som är viktig att bevara.

En ytterligare dimension av utvecklingen på infrastrukturuområdet gäller energisektorn. Säker tillgång till energi till konkurrenskraftiga priser är av stor vikt för samhällsekonomin och för att trygga den internationella konkurrenskraften både för den basindustri som står för en stor del av Sveriges exportinkomster och även för växande, mindre företag. Framtida välfärdsökningar och exporttillväxt kommer sannolikt att medföra ökad energiförbrukning och kräver därför långsiktiga beslut om investeringar och produktionsförutsättningar redan i dag. Dessa beslut är särskilt angelägna med hänsyn till de utmaningar på miljö- och klimatområdet som kan förutses på medellång sikt.

För att skapa tydlighet i de framtida förutsättningarna för svenska exportörer är det önskvärt att utveckla en långsiktig stra-

tegi för att trygga säker tillgång till energi till konkurrenskraftiga priser. Här kan Finlands nationella energi- och klimatstrategi lyftas fram som ett exempel på en föredömligt långsiktig plan för att trygga tillgången på energi för framtida industriell konkurrenskraft (Handels- och industriministeriet, 2005).

4.4.3 Finansiering

Det finansiella systemet fyller en central roll för att underlätta entreprenörskap och företagande genom att erbjuda företagsfinansiering, betalningssystem, lösningar för riskhantering och marknader för företagsägande (Merton & Bodie, 1995). Därmed är ett välfungerande finansiellt system, bestående av banker och finansinstitut samt aktie- och obligationsmarknader, av central betydelse för ett gott företagsklimat.

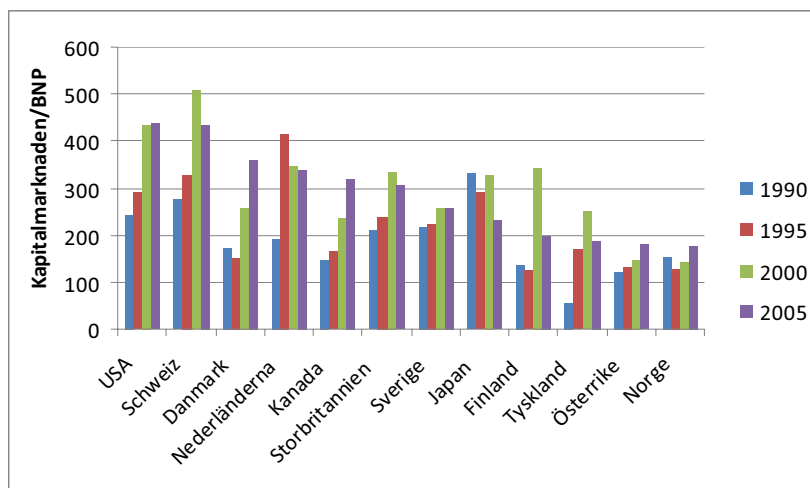
I den nationella strategin för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning noterar regeringen att tillgång till kapital är en grundförutsättning för etablering av nya företag och tillväxt i befintliga företag (N2007/7152/RT). Här ansluter den näringspolitiska strategin väl till den forskning som påvisat ett nära samband mellan finansiell utveckling och ekonomisk tillväxt (Rajan & Zingales, 1998; Levine, 2005).

Ett välutvecklat finansiellt system bidrar till effektivitet i existerande företag (Rajan & Zingales, 1998). Nyttan av finansiella tjänster är ännu större för nya entreprenörer som är mer beroende av det inhemska finansiella systemet. Stora och etablerade företag har ofta möjlighet att vända sig till internationella kapitalmarknader, men de fasta kostnaderna för internationell finansiering är ofta oöverstigliga för mindre företag. Därmed är ett välutvecklat finansiellt system en viktig faktor för att sprida möjligheter till entreprenörskap över hela befolkningen (Demirgüç-Kunt & Levine, 2008). Tillgång till extern finansiering för entreprenörer gör att ekonomiska möjligheter fördelas baserat på individers talang och initiativförmåga, snarare än faktorer som familjerikedom och sociala nätverk.

Hur välutvecklat är Sveriges finansiella system? Återigen jämför utredningen den relativa utvecklingen av kapitalmarknaden med situationen i elva referensländer. Ett brett mått på finansiell

utveckling tillämpas: värdet av samtliga bankkrediter, aktier och företagsobligationer i relation till bruttonationalprodukten.⁵

Figur 4.7 Kapitalmarknadsvärde (bankkrediter, aktier och företagsobligationer) som andel av BNP i Sverige och jämförbara länder, 1990–2005



Källa: Baserat på Världsbankens databas över finansiell struktur och -utveckling (Beck m.fl., 2007).

Med detta breda mått på finansiell utveckling hamnar Sverige i mitten av landgruppen. Det synes naturligt att ekonomier specialiserade på finansiella tjänster, som Schweiz och Storbritannien, visar upp större kapitalmarknader i relation till ekonomin som helhet. Det är mer iögonfallande att länder med en näringsstruktur som liknar den svenska (Nederländerna och Kanada) och grannlandet Danmark har större kapitalmarknader i relation till ekonomins totala storlek. Dessa har dock passerat den svenska kapitalmarknads storlek först under de senaste åren, drivet av kraftiga värdestegringar. Många av referensländerna har en mindre kapitalmarknadsstorlek, däribland Finland, Tyskland och Österrike. Den övergripande bilden är att den svenska kapitalmarknaden har en storlek i nivå med vad som kan förväntas för en mogen ekonomi. Denna

⁵ Valet av ett brett mått är ämnat att göra jämförelsen neutral för länders olika *finansiella struktur*, där vissa länder har en stor del av företagsfinansieringen som skulder i affärsbanker (t.ex. Japan och kontinentaleuropa) och andra finansiella system har en större övervikt av aktie- och obligationsfinansiering (t.ex. de anglosaxiska ekonomierna).

förenklade analys ger ingen indikation på att finanssystemets övergripande utveckling har en negativ inverkan på svenska företags internationella konkurrenskraft. Denna bedömning är konsistent med den bild av det svenska finanssystemet som framträder i de jämförande internationella studier av företagsklimatet som behandlats i avsnitt 4.3.

Internationella affärstransaktioner, som export och utlandsetablering, ställer dock särskilda krav på finansiärernas kunskap och informationsinhämtning. De lokala banker och investerare, till vilka små och medelstora företag är hänvisade, saknar ofta detaljerad kunskap om affärsmöjligheter på främmande marknader. Detta informationsmisslyckande riskerar att hämma de mindre företagens möjlighet att finansiera annars attraktiva utländska affärer. Förekomsten och effekten av detta marknadsmisslyckande kan motivera särskilda offentliga insatser för finansiering av små och medelstora företags internationella tillväxt, vilket kommer diskuteras mer i detalj i Kapitel 5. Redan här noterar utredningen att det finns motiv till offentliga marknadskompletterande insatser för de mindre företagens internationella tillväxt. En detaljerad analys genomförs inte, med hänvisning till den pågående översyn som görs inom företagsfinansieringsutredningen (Dir. 2007:169).

4.4.4 Regleringar

Regleringar är den kanske mest genomgripande formen av statligt ingrepp i ekonomiska aktiviteter. De är även fundamentala för att marknadsekonomier ska fungera väl (Conway m.fl., 2005). Beslutsfattare i utvecklade ekonomier har blivit alltmer medvetna om risken för att regleringar fungerar inskränkande och begränsar entreprenörskap på ett sätt som negativt påverkar produktivitetstillväxt och välfärd. Det har lett till en ökad fokus på att utvärdera och omforma regleringar i de flesta OECD länder under de senaste årtiondena (Conway m.fl., 2005).

Forskning och jämförande landstudier har visat hur regleringar som ökar konkurrensen på varu- och tjänstemarknader har positiv inverkan på ekonomins funktionssätt och på sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Effekterna verkar genom flera kanaler. Forskning har visat att regleringar som bidrar till konkurrens har en positiv inverkan på produktivitet utvecklingen, även när inverkan av andra viktiga faktorer – såsom humankapital och land och

branschspecifika effekter – kontrolleras (Nicoletti & Scarpetta, 2003). Ökad innovationsbenägenhet och spridning av ny teknologi är viktiga förklaringar till länken mellan konkurrens och produktivitetsökningar (Aghion m.fl., 2001). Utökad konkurrens på produktmarknader kan även bidra till tillväxt i BNP per capita genom ökad sysselsättning (Blanchard & Giavazzi, 2003). En betydelsefull typ av reglering rör förutsättningarna för inträde på produkt- och tjänstemarknader. Då begränsningar lättas och nya aktörer erbjuds möjlighet att ta sig in på tidigare reglerade marknader, ökar ekonomisk aktivitet, innovationskraften stimuleras och sysselsättningen ökar (Conway m.fl., 2005). En fallande sysselsättning kan dock observeras i en del stora företag där tidigare regleringar uppmuntrat till överbemanning. Denna effekt är kan dock förväntas vara mindre än den positiva sysselsättningseffekten i de nytillkomna företagen.

Den svenska friskolereformen är ett exempel på en regelförändring som möjliggjort inträde för nya aktörer på en tidigare sluten marknad. Den konkurrens som skapats genom reformen har medfört positiva produktivitetsförändringar och möjliggjort nya innovativa entreprenörer inom utbildning som Vittra och Kunskapskolan som nu börjat expandera även utanför Sveriges gränser (Economist, 2008). Detta exempel visar hur omreglering som öppnar för konkurrens och nya entreprenörer kan leda till export inom nya näringsområden.

Det finns emellertid fortfarande områden där olika typer av regleringar begränsar möjligheterna att utnyttja svensk kunskap och kompetens på exportmarknaderna. Ett exempel är den kunskap som utvecklats inom den kommunala sektorn. Kommunallagen begränsar kommunernas möjligheter att etablera verksamheter i vinstsyfte, samtidigt som det finns mycket kunskap inom kommunerna som efterfrågas på världsmarknaden. Faktaruta 4.2 visar på den potential som finns på ett av de områden där kommunal kunskap faktiskt kan användas på ett bredare sätt – de kommunala energibolagen.

Faktaruta 4.2 – Exportpotentialen i svenska kommuner

Den kompetens som utvecklats i den kommunala verksamheten är till största delen undantagen från internationaliseringen på grund av kommunallagens restriktioner gällande näringsverksamhet som bedrivs utanför den egna kommunen eller i vinstsyfte. Samtidigt står det klart att svenska kommuner besitter viktig kunskap vad gäller energi, miljö, samhällsplanering, avfallshantering och andra områden där dagens tillväxtmarknader (till exempel Kina) uppvisar en mycket betydande efterfrågan.

Det finns emellertid ett viktigt undantag från de restriktioner som begränsar kommunernas verksamheter: ellagen ger större frihet för kommunala energibolags verksamhet. Det finns flera aktuella exempel som kan antyda vilken exportpotential som håller på att frigöras inom denna sektor. Ett sådant är Tekniska Verken i Linköping (TVAB). TVAB är ett regionalt avfalls- och energibolag som förser sina kunder med el, fjärrvärme, vatten och avlopp, avfalls- och återvinningstjänster med mera. Under de senaste årtiondena har verksamheten i Linköping bidragit till stor kunskapsutveckling, och gjort det möjligt att expandera utanför den egna kommunen och även utanför den traditionella avfalls- och energisektorn. Bolaget driver bland annat el- och värmeproduktion i Katrineholm, och producerar fordonsgas genom dotterbolaget Svensk Biogas både i Linköping och omgivande kommuner. Dessutom har TVAB bidragit till etableringen av de fristående bolagen Swedish Biogas International AB och Usitall AB. Båda dessa företag är baserade på den kunskap och erfarenhet som utvecklats inom Tekniska Verken i Linköping. Swedish Biogas International har inriktning på biologisk behandling för produktion av biogas, medan Usitall verkar inom området "waste to energy". Båda bolagen arbetar både med konsulttjänster och att bygga och driva anläggningar på den internationella arenan. Även om bolagens internationella historia är kort är marknadspotentialen betydande. Stellan Jakobsson, VD för Usitall, menar till exempel att "svensk miljöteknik kan ta ledningen på den internationella marknaden för framtidsinriktade avfalls- och energilösningar om kommuner och näringsliv ser till att arbeta tillsammans. Vi har inte råd att bygga upp murar mellan oss, i ett internationellt perspektiv är vi små och vi

utmanar stora intressen men rätt hanterat tror jag att den kommunala sektorn kan betyda för svenskt näringsliv vad Vattenfall gjorde för Asea (nu ABB) eller vad Televerket betydde för Ericsson en gång i tiden!” (Jakobsson, 2008).

Reglers avgörande inverkan på företagsklimatet har medfört att regelförenkling satts i centrum för både svensk näringspolitik och den europeiska unionens arbete med att göra EU till den mest konkurrenskraftiga ekonomin (Europeiska kommissionen, 2006). Det är utredningens uppfattning att regelförenkling och fortsatt arbete med att öppna marknader för ökad konkurrens är av stor vikt för att skapa ett gott företagsklimat. Ansträngningarna med att öppna fler marknader för marknadsmässig konkurrens bör öka. Därmed ansluter sig utredningen till de förslag som lagts i Konkurrensverkets rapport *Väl fungerande marknader för ett konkurrenskraftigt Sverige* (Konkurrensverket, 2008). Utredningen ser också ett behov att utreda möjligheterna att ta till vara kompetensen i den offentliga sektorn. Detta kan ske genom att verksamheter konkurrensutsätts eller privatiseras, men erfarenheterna från energisektorn antyder också att det finns en betydande potential även på områden där den offentliga sektorn förblir huvudman.

4.4.5 Arbetsmarknaden

De internationella jämförande studier som presenterats ovan visar att arbetsmarknadens funktionssätt och regleringar hör till de områden som drar ner Sveriges företagsklimat i jämförande studier. Tabell 4.4 visar hur regelsystemen på den svenska arbetsmarknaden står sig i jämförelse med referensländerna. Tabellen bygger på en dekomponering av det index som mäter kostnaderna för att anställa arbetskraft i Världsbankens *Doing Business*-ranking, och understryker särskilt arbetstidsbegränsningar, kostnaderna för att säga upp anställda, samt stelheterna på arbetsmarknaden som svagheterna i den svenska företagsmiljön. Även studier fokuserade på svenska småföretagares förutsättningar har lyft fram arbetsmarknadens roll (Företagarna och Swedbank, 2008).

En välfungerande arbetsmarknad där löneutvecklingen står i proportion till produktivitetsökningarna är nödvändig för en bibehållen internationell konkurrenskraft. Arbetskraftskostnaden står för en stor del av företagens egna kostnader och har en avgörande betydelse för lönsamhet och konkurrenskraft (Teknikföretagen, 2008). Det är därför önskvärt att regler och avtal som styr arbetsmarknadens funktionssätt kontinuerligt anpassas till förändrade förutsättningar i omvärlden.

Här är utfallet av 2007 års lönerörelse ett oroväckande tecken (Konjunkturinstitutet, 2007). Löneökningstakten riskerar att urholka exportföretagens konkurrenskraft. Detta väcker frågan om arbetsmarknadens nuvarande funktionssätt är anpassat till de krav som ökad internationalisering ställer. Lars Calmfors (2008) har analyserat just denna frågeställning och drar slutsatsen att uppläggningsen med industrin som ensam märkessättare formodligen inte är den mest lämpliga i en situation med växande betydelse för tjänstesektorerna och en penningpolitisk regim med inflationsmål och rörlig växelkurs.

Förutsättningarna för den svenska arbetsmarknaden påverkas på ett avgörande sätt av både offentliga lagar, regler och trygghetssystem och av avtal mellan arbetsmarknadens parter. Anpassning till nya förutsättningar är önskvärda på båda dessa områden. I detta sammanhang kan det noteras att lönebildningen i Sverige i ett längre perspektiv nyligen analyserats i en rapport till det Finanspolitiska rådet (Westermarck, 2008). Analysen visar på en positiv effekt på lönebildning och arbetslöshet av genomförda reformer av arbetslöshetsförsäkring och inkomstbeskattning.

Förhandlingar om ett nytt huvudavtal på arbetsmarknaden har inletts mellan LO, PTK och Svenskt Näringsliv (LO, 2008). Det är önskvärt att huvudavtalet bidrar till en anpassning av den svenska arbetsmarknadsmodellen till de nya förhållanden som skapas genom den ökade internationaliseringen. I synnerhet finns det anledning att genomföra åtgärder för att underlätta arbetskraftsinvandring för att möta näringslivets behov av utbildad arbetskraft. Denna slutsats sammanfaller med rekommendationerna från Kommittén för arbetskraftsinvandring, (SOU 2006:87) även om våra argument är bredare: utländska studenter som återvänder hem med både en utbildning och relevant arbetslivserfarenhet från det svenska näringslivet kan förväntas bli viktiga främjare av svensk export.

4.4.6 Utbildning, forskning och utveckling

Nära relaterat till arbetsmarknaden är betydelsen av utbildning. Utbildning och lärande är centralt för ekonomisk utveckling och tillväxt. I takt med att produktionen i utvecklade ekonomier blir mer och mer kunskapsintensiv ökar kraven på arbetskraftens utbildning för att upprätthålla konkurrenskraft och god välfärdsökning. Förutom att bidra positivt till en persons produktivitet som anställd finns det även stöd för att utbildning ökar färdigheten för entreprenörskap (Lazear, 2004).

Sverige ligger i framkant i många jämförande studier av utbildning i utvecklade länder. Till exempel hör Sverige tillsammans med Tyskland, och Schweiz till de länder där den största andelen av arbetskraften har en doktorsexamen eller en jämförbar utbildning (OECD, 2007a). I det jämförande humankapitalindex som den europeiska tankesmedjan The Lisbon Council for Economic Competitiveness and Social Renewal tagit fram rankas Sverige högst av de EU länderna (Ederer, 2006).

Även om svensk utbildning står sig väl med situationen i jämförbara utvecklade ekonomier finns det anledning att se närmare på utbildningssystemets möjlighet att förse växande företag med kvalificerad arbetskraft.

I sammanhanget är det positivt att en Teknikdelegation skapats (Dir. 2008:96). I synnerhet delegationens uppdrag att öka intresset för och deltagandet i högskoleutbildningar inom matematik, naturvetenskap, teknik och informations- och kommunikationsteknik är betydelsefullt.

I globaliseringens tid måste svensk konkurrenskraft till stor del bygga på ett högt kunskapsinnehåll i våra exportprodukter, varför forskning, utveckling och innovation är centrala delar av tillväxtpolitiken.

På detta sätt uttrycker promemorian inför 2008-års forskningspolitiska proposition betydelsen av forskning och utveckling (Regeringskansliet, 2008).

I analysen av bytesförhållandets utveckling, det vill säga förhållandet mellan export- och importpriser, noterades att branscher med snabb teknik- och produktivitet utveckling ofta har en svag prisutveckling för branschens färdigvaror. För att upprätthålla goda priser och marginaler måste företag i till exempel läkemedels- eller telekomsektorerna hela tiden förnya sin produktportfölj. För att undvika prisfall och urholkade marginaler för företag och därmed

fallande exportpriser på nationell nivå är innovation, forskning och utveckling centrala faktorer.

Sverige har länge legat högt i internationella jämförelser av kunskapsekonomier. I synnerhet har vi utmärkt oss genom stora satsningar på forskning och utveckling (FoU) och andra typer av investeringar i kunskapssamhället. På många områden förefaller det svenska innovationssystemet och näringspolitiken fungera väl. Näringslivet beräknas stå för ungefär 70 procent av all FoU (med betoning på U) som genomförs i Sverige (Sandgren & Perez, 2006). Som noterats tidigare ligger Sverige i täten inom EU vad gäller FoU som en andel av BNP. I synnerhet satsar det svenska näringslivet stora resurser på FoU, vilket antyder att Sverige är en relativt bra plats för forskningsverksamhet. De stora investeringarna i FoU ger också tydliga resultat i form av kunskapsproduktion. Sverige rankas bland de mest framgångsrika länderna när det gäller det gäller forskningsresultat, vare sig de mäts i antal vetenskapliga artiklar per kapita eller som patentansökningar per kapita (Europeiska Kommissionen 2006; Gustavsson & Kokko, 2003). Resultaten är också goda när det gäller utvecklingen av humankapitalet: en allt större andel av befolkningen har eftergymnasial utbildning och andelen högre examina i naturvetenskap och teknik har ökat kraftigt under det senaste årtiondet.

Det faktum att kunskap och forskningsresultat är kollektiva varor ställer näringspolitiken inför flera stora utmaningar. För det första måste politiken skapa incitament för FoU, det vill säga produktion av kunskap. Den enskilda kunskapsproducenten väger kostnaderna för sin FoU-verksamhet mot sin egen nytta av kunskapen, och väljer att producera så länge (den avtagande) marginalnyttan är större än (den tilltagande) marginalkostnaden. Den kunskapsmängd som då produceras kommer emellertid att vara för liten, eftersom kalkylen inte tar hänsyn till att kunskapen också kan användas av andra. Om den totala samhällsnyttan (inklusive spridningseffekterna) räknades in skulle det vara lönsamt att satsa mer på FoU. Statens roll är att reducera gapet mellan den privata och den samhällsekonomiska avkastningen av FoU.

I huvudsak finns två typer av policyingrepp för att åstadkomma detta. Staten kan stärka äganderätten till immateriella tillgångar (till exempel genom ett starkt patentskydd), vilket minskar risken för att den privata nyttan av investeringar urholkas genom att kunskap och forskningsresultat utnyttjas av andra. Detta förväntas öka incitamenten för FoU. Staten kan också ge direkta subventioner

för FoU för att reducera de privata kostnaderna, vilket också leder till att produktionen av kunskap ökar.

Subventioneringen av FoU kan vara besvärlig eftersom den ibland kommer i konflikt med konkurrenslagstiftning och handelsavtal och eftersom det inte finns några garantier för att subventionerna får de avsedda resultaten. När det gäller åtgärder för att stärka äganderätten till kunskap och andra immateriella tillgångar finns problem av mera principiell art. En paradox i innovationspolitiken är nämligen att staten inte bara vill stärka immaterialrätten, utan också maximera spridningen av den kunskap som skapas. Orsaken är naturligtvis att samhällets totala nytta av FoU-insatser blir större ju fler av aktörerna som har tillgång till den nya kunskapen. En andra utmaning för innovationspolitiken är därför att skapa incitament för kunskapsspridning som kan samexistera med ett starkt skydd för äganderätten till immateriella tillgångar. Åtgärderna på detta område omfattar bland annat satsningar på utbildning och kompetensutveckling för att skapa tillräcklig kapacitet att absorbera nya forskningsresultat, samt incitament för bygga upp nätverk och andra typer av kontakter mellan forskningsinstitut, näringsliv och myndigheter.

I sin sammanfattning av ett antal enkätsvar från Sveriges ledande innovationsforskare pekar Edquist (2002) på behovet av en högre nivå av statlig finansiering av FoU eftersom den privata sektorn inte kan förväntas finansiera grundforskning liksom behovet att vara selektiv när det gäller valet av forskningsområden. I synnerhet noteras att offentliga FoU-satsningar bör riktas mot områden där nya teknologier håller på att utvecklas – i mera mogna industrier kan privata aktörer förväntas ha förmågan att finansiera sina egna satsningar på forskning och produktutveckling. Internationalisering och relationer mellan universitet och näringsliv lyfts upp som områden där kunskapsutbyten och teknologiöverföring bör uppmuntras mer än tidigare. Särskild vikt läggs vid de problem som försvårar kommersialiseringen av kunskap och forskningsresultat. Förutom problem med finansieringen av nya företag och hindren för diversifiering och spin-offs från stora företag uppmärksammas den relativa bristen på entreprenörskap, bland annat på grund av skattesystemet. Ett uttryck för detta är den svenska paradoxen – observationen att Sverige är världsledande vad gäller investeringar i kunskapssamhället, men att avkastningen på dessa investeringar verkar vara lägre än i andra länder.

Den kommande forskningspolitiska propositionen ser ut att innebära just den typ av ökad statlig finansiering av FoU som Edquist (2002) efterlyst. Regeringen kommer föreslå satsningar på forskning och innovation som innebär att det statliga stödet från och med 2009 successivt ökar för att 2012 nå en permanent förstärkning om fem miljarder kronor. Enligt regeringens promemoria inför den forskningspolitiska propositionen beskrivs en förestående satsning på strategiska områden: medicin, teknik och klimat. Tre kriterier har varit vägledande när regeringen prioriterat de strategiska områdena:

1. Forskning som kan medverka till att finna lösningar på angelägena globala problem och utmaningar, såsom arbete mot klimatförändringar, kampen mot svåra sjukdomar och andra hälso-utmaningar samt omställning av energisystem.
2. Områden där Sverige redan har forskning av världsklass.
3. Områden där det finns företag i Sverige som bedriver egen forskning och utveckling, och där statens insatser stärker näringslivets och Sveriges utveckling och konkurrenskraft.

Svenska företags långsiktiga konkurrenskraft bygger på fortsatt innovationskraft. Med detta i åtanke ansluter utredningen sig till värdet av prioriteringar baserade på att stärka näringslivets konkurrenskraft och områden där Sverige har forskning av världsklass. Fortsatt stärkt uppbyggnad av de svenska industriforskningsinstituten är viktiga för att trygga samverkan mellan industrin och forskningsvärlden. De strategiska FoU-program som Industrikommittén föreslagit är ett ytterligare viktigt initiativ för ökat forskningssamarbete mellan stat och industri (Industrikommittén, 2007).

4.4.7 Formerna för näringspolitiskt beslutsfattande

En jämförelse mellan Sverige, Danmark och Finland antyder att svagheter i det svenska näringsmiljön kanske har mer att göra med hur politiken formuleras än med hur den faktiskt ser ut. En av de stora utmaningarna för den svenska politiken är att den inte ryms inom något av de traditionella politiska ansvarsområdena – det finns inget departement inom regeringskansliet som på egen hand kan hantera frågor som internationalisering, konkurrenskraft

eller företagsklimatet. Eftersom det saknas ett tydligt nationellt ledarskap för politikområdet har samordningen blivit svag och den samlade bilden av politiken är att åtgärderna är fragmenterade och kortsiktiga. Denna bild har stärkts av de jämförande internationella studier som redogjorts ovan.

Finland, och under senare tid även Danmark, har betraktat politiken för internationell konkurrenskraft som ett eget politikområde och skapat institutionella förutsättningar för att formulera politik som kräver samordning och samverkan mellan olika delar av samhället. I det finska fallet har Statens råd för vetenskap och teknik, SRVT, spelat en central roll under många år. Inom ramarna för SRVT har den framtida näringspolitiken diskuterats av företrädare för de viktigaste intressegrupperna, och reformförslagen har haft en bred uppbackning i det civila samhället. I Danmark hade Globaliseringsrådet en liknande roll när globaliseringsstrategin utarbetades. I båda dessa råd leds arbetet av statsministern, vilket är viktigt för att markera politikområdets status.

Under de senaste åren har tankarna på politik och samordning för att möta framtida utmaningar börjat få gehör även i Sverige. Det svenska Globaliseringsrådet är tydligt inspirerat av det danska och fyller många av de funktioner som SRVT har. Med stark representation från regeringen (även om statsministern inte deltar) och från näringsliv, fackförbund och andra delar av det civila samhället finns här förutsättningar för en bred dialog. Formellt har rådet i uppdrag att analysera konsekvenserna av globaliseringen för Sverige och skapa debatt om de hot och möjligheter som följer av utvecklingen på den globala arenan. Förutom frågor rörande konkurrenskraft och innovationer omfattar detta de politiska konsekvenserna av globaliseringen, i Sverige såväl som i andra länder, liksom hänsyn till demografiska, sociala och miljömässiga trender. Med andra ord, uppdraget omfattar en sådan systemansats som troligen krävs för att hantera tillväxt och innovationspolitik i en globaliserad värld.

I motsats till det finska SRVT är det svenska Globaliseringsrådet dock tidsbegränsat och förväntas avslutas under 2009. Även efter detta datum kan det dock antas finnas ett behov av en institutionaliserad dialog av denna typ. Icke desto mindre utgör Globaliseringsrådet ett steg mot en systemansats för svensk tillväxt- och internationaliseringspolitik. Detta tillsammans med de målsättningar som satts upp i näringspolitiken ger förutsättningar för att stärka det svenska innovationssystemet och skapa goda förutsättningar för FoU, kunskapspridning och kommersialisering av ny

kunskap. Vad som krävs för en långsiktigt framgångsrik internationaliseringspolitik är att Globaliseringsrådet ges en permanent bas, och att ansvaret för politiken lyfts upp till högsta politiska nivå, antingen genom ett aktivt deltagande av statsministern eller en särskilt tillsatt innovationsminister.

Hur kan en starkare samordningen mellan de aktörerna åstadkommas? I en analys av Sveriges konkurrenskraft för internationell handel och produktion pekade Gustavsson och Kokko (2003) på erfarenheterna från Finland. Största delen av skillnaden mellan länderna finns i faktorer som återspeglar näringslivets förtroende för den ekonomiska politiken och kunskapsinfrastrukturen. Gustavsson och Kokko (2003) menar att en stor del av förklaringen är att den finska ekonomiska politiken under ganska lång tid byggt på ett systemtänkande, och att man hittat institutionella lösningar för att involvera stora delar av samhället i beslutsprocesserna.

Grunderna till dagens finska innovationspolitik kan spåras tillbaka till början av 1980-talet, då ekonomin kämpade med de strukturproblem som skapats av oljekriserna samtidigt som inkomstnivån fortfarande var lägre än i resten av Norden. Det var självklart för Finland att produktivitetstillväxt, specialisering och internationell konkurrenskraft var viktiga faktorer för att kunna nå ikapp grannländerna. Det fanns också en insikt om att många av de politikområden som traditionellt hade behandlats separat – utbildningspolitik, forskningspolitik och konkurrenspolitik – faktiskt var beroende av varandra och därför krävde samordning. En samsyn på näringspolitiken krävde att tekniska, kommersiella och sociala behov behandlades samtidigt (Romanainen, 2001).

Ett av de första områden där dessa tankar kom till uttryck var forsknings- och teknologipolitiken. Betoningen på uppgradering från basnäringar till områden med högre förädlingsvärde krävde större investeringar i kunskap och teknologi och ett antal institutionella förändringar genomfördes under 1980-talet för att uppmuntra FoU i både den offentliga och privata sektorn. Universiteten, som tidigare inte tillåtit samarbete med näringslivet, uppmuntrades nu att bygga nätverk med näringsliv och myndigheter. Teknologiska utvecklingscentralen, Tekes, etablerades 1983 för att finansiera tillämpad och industriell FoU. Statens forskningsråd reformerades 1987 och döptes om till Statens råd för vetenskap och teknologi, SRVT. Medlemskapet i rådet utvidgades till att omfatta representanter för näringslivet och forskarvärlden och rådets status som sakkunnigt organ stärktes. Nya ambitiösa mål för FoU sattes

upp. Med begränsade inhemska medel var det nödvändigt att resurserna användes effektivt. Detta förutsatte en kluster-ansats för forskningspolitiken. Genom att dessutom kräva deltagande av små och medelstora företag i offentligt finansierade FoU-projekt (som dominerades av multinationella företag som Nokia) var det också möjligt att stärka småföretagens förmåga att ta till sig kunskapen.

Från 1990-talets början infördes också en explicit systemansats för teknologipolitiken. En av komponenterna i strategin var att skapa en starkare grund för samarbetet mellan de olika aktörerna i innovationssystemet. Detta skulle omfatta de inblandade ministerierna, offentliga och privata forskningsinstitut, företag och konsumentorganisationer. Samtidigt introducerades begreppet *nationellt innovationssystem* i den finska debatten, som ett sätt att ytterligare betona vikten av att samordna olika politikområden.

Systemansatsen ledde efter hand till mera omfattande försök att stärka näringsmiljön genom olika reformer. Vad gäller institutionerna har Tekes och SRVT kommit att spela en allt viktigare roll. I förhållande till ekonomins storlek har Tekes större resurser till förfogande än de svenska myndigheter som finansierar industriforskning och den största delen av industrins FoU sker i nätverk av företag och forskningsinstitut (Paija, 2001). Även om SRVT formellt är ett sakkunnigorgan med rådgivande funktion har det kommit att få ett betydande inflytande på finsk innovationspolitik. Huvudanledningen är att det fungerat som en think tank med representation från nästan alla viktiga aktörer i det finska samhället, och att rådet haft stark uppbackning från regeringen. SRVT leds av statsministern och bland övriga deltagare återfinns ministrarna från handels- och industriministeriet, finansministeriet, undervisningsministeriet, arbetsmarknadsministeriet och kulturministeriet, samt representanter för näringsliv, industriorganisationer, Tekes, Finlands akademi, miljöorganisationer och så vidare. Rådet följer fortlöpande utvecklingen av landets konkurrenskraft och presenterar vart tredje år en översikt av Finlands forsknings- och teknologipolitik. I denna översikt identifieras de främsta utmaningarna för samhällsekonomin, och rådet ger också förslag och rekommendationer till ekonomins centrala aktörer. Ofta handlar dessa förslag om hur offentliga FoU-medel bör användas, men det förekommer också rekommendationer gällande samordning av privata och offentliga investeringar, samt förslag om ändringar i regler och förordningar.

En av de mest centrala delarna av samordningen rör samarbetet och koordineringen av de olika ministeriernas arbete. En viktig slutsats från de finska erfarenheterna är att det inte räcker med att samordna mellan de privata aktörerna och staten, utan det krävs också explicita reformer inom statsapparaten. I enlighet med denna ansats inrättade SRVT under slutet av 1990-talet ett antal klusterprogram för att identifiera reformbehov som kräver koordinering av flera olika ministeriers arbete, och som inte faller inom något enskilt ministeriums ansvarsområde.

Den typ av horisontella kommunikationskanaler mellan näringslivet, forskarvärlden och myndigheterna som SRVT representerar är viktig av flera skäl. De bidrar till att de svagaste delarna av det nationella innovationssystemet identifieras snabbt, och att en bred diskussion om möjliga åtgärder också kan initieras utan dröjsmål. Med tanke på de kontinuerliga förändringarna i näringslivets konkurrensförutsättningar – som lika ofta beror på förändringar i omvärlden som inom landet – är det viktigt att behovet av horisontell kommunikation byggs in i den institutionella strukturen. Det är naturligtvis också viktigt att den samordnande institutionen – i det finska fallet SRVT – har en hög status och starkt stöd från högsta politiska nivå. Det är också troligt att en institutionalisering av dialogen mellan myndigheter, näringsliv och andra intressenter bidrar till att innovationspolitiken uppfattas positivt av näringslivet.

Även i Danmark har tankarna om en systemansats och samordning mellan politikområden fått fäste. Det danska innovationssystemet kritiserades länge för att vara för fragmenterat och dåligt samordnat för att skapa goda förutsättningar för långsiktig tillväxt och konkurrenskraft. Sedan början av 2000-talet har det dock förändrats radikalt. Efter en noggrann utvärdering av förutsättningarna för forskning i Danmark (Danish Research Commission, 2001) inleddes en omfattande reformprocess för att samla ansvaret för innovationspolitiken till ett nytt ministerium. Det nya Ministeriet för vetenskap, teknologi och utveckling tog inte bara över ansvaret för innovationspolitiken från Ekonomi och näringsministeriet, utan blev också huvudman för de danska universiteten. Dessutom skapades ett Råd för teknologi och innovation för att bistå vetenskapsministern i administrationen av reformer och initiativ på innovationsområdet och fördela finansiering till utvalda forskningsmiljöer. På samma sätt som i det finska SRVT var avsikten att RTI:s medlemmar skulle representera den relevanta kunska-

pen från näringslivet och det civila samhället. Mera specifikt efterlystes kompetens inom följande områden: teknisk utveckling och innovation, kapital- och kompetensförsörjning för verksamhetsutveckling, nätverksutveckling och internationellt samarbete, samt förutsättningar för innovationer i små och medelstora företag. Rådets ansvarsområde var dock snävare och dess status svagare än i SRVT-fallet, där statsministern deltar som ordförande.

Erfarenheter av den nya politiken var uppmuntrande: FoU-insatserna ökade något under första halvan av 2000-talet, till 2,6 procent av BNP år 2005 (Bergström & Gergils, 2007) och Danmark rankades högt i de internationella jämförelserna av länders konkurrenskraft under samma period. Trots det följde nya reformer redan 2005. I ett första steg etablerades en intern kommitté för att förbereda en bred globaliseringsstrategi som skulle skapa för att behålla och stärka ekonomins långsiktiga konkurrensförmåga i en allt mer globaliserad omvärld. Denna kommitté leddes av statsministern, med ekonomiministern, finansministern, utbildningsministern och vetenskapsministern som fasta medlemmar. Därefter tillsattes ett Globaliseringsråd som, förutom den interna ministerkommittén, hade bred representation från näringslivet, fackföreningsrörelsen, och olika delar av utbildnings- och forskningsvärlden. Globaliseringsrådets uppgift var att bidra till en globaliseringsstrategi som skulle kunna uppnå ett antal högt ställda mål för den danska ekonomiska utvecklingen. De fyra övergripande målen är att Danmark ska bli:

- En ledande forskningsnation. De sammanlagda FoU-insatserna ska uppgå till tre procent av BNP år 2010.
- Ett ledande entreprenörsamhälle. År 2015 ska Danmark vara ett av de länder där flest tillväxtföretag skapas.
- Ett utbildningsland i världsklass. Eleverna i grundskolan ska vara bland de bästa i världen i läsning, matematik och naturvetenskap. 95 procent av ungdomsgeneration ska slutföra gymnasiet, och hälften ska fortsätta till en högre examen.
- Världens mest konkurrenskraftiga ekonomi år 2015.

Resultatet av Globaliseringsrådets arbete – Danmarks globaliseringsstrategi ”Fremgang, Fornyelse og Tryghed” – presenterades i april 2006 och har i stor utsträckning omsatts i konkreta politiska åtgärder. Sammanlagt omfattar strategin omkring 350 reformför-

slag som presenteras under 14 olika rubriker (Danmarks regering, 2006). Några av de viktigaste förslagen kan sammanfattas under de tre första målen för den danska globaliseringsstrategin. För att bli en ledande forskningsnation föreslås ökade resurser men också ökad konkurrens och starkare koppling mellan resultat och finansiering. Universiteten ges större självständighet vad gäller rekrytering, lönesättning och andra beslut, samtidigt som kraven på genomströmning ökar. Entreprenörskap ska uppmuntras genom att den offentliga byråkratin förenklas, tillgången på offentligt riskkapital stärks, och samarbetet mellan offentliga och privata riskkapitalbolag underlättas. Olika former av entreprenörskap ska finnas med i folkskolans och gymnasiets läroplaner. På utbildningsområdet läggs stor vikt på förslag för att skapa världens bästa grundskola som en bas för framtida satsningar på yrkesutbildning, högre utbildning och forskning.

Det danska beslutet att lyfta behovet av en stark globaliserings- och innovationspolitik till den högsta politiska nivån markerade inte bara att frågan var prioriterad, utan har också bidragit till att de nödvändiga finansiella resurserna gjorts tillgängliga. För perioden 2007–2012 har 39 miljarder danska kronor anslagits för strategins genomförande (Bergström & Gergils, 2007). Samtidigt har Globaliseringsrådets sätt att arbeta haft en positiv påverkan på beslutsprocesserna i den danska politiken.

Det är utredningens mening att Sverige kan lära från våra nordiska grannländer. Den dialog som skapats genom det svenska Globaliseringsrådet har breddat beslutsunderlagen och gjort det möjligt att få med många av de centrala intressegrupperna på ett systematiskt och strukturerat sätt. Utredningen ser en roll för permanent Globaliseringsråd med uppdrag att formulera en svensk strategi för att möta de utmaningar och tillvarata de möjligheter som den globala ekonomin erbjuder.

4.5 Sammanfattning: Styrkor och svagheter i svenskt företagsklimat

För framtida svenska exportframgångar är ett gott företagsklimat avgörande. Då skapas förutsättningar för existerande företag att växa och för nya företag att startas och utvecklas till framtida exportörer. Företagsklimatet bestämmer den långsiktiga konkurrenskraften hos svenska företag på internationella marknader.

Detta avsnitt har analyserat svenskt företagsklimat i ett jämförande perspektiv med syfte att identifiera styrkor och svagheter för exportföretag:

- Sverige ligger bra till i kvantifierbara, eller hårda, delar av företagsklimatet. Det gäller faktorer såsom produktivitet, forskning och utveckling, utbildningsnivå och öppenhet mot omvärlden.
- Den övergripande tillväxtmiljön måste bedömas som god. Förutsättningarna för att äga och driva företag tycks dock vara sämre än den övergripande tillväxtmiljön. Undersökningar indikerar att attityderna till entreprenörskap är mer negativa än i jämförbara länder. Här antyds en förklaring till den svenska paradoxen, förutsättningar och attityder begränsar framväxten av nya företag trots goda övergripande tillväxtförutsättningarna.
- Svenska skatter skapar höga skatteklivar jämfört med många andra mogna ekonomier, trots att reformer de senaste åren gjort att Sverige inte längre ligger högst. Detta minskar individens incitament för att starta och driva framgångsrika företag.
- Bland grundförutsättningarna noterar utredningen att det finns brister i infrastruktur som skapar höga kostnader att nå utländska marknader. En tydligare långsiktig strategi för energipolitiken är önskvärd, i synnerhet för att skapa större förutsägbarhet för den basindustri som står för en stor del av Sveriges export.
- Utredningen har också lyft fram betydelsen av ytterligare reformer av regelverk för att möjliggöra ökat entreprenörskap inom till exempel vård och omsorg. Detta skulle skapa förutsättningar för framväxt av framtidens exportföretag.
- Arbetsmarknad och utbildningssystem står inför framtida utmaningar gällande förmågan att trygga en välutbildad och flexibel arbetskraft och skapa förutsättningar för morgondagens entreprenörer.
- Den största utmaningen rör näringspolitikens mjuka sidor; formerna för att utveckla näringspolitiken i samverkan mellan olika aktörer. Utredningen ser ett behov av en tydlig internationaliseringsstrategi och ökad integration mellan offentliga insatser. I synnerhet gäller det integration av den generella näringspolitiken och arbetet med att underlätta företagets tillväxt på internationella marknader. Ett permanent Globaliseringsråd kan fylla

denna roll. I följande kapitel där analysen av exportfrämjandet fördjupas kommer utredningen återkomma till denna diskussion.

- Svenska företags långsiktiga konkurrenskraft bygger på innovationskraft baserad på förstklassig forskning och utveckling. Denna kan stärkas genom målmedveten satsning på forskning inom strategiska områden, stärkt uppbyggnad av industriforskningsinstitut och strategiska FoU-program.

5 Främjande av handel och investeringar: Motiv och behov

Föregående kapitel har betonat behovet av ett gott företagsklimat som en nödvändig förutsättning för exportframgångar och framtida tillväxt på utländska marknader. I detta kapitel analyserar utredningen motiven till och behovet av främjande – offentliga insatser för att stimulera svenska företags internationella expansion, utöver den allmänna näringspolitiken.

Offentligt främjande bör motiveras både utifrån teoretiska hänsyn och företagets behov av insatser. Några starka motiv har redan noterats i den kvantitativa analysen av svensk exportutveckling. I Kapitel 1 noterades till exempel att Sverige inte lyckats anpassa sin exportstruktur till det globala tillväxtmönstret. En delförklaring till minskningen av Sveriges globala exportmarknadsandelar är att exporten till närområdet varit starkt dominerande. Vissa snabbväxande regioner, till exempel Asien, hade ingen stor andel av den svenska exporten i mitten av 1990-talet, och exporten till denna del av världen har heller inte vuxit lika snabbt som exporten i sin helhet. Främjandeinsatser kan därför vara nödvändiga för att förbättra svenska företags möjligheter att ta del av utvecklingen och tillväxten på de mest dynamiska marknaderna. Kapitel 3 pekade på några orsaker till att exportens geografiska fördelning är ojämn, med oproportionerligt stor vikt för grannländerna. Det finns fasta kostnader för export som varierar beroende på destinationsland. Förutom transportkostnader ingår kostnader för att skaffa information och kunskap om marknadsförhållanden i länderna. Ju längre bort från Sverige destinationen ligger, desto mer kostsamt är det att skaffa den nödvändiga informationen. Ju mindre företaget är, desto svårare är det att motivera de fasta kostnaderna. Främjandet kan bidra till att sänka trösklarna för export, i synnerhet för mindre företag som inte har egen expertkunskap.

De första avsnitten nedan diskuterar motiven för främjande ur ett teoretiskt perspektiv och främjandets potentiella samhällsekonomiska nytta. Därefter redogörs för några av de uppfattningar om främjande som utredningen mött vid intervjuer med företag. Dessa rör i första hand behovet av främjandeinsatser. Det avslutande avsnittet sammanfattar utredningens bild av behovet av främjande.

En grundläggande princip för denna diskussion bör noteras redan här: med termen främjande syftar vi på insatser som avser att korrigerar olika typer av marknadsmisslyckanden och marknadsimperfektioner. Utredningen förordar inte exportsubventioner eller direkta produktionsstöd för exporterande företag.

5.1 Principiella motiv till främjande

Exportfrämjandeinsatser och andra typer av offentligt främjande av företagens internationalisering bör motiveras utifrån förekomsten av marknadsmisslyckanden – situationer där ett samhällsekonomiskt optimalt utfall inte uppnås enbart genom privata aktörers nyttomaximerande agerande. Förekomsten av ett marknadsmisslyckande är dock inte en tillräcklig grund för att motivera statliga åtaganden. Det är även viktigt att det offentliga främjande utformas så att det både tillfredställer företagets behov och ger ett samhällsekonomiskt effektivt utfall.

Det förekommer ett antal olika marknadsmisslyckanden som skapar särskilda inträdeshinder till utländska marknader. De främsta motiven för offentliga främjandeinsatser är misslyckanden och imperfektioner på marknaden för information. Dessa har att göra med förekomsten av *kollektiva varor*, *externaliteter* och *asymmetrisk information*. Dessutom finns det situationer där marknadsmisslyckanden beror på att det helt enkelt saknas fungerande marknader, till exempel vid statliga uppköp och projektexport. Det faktum att Sverige är en liten öppen ekonomi skapar ytterligare motiv för främjande.

5.1.1 Kollektiva varor

Företag som vill agera på utländska marknader har ett stort informationsbehov. För att lyckas krävs kunskap om de potentiella utländska kunderna, deras preferenser och betalningsvilja. Konkur-

rensen på den utländska marknaden måste analyseras för att välgrundade beslut om långsiktiga investeringar ska kunna tas. Det krävs även kunskap om handelrestriktioner – tullar, kvoter, produktregleringar – och andra regelsystem: skatter, miljöregler, politiska överväganden och kulturella normer är några exempel. Dessa kunskaper kan sammantaget benämnas *exportmarknadskunskap*.

Det är uppenbart att kostnaden för att införskaffa den nödvändiga exportmarknadskunskapen kan vara mycket hög. Kostnaden för informationen är i princip också oberoende av hur mycket företaget avser att sälja på marknaden – för att bli framgångsrik behöver både stora och små företag ungefär samma typ av kunskap. Kunskapen är en fast kostnad, vilket innebär att det finns omfattande skalfördelar. Det företag som kan fördela den fasta kostnaden över en stor försäljningsvolym kan hålla ett lägre pris än det företag som bara säljer lite: varje såld vara eller tjänst måste då täcka en stor del av de fasta kostnaderna. Medan stora företag kan motivera de kostnader som är relaterade till att anställa exportspecialister och andra experter har små och medelstora företag sällan de resurser som krävs för att investera i den nödvändiga kunskapen. Även om det typiska småföretaget skulle kunna finansiera investeringen i exportmarknadskunskap är det inte troligt att det skulle vara lönsamt: kostnaden skulle fortfarande överstiga den nytta eller vinst som ett litet företag skulle kunna generera på en enskild exportmarknad.

Kunskap och information har emellertid en annan viktig egenskap. När den väl finns tillgänglig förbrukas den inte, utan kan användas många gånger utan att nödvändigtvis tappa sitt värde.¹ Denna egenskap gör kunskapen till en kollektiv vara. På en helt oreglerad marknad är det troligt att det produceras för lite kollektiva varor (eller inga alls, om kostnaden är högre än nyttan för det största enskilda företaget). Detta marknadsmisslyckande kan korrigeras genom offentliga insatser, där en utvald aktör – en främjandeorganisation – införskaffar kunskapen och fördelar den till olika användare. Även om kostnaden för att samla in kunskapen överstiger nyttan hos det enskilda företaget kan exportinformationen prissättas på ett sådant sätt att många företag väljer att köpa kun-

¹ Det finns naturligtvis kunskap som är privat till sin natur, i bemärkelsen att den konsumeras efter att använts första gången. Detta kan till exempel gälla specifik kunskap om affärsmöjligheter på enskilda marknader: när ett företag väl har mutat in en guldfyndighet har kunskapen om guldfyndigheten inget (eller mycket begränsat) kommersiellt värde för andra företag. Däremot är kunskapen om hur man fyller i en importdeklaration i Indonesien fortfarande värdefull efter att det första företaget använt kunskapen.

skapen. Med tillräckligt många användare kommer den totala samhällsekonomiska nyttan att överstiga kostnaden. Dessa argument motiverar offentliga insatser för att främja export och internationalisering. Med tanke på att experterfarenhet leder till fördjupade kunskaper om exportmarknaden i fråga är behovet av insatser på företagsnivå temporärt: framgångsrika exportörer kommer att bygga upp sin egen exportmarknadskunskap.

Liknande argument gäller för *exportkompetens*, med vilket kunskap om företagande och svenska regelsystem som krävs för de företag som avser att börja exportera. Första gångerna ett företag ska exportera krävs det investeringar i kunskap om marknadsföring, organisation, skatteregler, distributionssystem och andra förutsättningar som inte är relaterade till destinationsmarknaden, utan snarare den svenska näringsmiljön. Eftersom kostnaden för de relevanta kunskaperna inte är relaterade till hur mycket företaget exporterar, utan snarare om företaget exporterar, handlar det om fasta kostnader som kan utgöra ett hinder för småföretagens internationalisering. Den viktigaste offentliga främjandeinsatsen på detta område är förmodligen regelförenklingar – de formella krav som ställs på exportörer bör inte vara mer komplicerade än vad som är nödvändigt. Dessutom kan främjandeinsatser inriktas på att lära ut nödvändig exportkompetens till företag utan tidigare exportframgångar.

5.1.2 Externa effekter

Framgångsrik export och internationalisering kräver också att företagets potentiella utländska kunder har tillräcklig information om vad företaget har att erbjuda. Även på detta område finns marknadsmisslyckanden som kan motivera offentliga ingrepp. Kunskap om Sverige i största allmänhet och om enskilda svenska företags varor och tjänster påverkar förväntningarna vad gäller andra svenska företag; det finns starka *positiva externaliteter*. Till exempel kan en angenäm erfarenhet från ett besök på IKEA skapa en positiv attityd till svenska möbler eller kanske svensk design i allmänhet, oavsett om varorna säljs av IKEA eller inte. Dessa positiva externa effekter är särskilt påtagliga på bransch- och sektorsnivå – de som främst gynnas av ett svenskt miljöteknikföretags framgångar är andra svenska miljöteknikföretag.

När enskilda företag beslutar om investeringar i marknadsföring tar de inte hänsyn till externaliteter, utan ser enbart till de fördelar de kan *internalisera*, det vill säga omsätta till egen vinst. Att andra svenska företag också gynnas påverkar inte den företagsekonomiska kalkylen. Det enskilda företags beslut bygger istället på principen att investeringar i utländsk marknadsföring endast är motiverad så länge som intäkterna som skapas tack vare marknadsföringen är högre än kostnaderna för densamma. Från ett nationellt perspektiv riskerar dock den sammanlagda marknadsföringen av svenska varor och tjänster att bli för liten. Ytterligare investeringar skulle inte vara lönsamma för det enskilda företaget, men de skulle kunna vara lönsamma för landet Sverige, eftersom de kan bana väg för andra svenska företag. Faktum är att den idealiska marknadsföringen från ett samhällsekonomiskt perspektiv skulle fokusera på styrkor och kunskaper som är gemensamma för branschen eller sektorn, snarare än de enskilda företagens begränsade utbud av varor och tjänster. Därmed har denna typ av *sektorsvis informationsspridning på utländska marknader* karaktären av en kollektiv vara, där det finns anledning att överväga offentliga åtaganden rimligtvis i samverkan med branschsammanlutningar. Den offentliga sektorn har en roll för att i samverkan med företag och företagarorganisationer koordinera insatser för kunskapsspridning om sektorer där svenska företag besitter särskild kompetens.

5.1.3 Asymmetrisk information och risk

En annan typ av marknadsmisslyckande rör finansieringen av företagens internationella expansion. Även här förekommer informationsmisslyckanden. På grund av ofullständig och asymmetrisk information är banker och andra finansiärer ofta ovilliga att finansiera utlandsverksamhet (Rothschild & Stiglitz, 1976). De har inte tillgång till tillräckligt med information för att på ett rättvisande sätt bedöma riskerna i utlandsaffärer, och kan därför vara ovilliga att erbjuda finansiering till rimliga villkor. Detta gäller både den specifika affärsrisk som är involverad i varje transaktion och den politiska risk som rör främmande marknader. Svårigheten att finansiera utlandsaffärer tenderar att vara än större för nya exportörer och små företag, då dessa bedöms som mer riskfyllda.

Om varje finansiell institution har ett begränsat antal kunder med efterfrågan på denna typ av svårbedömda krediter är det troligt

gen inte lönsamt för den enskilda långgivaren att investera i den kunskap som skulle krävas för rimliga riskbedömningar. I en sådan situation är det inte troligt att marknaden erbjuder goda finansieringsmöjligheter även när de underliggande affärsmöjligheterna är goda. Marknadsmisslyckanden av detta slag kan motivera offentliga åtaganden för finansiella tjänster. Detta omfattar både exportkrediter och exportkreditgarantier. Syftet med de offentliga insatserna är inte att subventionera exportföretag, utan snarare att korrigera misslyckandena på informationsmarknaden genom att koncentrera ansvaret för den nödvändiga kunskapsutvecklingen till en offentlig aktör. Kostnaderna för att utveckla kapaciteten för riskbedömningar kan dessutom täckas utan tillskott från statsbudgeten om den offentliga kredit- eller garantigivaren har en tillräckligt stor volym.

5.1.4 Statliga kunder

Avsaknaden av öppna, konkurrensutsatta marknader är ytterligare en typ av marknadsmisslyckande som företag kan möta i samband med internationella affärer. Svenska företag som verkar i länder med stort statligt inflytande över näringslivet, till exempel transitionsekonomier, eller inom branscher där staten är en stor kund, till exempel krigsmateriel eller infrastruktur, kan ha behov av *ett offentligt åtagande för en dörröppnarfunktion*. Detta är situationer där offentliga insatser kan vara nödvändiga för att affärsmöjligheter över huvudtaget ska öppna sig för svenska företag. Dörröppnarfunktionen handlar om att bereda företag och företagarorganisationer tillgång till personer, organisationer och arenor dit enbart företag med offentlig uppbackning släpps in.

En särskild typ av dörröppnarfunktion gäller stöd till *projektexport*. Projektexport utgörs av affärer där stater, multilaterala eller bilaterala utvecklingsinstitutioner har ansvar för upphandling eller deltar med finansiering och rådgivning.

5.1.5 Näringspolitik i en liten öppen ekonomi

Ett särskilt motiv för ett offentligt åtagande för att främja internationell näringsverksamhet följer av den svenska ekonomins begränsade storlek. I en liten öppen ekonomi som den svenska är det

orimligt att begränsa näringspolitikens ambitioner till att enbart beröra företagens inhemska affärer. För att det svenska näringslivet ska kunna utveckla nya dynamiska företag som har förutsättningar att mäta sig med de starkaste konkurrenterna på världsmarknaden måste internationalisering vara ett grundläggande mål i den generella näringspolitiken. I den mån näringspolitiken innehåller komponenter som avser att främja företagets tillväxt måste dessa mål omfatta internationell tillväxt.

En konkret slutsats av detta är bland annat att näringspolitiken bör samordnas med landets handelspolitiska målsättningar. En av de viktigaste åtgärderna för att underlätta det svenska näringslivets internationalisering under det senaste årtiondet har varit medlemskapet i EU. Harmoniseringen av regelsystem och i synnerhet det ömsesidiga erkännandet av tekniska krav och föreskrifter har reducerat kostnaderna för att nå ut på den inre marknaden. Fortsatta ansträngningar för att säkra den fria rörligheten och den inre marknadens effektivitet, motverka byråkratisering och nationella särregler och minska diskrimineringen i offentlig upphandling är viktiga uppgifter för framtiden. Det arbete som genomförs av Kommerskollegium på dessa områden är inte enbart en del av det svenska handelsfrämjandet utan bör också ses som en viktig del av näringspolitiken.

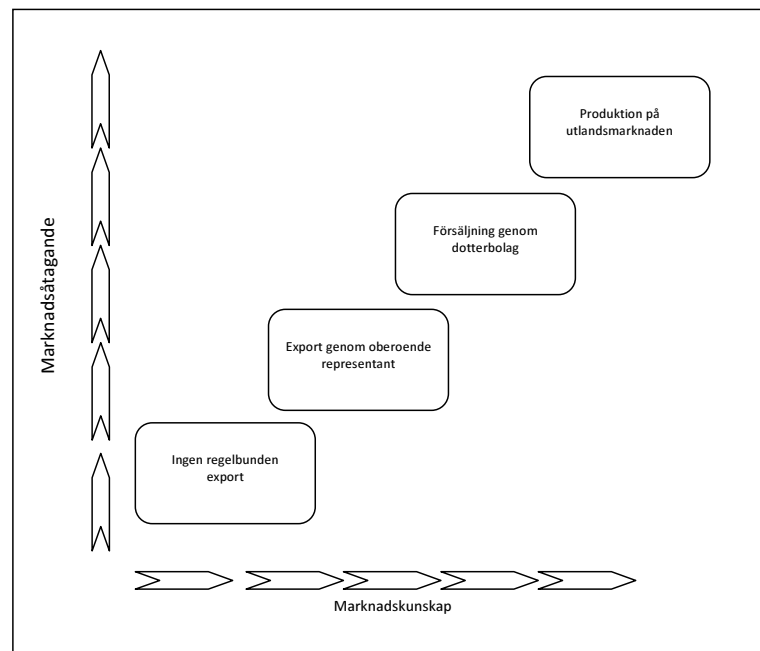
Kunskaperna om EU och den gemensamma marknaden är emellertid bristfälliga, både bland svenska myndigheter, företag och andra intressenter (Kommerskollegium, 2005). De åtgärder som är nödvändiga för att stärka kunskaperna om den inre marknaden och bidra till att flera företag ser EU som sin hemmaplan utgör ett tydligt exempel på kopplingarna mellan näringspolitiken och export- och internationaliseringsfrämjandet. På samma sätt finns det motiv för att de svenska målsättningarna i multilaterala sammanhang, till exempel WTO-förhandlingarna, bör kombineras med informationsinsatser som syftar till att minska näringslivets kostnader för att förstå förutsättningarna på främmande marknader.

5.2 Företagens behov av främjande

I detta avsnitt analyseras behovet av främjande ur ett företagsperspektiv. Inledningsvis studeras en företagsekonomisk modell för företagets internationalisering. Därefter redogörs för de synpunkter företag framfört i samband med möten med utredningen.

För en fördjupad analys av företagets behov av främjande är det önskvärt att utgå från den internationaliseringsprocess genom vilken små inhemska företag utvecklas till större multinationella företag. Figur 5.1 ger en stiliserad bild av företagets internationaliseringsprocess, baserad på den så kallade Uppsalamodellen (Johanson och Vahlne, 1977). Modellen utgår från observationen att företag i varierande grad deltar i den internationella ekonomin. Företag genomgår en lärandeprocess när de går från att vara fokuserade på den inhemska marknaden till att göra allt större åtagande på internationella marknader.

Figur 5.1 Uppsalamodellen för företagets internationaliseringsprocess



Baserad på Johanson och Vahlne, 1977.

Det första steget när företag väljer att gå ut på internationella marknader är ofta att etablera närvaro genom en oberoende representant. Det kan vara i form av handelsagenter som mot ersättning säljer företagets varor eller tjänster. Tidigare hade handelshus en viktig roll i att representera företag på utländska marknader. Dessa

skiljde sig från handelsagenter genom att de även erbjuder finansieringslösningar.

När företaget byggt upp marknadskunskap och fattat strategiska beslut om att göra ett större åtagande på en utländsk marknad är nästa steg i internationaliseringsprocessen att etablera egen närvaro genom ett dotterbolag. Detta förutsätter att företaget kan finna finansiering för en etablering. Ett dotterbolag innebär ett större åtagande som även förutsätter att företaget skapat god kunskap om förutsättningarna på den lokala marknaden, eller har god tillgång till professionell rådgivning som är anpassad till företagets behov.

Det sista steget i internationaliseringsprocessen, produktion på utlandsmarknaden, är traditionellt reserverat för de större multinationella företagen. Detta är det mest långtgående åtagandet ett företag kan göra och framgång förutsätter mycket goda kunskaper om marknaden. Etablering av produktion tillåter företaget att dra nytta av de unika fördelarna som marknaden erbjuder. Det kan handla om allt från låga produktionskostnader till tillgång till arbetskraft med unika kunskaper. Utlandsproduktion innebär också ett större risktagande och behovet av finansieringslösningar för riskhantering kan vara större för företag som gått långt i internationaliseringsprocessen.

Det är viktigt att notera att denna analys baseras på en stiliserad bild av företagens internationalisering som i stor utsträckning baseras på ett typfall i form av ett företag inom traditionell tillverkningsindustri. Internationaliseringen kan te sig annorlunda för ett företag inom till exempel de tjänstenäringsområden där lokal produktion är nödvändig redan som ett första steg i att etablera försäljning på en marknad. Här är bevakningsföretaget Securitas ett exempel på ett svenskt företag som, beroende på karaktären av företagets tjänster, går direkt till produktion på en utlandsmarknad vid nyetablering. En annan observation är att tekniska förändringar påverkar förutsättningarna för internationalisering och möjliggjort för företag att genom användning av informationsteknologi upplösa den traditionella bilden av internationaliseringsprocessen. Med dessa synpunkter i åtanke finns det trots allt anledning att gå vidare och studera vilken vägledning som Uppsalamodellen ger om företagets behov av främjande. Tabell 5.1 sammanfattar företagets behov av främjande i olika stadier av internationalisering.

Utredningens möten med svenska företag inom landet och på utländska marknader kan komplettera bilden av företagens behov av offentliga insatser för underlätta tillväxt på utländska marknader. Återigen noterar utredningen att behoven varierar beroende på företagets storlek och position i internationaliseringsprocessen.

Stora företag som redan är internationaliserade och har produktion och närvaro på många marknader ser Sverige ur ett komparativt perspektiv. Hur mycket och vad som produceras i Sverige beror på vilka förutsättningar som finns. Företagsklimatet är av yttersta vikt, vilket analyserades i kapitel 4. Stora företag uppfattar exportfrämjandet som en viktig del av det offentliga Sveriges tjänster. Vissa utnyttjar Exportrådet när de identifierar särskilda kunskaper eller tillgångar hos organisationen, men de flesta upplever andra delar av främjandet som viktigare för framgångar på utländska marknader.

Det allmänna Sverigefrämjandet, och även särskilda bransch- eller sektorsinriktade satsningar uppskattas av de större multinationella företagen. Kungahuset, statsråd och andra företrädare för det officiella ses som viktiga riktmärken som skapar uppmärksamhet i en verklighet där Sverige annars har svårt att märkas. Ambasadens och ambassadörens roll som problemlösare och dörröppnare uppskattas. Detta gäller inte minst vid försäljning till utländska stater eller projektförsäljning till multilaterala institutioner. Även Handelskammare ses som viktiga företrädare för de svenska multinationella företagens intressen i relationen med organisationer och myndigheter i världlandet. Storföretagen tenderar att uppskatta offentliga insatser för finansiella tjänster genom EKN och SEK, vilka upplevs som viktiga och väl anpassade till nuvarande behov.

Små och medelstora företags beskriver sina behov av offentliga insatser för tillväxt på utländska marknader annorlunda än storföretagen. De mindre företagen lägger fokus på behovet av att rådgivning för att bygga upp kunskap om utländska marknader. De första stegen är uppenbarligen de svåraste. Det finns en stark efterfråga av grundläggande export- och marknadsinformation för att bistå företagen i ansträngningar att växa internationellt. Som sig bör är Exportrådet den aktör som mindre företag ser som den naturliga rådgivaren vid internationella affärer. Exportrådets expertis i att ge företagsspecifik och behovsstyrd exportrådgivning värdesätts högt.

Dessutom lyfts problem med finansiering upp som en särskild utmaning för de företag som lyckas vid tidiga exportsatsningar: en

stor exportorder kan kräva nyinvesteringar i både arbetskraft kapital och marknadsnärvaro, och detta är svårt att finansiera om företagets tillgångar redan är in-tecknade som säkerhet för existerande lån.

Mindre företag efterlyser fler bransch- eller sektorsspecifika satsningar. Att internationaliseras tillsammans med andra mindre svenska företag upplevs som attraktivt. Inom miljöteknikområdet verkar det finnas ett särskilt behov av gemensamma satsningar, inte minst för att kunna finna vägar för att erbjuda systemlösningar, snarare än isolerade komponenter i större system.

5.3 Främjandets samhällsekonomiska effekter

Hittills har analysen visat att det finns principiella motiv för ett offentligt främjande och ett upplevt behov av främjande hos företag. Hur är då den samhällsekonomiska utfallet av de resurser som används till främjandet? Här noterar utredningen att främjandets övergripande kvantitativa effekter är svåra att bedöma. Svårigheterna grundar sig på flera faktorer som komplicerar relationen mellan insats och utfall. En utmaning är att identifiera ett rättvisande mått på främjandets utfall. Den totala exportutvecklingen är ett tveksamt mått då den till stor del utgörs av storföretagens försäljning, medan främjandet främst riktar sig till små och medelstora företag.

Den långa tiden mellan främjandeinsatser och utfall i form av affärstransaktioner på den utländska marknaden skapar ytterligare en utmaning. Främjandet är koncentrerat till förberedande och tidiga faser och utfallet i form av exportaffären kommer långt senare och är beroende av ett stort antal faktorer, som till exempel företagets egna arbetsinsatser, utvecklingen på den utländska marknaden, växelkursförändringar och andra makroekonomiska faktorer. I vissa fall kan ett beslut att inte satsa på en viss marknad dessutom vara ett lyckat utfall av främjandeinsatserna: med bättre kunskap kan man kanske undvika ett kostsamt misslyckande.

En analys av främjandeinsatser baserad på statistik på företagsnivå skulle potentiellt undvika många av dessa problem. Genom att undersöka vad som händer i det enskilda företaget efter en främjandeinsats skulle en analys av insatsens effekter kunna genomföras. I dagsläget finns tyvärr inte detaljerad företagsstatistik av det slaget.

Det faktum att främjandet i stor utsträckning är efterfrågestyrt komplicerar också analysen och medför att urvalet av företag som använder främjandet inte är slumpmässigt. Företag som använder sig av främjandetjänster är i många fall medvetna om att dom har möjligheter på utländska marknader. Detta skulle medföra att nyttan av främjande överskattas. Sammantaget innebär detta att det finns anledning att vara försiktig med tolkningen av kvantitativa analyser av den samhällsekonomiska nyttan av främjarinsatser. Dessa kommentarer är viktiga att ha i åtanke i tolkningen av de studier som analyserat effekterna av främjandeinsatser.

Rose (2007) studerar om närvaron av utlandsmyndigheter är systematiskt sammankopplat med ett lands export. Analysen baseras på en bilateral gravitationsmodell och identifierar en positivt effekt: när andra faktorer hålls konstanta, tycks exporten till en marknad öka med sex till tio procent för varje konsulat i landet. Effekten för ambassader är ännu större. Utredningen noterar att det finns flera tekniska problem med denna typ av ekonometriska studier² och att de kausala sambanden är oklara.

I en studie av statsbesök och internationell handel finner Nitsch (2007) att det finns en positiv korrelation mellan statsbesök och efterföljande export. Analysen baseras på statistik över Frankrikes, Tysklands och USA:s statsöverhuvuds resande mellan 1948 och 2003. Resultaten pekar på att ett typiskt statsbesök är associerat med 8 till 10 procent högre bilateral handel då andra faktorer hålls konstanta.

I en studie analyserar tre ekonomer vid Världsbanken hur nationella exportråd påverkar handel, både i mogna ekonomier och utvecklingsländer (Lederman m.fl., 2006). Författarna analyserar ett datamaterial från 104 länder och finner att 1 dollar i anslag till exportfrämjande ger en exportökning på 300 dollar för ett genomsnittligt land. Analysen pekar dock på en snabbt avtagande marginaleffekt på ytterligare exportfrämjande resurser vilket indikerar att främjandet bör hållas på en begränsad nivå.

Ett ytterligare bidrag på området har gjorts vid Spaniens centralbank (Segura-Cayuela och Vilarrubia, 2008). Studien inleder med att notera att förekomsten av informationsmisslyckanden är den teoretiska grunden för internationellt handelsfrämjande genom ambassader, exportråd eller statsbesök. I analysen försöker författarna studera främjandeinsatsers effekt på nya handelsrelationer

² Bland de ekonometiska problem som studien inte hanterat finns potentiell icke-linearitet, landsspecifik heterogenitet och omvänd kausalitet.

och på volymen av existerande handel. Analysen baseras på samma datamaterial som Rose (se ovan) och finner att närvaron av utlandsmyndigheter ökar sannolikheten för bilateral handel med mellan 10 och 20 procent. Analysen finner ingen effekt på volymen i existerande handelsrelationer.

Tabell 5.1 Studier av exportfrämjandets effekt: företagsstorlek

Typ av företag	Typ av främjande	Effekt av främjande	Studie
Nya handelsrelationer	Utlandsmyndigheter	Positiv	Rose, 2007; Segura-Cayuela och Vilarrubia, 2008
Existerande handelsrelationer	Utlandsmyndigheter	Ingen statistiskt signifikant effekt	Rose, 2007; Segura-Cayuela och Vilarrubia, 2008
Etablerad exportörs expansion till avlägsen marknad	Exportrådgivning	Viss positiv effekt	Gripsrud, 1990
Alla	Statsbesök	Positiv effekt	Nitsch, 2007
Alla	Rådgivning	Positiv effekt	Lederman m.fl., 2006

Tabell 5.1 sammanfattar kunskapsläget gällande främjandets effekter. Tabellen skiljer på att effekterna kan förväntas variera beroende företagsstorlek och grad av internationalisering. Utredningen konstaterar att existerande forskning ger stöd till en positiv effekt av främjande, främst vad gäller de insatser som gäller nya exportaffärer för mindre företag. Det är också på sin plats att notera att forskningen av främjandets effekter är begränsat och ytterligare studier är önskvärda.

5.4 Sammanfattning: Företagens behov av främjande

Kapitlet har analyserat motiven till och behovet av främjande, offentliga insatser för att stimulera svenska företags internationella expansion, utöver den allmänna näringspolitiken. Analysen av marknadsmisslyckanden visar att dessa kan antas begränsa:

- Små och medelstora företags internationalisering
- Tillväxt på avlägsna och svåra marknader
- Länder där öppen marknadsbaserad, konkurrens är begränsad

Utredningen noterar att dessa överensstämmer med svagheter i företagets export som identifierats i den kvantitativa analysen i Kapitel 1 till 3. Utredningen drar slutsatsen att dessa marknadsmisslyckanden motiverar ett offentligt främjande.

De kvalitativa intervjuerna med företagare förstärker bilden av ett reellt behov av riktade insatser för framgångsrik tillväxt på utländska marknader. Företagens behov bör vara vägledande för utformningen av insatser för att överbrygga marknadsmisslyckanden. Identifierade behov:

- Informationsinsatser för små och medelstora företags internationalisering. Företag som vill agera på utländska marknader har ett stort informationsbehov. För att lyckas krävs kunskap om de potentiella utländska kunderna, deras preferenser och betalningsvilja. Konkurrenten på den utländska marknaden måste analyseras för att välgrundade beslut om långsiktiga investeringar ska kunna tas. Det krävs även kunskap om handelsrestriktioner – tullar, kvoter, produktregleringar – och andra regelsystem: skatter, miljöregler, politiska överväganden och kulturella normer är några exempel. Dessa kunskaper kan sammantaget benämnas *exportmarknadskunskap*.
- Informationsinsatser för små och medelstora företags internationalisering. Liknande argument gäller för *exportkompetens*, med vilket kunskap om företagande och svenska regelsystem som krävs för de företag som avser att börja exportera. Första gången ett företag ska exportera krävs det investeringar i kunskap om marknadsföring, organisation, skatteregler, distributionssystem och andra förutsättningar som inte är relaterade till destinationsmarknaden, utan snarare den svenska näringsmiljön.
- *Sektorsvis informationspridning på utländska marknader* karaktären av en kollektiv vara där det finns anledning att överväga offentliga åtaganden, rimligtvis i samverkan med branschsammanlutningar. Den offentliga sektorn har en roll för att i samverkan med företag och företagorganisationer koordinera

insatser för kunskapsspridning om sektorer där svenska företag besitter särskild kompetens.

- Marknadsmislyckanden ger stöd för *offentliga åtaganden för exportkrediter* och exportkreditgarantier. Motivet är att ofullständig och asymmetrisk information gör finansärer ovilliga att finansiera utlandsverksamhet.
- *En offentlig dörröppnarfunktion* är av vikt för svenska företag som verkar i länder med stort statligt inflytande över ekonomin. Dörröppnarfunktionen handlar om att bereda företag tillgång till personer och arenor som enbart är tillgängliga för företag med offentlig uppbackning.
- *Projektexport* utgörs av affärer där stater eller multilaterala och bilaterala utvecklingsinstitutioner har ansvar för upphandling eller deltar med finansiering och rådgivning. Här spelar offentligt främjande en avgörande roll.

Utredningen noterar också att det finns ett särskilt motiv till att främja internationell näringsverksamhet med anledning av att en liten öppen ekonomi som den svenska är det orimligt att begränsa näringspolitikens ambitioner till att enbart beröra företagens inhemska affärer. Just samverkan mellan näringspolitiken och främjandet kommer behandlas ingående i Kapitel 7.

6 Insatser för att främja näringslivets internationella tillväxt

Det föregående kapitlet visade att det finns goda principiella argument för ett offentligt främjandeåtagande och lyfte fram hur svenska företag upplever behov av offentliga insatser för internationalisering. I nästa kapitel formulerar utredningen reformförslag för ett mer effektivt framtida främjande. Dessa reformer måste ta hänsyn till styrkor och svagheter i de nuvarande insatserna. Detta kapitel ägnas till att beskriva och analysera det existerande främjandet.

Först studeras resurstilldelningen till främjandet över den gångna tioårsperiod som utredningen täcker. Därefter ser utredningen på den roll som kostnadsbeläggning av främjandet har. Ett längre avsnitt ägnas till att beskriva det offentliga främjandet, både insatser inom och utom landet. Efterföljande avsnitt studerar hur främjandet samverkar med andra politikområden¹ och bidrar till svenska företags tillväxt på utländska marknader. Innan de offentliga insatsernas styrkor och svagheter summeras så ägnas ett avsnitt till att studera icke-offentliga främjandeinsatser och erfarenheter från främjare på fältet.

6.1 Statliga anslag till handels- och investeringsfrämjande

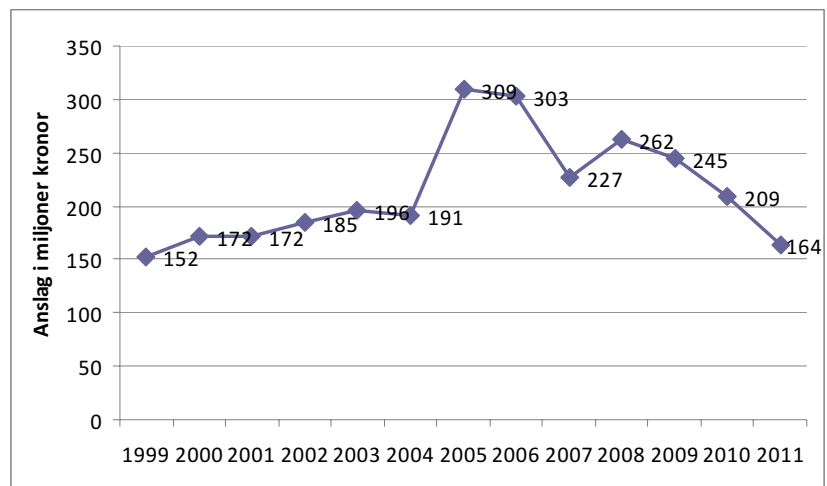
De offentliga anslagen till främjandet kommer dels från statsbudgetens anslag till handels- och investeringsfrämjandet, från kommuner och landstings satsningar på internationellt näringslivsarbete

¹ Samverkan mellan näringspolitik och främjandet berörs inte här eftersom detta redan analyserats utförligt i Kapitel 4.

och genom EU-medel. Det ligger utanför utredningens kapacitet att ge en rättvisande bild av annan finansiering än de statliga anslagen till handels- och investeringsfrämjandet inom utgiftsområde 24. Tabell 6.1 nedan illustrerar utvecklingen av anslagen från 1999 framåt. Tabellen innehåller även antaganden om framtida anslag enligt budgetpropositionen för 2009.

Det är tydligt att de statliga anslagen till handels- och investeringsfrämjandet hade en kraftig tillväxt fram till 2004, med en ökning på mer än 200 miljoner kronor över en femårsperiod. Därefter har anslaget krympt och beräknas krympa ytterligare. År 2011 beräknas anslaget återgått till en nivå liknande den 1999. Ökningen fram till 2004 drevs främst av ökade anslag till exportfrämjandet och särskilda poster. Det är även dessa anslag som minskat sedan dess. Figur 6.1 nedan illustrerar den beskrivna ökningen och efterföljande minskningen i anslagen till exportfrämjandet inom Exportrådet. Minskningen är bland annat relaterad till att Exportrådets branschprogram inte förnyats, vilket diskuteras mer ingående senare i detta kapitel.

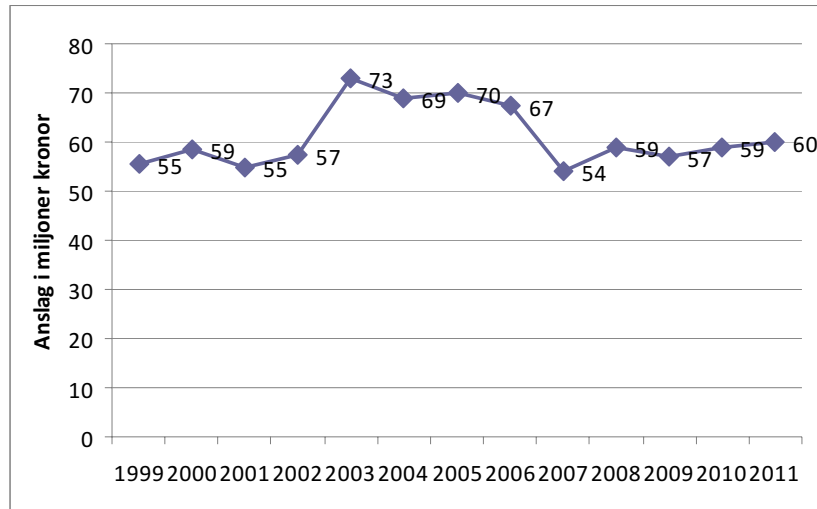
Figur 6.1 Statens anslag till exportfrämjandet



Källa: Budgetpropositioner, 2000–2009.

Anslagen till investeringsfrämjandet inom Invest in Sweden Agency har legat på en mer stabil nivå runt 60 miljoner. Även investeringsfrämjandet såg en ökning under det tidiga 2000-talet, för att sedan återgå till den tidigare anslagsnivån.

Figur 6.2 Statens anslag till investeringsfrämjandet



Källa: Budgetpropositioner, 2000–2009.

En oberoende översyn har jämfört de resurser som olika länder lägger på export- och investeringsfrämjande (Arthur D. Little, 2007). Översynen noterar att skillnaden mellan länderna är stor. Sverige ligger i båda avseendena i mitten av skalan, däremot utmärker sig Irland med att spendera avsevärt mer på dessa verksamheter än övriga länder, märk också att Irland till 100 procent är statligt finansierat. Dessutom är Irland enda land där budgeten för investeringsfrämjande överstiger den för exportfrämjande.

Det är tydligt att länderna skiljer sig avseende prioriteringarna mellan handels- respektive investeringsfrämjande (Arthur D. Little, 2007). I Sverige har fokus legat på Exportrådet som erhöll mer än dubbelt så mycket statliga medel som ISA. Detsamma kan sägas om Danmark där endast 24 miljoner kronor av den totala budgeten på 400 miljoner kronor tillföll Invest in Denmark. När det gäller Storbritannien har fokus istället alltmer varit på att försöka locka till sig utländska investerare och resursallokeringen har därmed gått

från att 85 procent tillfallit den exportfrämjande verksamheten och 15 procent den investeringsfrämjande till att i dagsläget ha relationen 60 till 40. Anledningen till denna strategiändring beror på att skapat mervärde per spenderade medel anses högre för investeringar som görs inom landet då det bland annat leder till högre sysselsättning och ökad immigration av personer med specialistkompetens.

Det är viktigt att notera att de statliga anslagen till export- och investeringsfrämjandet inte ger hela bilden av de resurser som används för främjandet. Ovan noterades att kommuner, landsting och regioner gör viktiga insatser för främjandet på det lokala planet. Vidare är många främjandetjänster kostnadsbelagda och företagens betalningar ger då ett viktigt resurstillskott, något som diskuteras i det följande avsnittet.

6.2 Kostnadsbeläggning av främjandetjänster

Historiskt har offentliga export- och investeringsfrämjande aktiviteter huvudsakligen finansierats med statliga budgetmedel. Med förändrade behov från företagen, en större marknadsanpassning och begränsningar av de statliga anslagen har en rad länder valt att delvis finansiera verksamheten via debitering av främjandetjänster. Skillnaderna mellan länderna är dock stora, där till exempel Irland inte har någon avgiftsbelagd verksamhet då export- och investeringsfrämjandet uppfattas som en samhällsservice. Flertalet länder har dock ett urval av kundanpassade avgiftsbelagda tjänster. I Österrike har exportfrämjandet inget anslag från statens budget utan finansieras genom en obligatorisk avgift, vilket i praktiken kan jämföras med en särskild skatt.

Danmark har kommit långt i utvecklingen av sin konsultverksamhet och de erbjudna tjänsterna har en mycket hög grad av kundanpassning (Arthur D. Little, 2007). I Nederländerna utgör de avgiftsbaserade tjänsterna endast någon enstaka procent av den totala exportfrämjandebudgeten och ingen ökning av dessa tjänster planeras, även om det statliga bidraget förväntas krympa under de kommande åren. Motivet är att det skulle inskränka på den fria konkurrensen inom konsultbranschen. Redan här kan vi notera att Exportrådet hör till de exportfrämjarorganisationer som ligger i framkant vad gäller debiteringen av främjartjänster. Övriga svenska

offentliga främjandeinsatser är inte kostnadsbelagda, se Tabell 6.2, med vissa ambassaders främjande som undantag.

Tabell 6.2 Kostnadsbeläggning av främjandetjänster

Typ av interna-tionaliserings-främjande	Målgrupp	Företagsstorlek	Huvudman	Kostnadsbeläggning
Främjande på utländska marknader och myndighetskontakter	Svenska företag	Alla	Utlandsmyndigheter	I vissa fall, beroende på utlandsmyndighetens praxis
Grundläggande exportservice	Svenska företag	Alla	Exportrådet	Nej
Regional exportfrämjande	Svenska företag inom Sverige	Små och medelstora	Exportrådets regionala främjare	Nej
Exportfrämjande på utlandsmarknader	Svenska företag på utlandsmarknader	Främst små och medelstora	Exportrådets utlandskontor	Ja
Projektexportfrämjande	Svenska företag, med projektexport	Främst stora företag	Projektexportsekretariatet	Nej
Investeringsfrämjande	Utländska företag och svenska företag som söker utländsk partner	Alla	ISA	Nej

Källa: Utredningens sammanställning.

Kostnadsbeläggning av främjandetjänster har flera fördelar. Först möjliggör det en allokering av resurser på marknadsprinciper. Främjandeinsatser kommer alltid vara begränsade och en tilldelning som bygger på att det företag som är villigt att skjuta till resurser får företräde till tjänsterna är effektivt. Alternativet, en tilldelning byggd på att tjänstemän fördelar resurser baserat på plan eller väntetid, är inte förenligt med den snabba dynamiken på internationella marknader. Ett andra argument för kostnadsbeläggning är att det leder till att företagen gör ett åtagande och att en kund-leverantörsrelation skapas. Detta kan stimulera effektivitet i främjandet genom att kunden-företaget kan ställa krav på främjandetjänsternas kvalitet. Slutligen innebär debitering att resurserna för främjandet blir större.

Med tanke på de positiva effekterna ställer sig utredningen positiv till en ökad kostnadsbeläggning av främjandetjänster. Tabell 6.2 ovan illustrerar nuvarande praxis för debitering av främjandetjänster. Det är viktigt att notera att det föreligger en skillnad mellan den näringspolitiska strategin att stimulera små och medelstora företags internationalisering och realiteten att det är just främjandet inriktat till dessa företag som är kostnadsbelagt.

Det främjande som Regeringskansliets Projektexportsekretariat och Invest in Sweden Agency utför är inte kostnadsbelagt. Detta trots att målgrupperna för verksamheten främst är större svenska respektive utländska företag. Utredningen önskar ökad kostnadsbeläggning även av dessa tjänster.

Ett särskilt område berör utlandsmyndigheternas debitering. Traditionellt har ambassader och konsulat varit tillgängliga för att assistera företag med problemlösning i kontakter med värdlandets myndigheter, dörröppnarfunktion i samband med affärer och andra tjänster (se fördjupad analys av utlandsmyndigheternas främjande nedan). Avgiftsbeläggningen av exportfrämjandetjänster vid utrikesrepresentationen regleras av Regeringskansliets föreskrifter UF 1998:5 "om avgifter för exportfrämjande tjänster vid utlandsmyndigheterna". Enligt dessa får numera samtliga utlandsmyndigheter i likhet med handelssekreterarkontoren, ta ut avgifter för exportfrämjande tjänster.

Inom vissa utlandsmyndigheter avgiftsbeläggs dessa tjänster, medan andra utför dem kostnadsfritt. På vissa orter upplevs det finnas ett konkurrensförhållande mellan ambassad och Exportrådskontor, vilket får negativa konsekvenser. Detta konkurrensförhållande har i vissa fall accentuerats av Regeringskansliets främjandesatsning (se diskussion nedan). Det är utredningens intryck att praxis skiljer sig kraftigt mellan olika utlandsmyndigheter. Det är önskvärt att enhetliga rutiner för utlandsmyndigheternas debitering för främjandetjänster tas fram. Exportrådets avgiftsnivåer bör vara vägledande för utlandsmyndigheternas debitering. Utlandsmyndigheter bör inte utföra tjänster som ligger inom Exportrådets ansvarsområde.

Främjandetjänster utförda av utlandsmyndigheter faktureras centralt från Regeringskansliet. Den behållning som återstår efter att direkta kostnader dragits av överförs, efter ett avdrag på 50 procent, till utlandsmyndigheten följande budgetår. Detta medför att relativt lång tid mellan att främjandetjänsten utförs och att utlandsmyndigheten får ett resurstillskott. Det är utredningens

uppfattning att rutinerna för fakturering av främjandetjänster bör ses över för att undersöka möjligheten att minska tiden mellan utförd tjänst och resurstillskott för framtida främjandesatsningar. Detta skulle öka utlandsmyndigheternas drivkrafter att utveckla det kostnadsbelagda främjandet.

6.3 Organiseringen av det offentliga främjandet

Det offentliga arbetet med att främja det svenska näringslivets internationalisering utförs på många olika nivåer och organisationer. Det är en utmaning att ge en heltäckande bild av samtliga främjandeinsatser. Med detta i åtanke ägnas detta avsnitt till att beskriva de viktigaste offentliga främjandeinsatserna.

6.3.1 Regeringskansliet

Inom Regeringskansliet är ansvaret för de politikområden som berör näringslivets internationalisering delad mellan Näringsdepartementet och Utrikesdepartementet. Uppdelningen har historiska förklaringar. Mellan 1920 och 1982 ansvarade Handelsdepartementet för närings- och handelsfrågor samt exportfrämjandet. Handelsministern var chef för departementet. Handelsdepartementet ansvarade för handelssekreterarkontoren på utländska marknader och gav ekonomiskt stöd till utlandshandelskamrarna (SOU 1991:3). När Handelsdepartementet avvecklades i samband med regeringsbildningen 1982 delades departementets frågor mellan Industri-, Utrikes- och Finansdepartementet.

Handelsfrågorna kom att hanteras inom Utrikesdepartementet från 1982 fram till 1996 då frågorna samlades inom Närings- och Handelsdepartementet. Departementschef var näringsministern och vid departementet fanns även en handelsminister. Den 1 januari 1999 skapades Näringsdepartementet och handelsfrågorna flyttades tillbaka till Utrikesdepartementet med handelsministern som ansvarigt statsråd. Från 2002 handlades frågorna åter av Näringsdepartementet med näringsministern som ansvarigt statsråd. 2006 flyttades frågorna åter till Utrikesdepartementet och handelsministerposten återskapades.

Idag är hanteras handels- och främjande frågor av Utrikesdepartementet med handelsministern som ansvarigt statsråd som

under sig har en statssekreterare med samma ansvarsområde. Högsta ansvarig tjänsteman är utrikesrådet för handelsfrågor. Inom UD är det enheten för främjande och EU:s inre marknad (UD-FIM) som hanterar främjandefrågor. Dessutom finns det särskilda främjandetjänster inom de sex geografiska enheter som vardera har ansvar för: EU, Östeuropa och Centralasien, Mellanöstern och Nordafrika, Afrika, Asien och Oceanien samt Amerika. Även andra enheter kan vara betydelsefulla ur främjandesynpunkt.

Till UD-FIM är Projektexportsekretariatet (PES) knutet. PES har i uppdrag att verka för ökad svensk projektexport och upphandling från svenska företag till projekt finansierade av multilaterala institutioner. PES har egen budget. UD har även särskilt utsända projektexportfrämjare vilka på plats i Washington (Världsbanken och Interamerikanska utvecklingsbanken), New York (Förenta Nationerna), London (Europeiska utvecklingsbanken) och Bryssel (Europeiska Unionen), bevakar upphandlings- och affärsmöjligheter för svenska företag.

UD:s geografiska enheter har huvudansvar för Sveriges relationer till sina respektive regioner, inklusive de ekonomiska och kommersiella förbindelserna. Det är dessa enheter som ansvarar för verksamhetsplaneringen för respektive ambassad och som påverkar de resurser som ställs till utlandsmyndigheternas förfogande. UD:s regionala enheter arbetar även med särskilda strategier för olika regioner. På de geografiska enheterna finns tjänstemän som var och en handlägger frågor rörande ett eller flera länder. Därutöver finns sedan några år på varje geografisk enhet en näringslivsfrämjare. Dessa tjänster inrättades under 1997–1998 som en stabsfunktion på respektive enhet. De regionala enheterna fick därmed ökade möjligheter till kontaktskapande och samarbete med övriga Regeringskansliet, Exportrådet, andra främjandeorganisationer samt näringslivet. Även andra departement inom Regeringskansliet, så som jordbruksdepartementet och näringsdepartementet ansvarar för medel som används för främjandeuppgifter.

6.3.2 Utlandsmyndigheterna²

Globaliseringen har gjort ekonomiskt utbyte till den viktigaste bilaterala relationen mellan Sverige och merparten av världens länder. Det förstärker betydelsen av utlandsmyndigheternas arbete med att främja svensk företag och svenska ekonomiska intressen. Säkerhetspolitik och utvecklingsamarbete som tidigare haft en central roll i bilaterala relationer har mist i relativ betydelse. Den ökade tonvikten på ekonomiskt främjande i utlandsmyndigheternas arbete härrör även från regeringens ökade prioritering av offentliga insatser för ökad sysselsättning och tillväxten.

Sverige har idag drygt 100 utlandsmyndigheter och cirka 400 honorärkonsulat. Främjandet som bedrivs inom dessa styrs av förordningen 1992:247 Instruktionen för utrikesrepresentationen (IFUR). Enligt 6 § åläggs utrikesrepresentationen att bedriva främjandeverksamhet: ”Beskickningar och konsulat skall bidra till att uppfylla de av riksdagen fastställda målen att öka tillväxten och sysselsättningen i Sverige genom att främja Sveriges näringsliv och utrikeshandel, skapa intresse för svenska varor och tjänster samt projektexport och i övrigt stödja svenska företag och det svenska näringslivets företrädare.”

Svenska beskickningar och konsulat åläggs vidare att i exportfrämjande frågor samarbeta med antingen handelssekreterare om sådan finns på verksamhetsorten eller med annan organisation som stöds av Exportrådet. På de orter som saknar handelssekreterare eller organisation stödd av Exportrådet har utrikesförvaltningens beskickningar och konsulat huvudansvar för den exportfrämjande verksamheten. Dessa skall enligt instruktionen samverka med UD och Exportrådet vid utformningen av den exportfrämjande verksamheten. På utlandsmyndigheterna finns vissa anslagsmedel för främjandeaktiviteter. Ytterligare medel kan sökas från UD-FIM. Utlandsmyndigheternas främjandearbete har nyligen förstärkts genom en satsning på 30 handelsfrämjare. Denna satsning behandlas i detalj nedan.

I det föregående kapitlet framhöll utredningen att utlandsmyndigheterna fyller en viktig funktion genom det stöd till problemlösning som erbjuds svenskrelaterade företag på utländska marknader och den dörröppnarfunktion som utrikesrepresentationen kan fylla. Här kan utredningen även notera att det är av stor vikt att

² Utlandsmyndigheter är samlingsbeteckningen för ambassader, representationer, delegationer och konsulat.

utlandsmyndigheterna finns där företag med svensk anknytning har sina affärer. Det är därmed viktigt att väga in företagets behov vid beslut om utlandsmyndigheternas lokalisering.

6.3.3 Exportrådet

Sveriges exportråd (Exportrådet) är det centrala organet för statligt exportfrämjande. Grunden för Exportrådet är ett avtal mellan staten och näringslivet, representerat av Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening. Exportrådet hade 2007 ett statligt anslag på 185,5 miljoner kronor. Intäkter från företag var samma år 332 miljoner kronor, varav 272 miljoner kronor var konsultintäkter.

Exportrådet har som mål att göra det enklare för svenska företag, främst för små och medelstora, att växa internationellt. Exportrådet har (den 1 juli 2008) egen utlandsrepresentation vid 64 kontor i över 50 länder. Under 2007 expanderade utlandsorganisationen med ett tiotal nya kontor, de flesta i form av mindre etableringar som agerar i samspel med närbelägna större kontor. Ett nära samarbete sker med utlandsmyndigheterna på affärsmässigt intressanta marknader. Exportrådet har även en närvaro i Sverige genom den centrala organisationen i Stockholm och genom regionala exportrådgivare i samtliga län.

År 1975 tog Exportrådet över administrationen av handelssekreterarverksamheten från dåvarande Handelsdepartementet. År 1980 fick rådet även funktionell direktivrätt gentemot utrikesrepresentationen i fråga om exportfrämjande åtgärder (prop. 1979/80:16). Direktivrätten som inkluderades i nyssnämnda lag innebär att Exportrådet får planera och leda exportfrämjande verksamhet även vid UD:s utlandsmyndigheter.

Exportrådet har genomgått stora förändringar under de gångna åren, till följd av minskad relativ betydelse av det statliga anslaget och förändringar i omvärlden. Förändringarna har drivits av de nya förutsättningarna för exportfrämjande skapade genom globaliseringen och teknisk utveckling. Även om den statligt finansierade verksamheten minskat i omfattning (både i absoluta och relativa tal) sedan 2005, har verksamhetsvolymen ökat. Detta beror på att intäkterna från konsultverksamheten ökat och kompenserat för det minskade statliga anslaget. Exportrådets aktiviteter delas in i fyra verksamhetsområden (Exportrådet, 2007):

Grundläggande exportservice är avgiftsfri och utförs dels på Exportrådets samtliga utlandskontor och dels centralt i Stockholm. Kunderna får service med grundläggande marknadsinformation och exportteknisk rådgivning, antingen som svar på inkommande frågor eller via färdigförpackad information. Under 2007 har arbets sätt och organisation förändrats i syfte att effektivisera arbetet med exportinformation.

Kompetensutveckling för företag omfattar det arbete som bedrivs i Sverige för att stimulera företagens intresse för internationella affärer och höja företagarnas kapacitet att genomföra framgångsrik internationell expansion. De regionala exportrådgivarna tillkom våren 2002 och täcker alla län/regioner i Sverige. Samverkan med andra aktörer, främst ALMI Företagspartner och regionala handelskamrar förekommer. Under 2007 nådde Exportrådet genom dessa 1 058 småföretag för konkret rådgivning kring internationalisering. Exportrådet genomför även aktiviteter för att vidarebefordra kunskap och insikt om internationella marknader och de möjligheter som finns. Syftet med arbete för att påverka utlands bilden i Sverige är att bidra till att fler företag tar steget ut i världen. Tidigare har Exportrådet i samverkan med länsarbetsnämnderna och företag utbildat praktiserande exportsäljare. Utbildningen avvecklades helt vid utgången av 2007 till en följd av förändringar i arbetsmarknadspolitiken.

Riktade insatser för internationellt affärsfrämjande omfattar flera typer av insatser för att främja svenskt deltagande i internationella affärer. AffärsChans projekt erbjuder småföretag enligt EU:s definition, det vill säga företag med maximalt 50 anställda och högst 10 miljoner euro i omsättning. Projekten är standardiserade och består av en marknadsundersökning, en partnersökning och ett besöksprogram samt en handlingsplan med rekommendationer om hur företaget bör gå vidare på den aktuella marknaden. I utvärderingar som externa konsulter genomfört har de deltagande företagen gett uttryck för en god kundnöjdhet (Exportrådet, 2007). Under perioden 1999–2007 har totalt 2 200 AffärsChans projekt genomförts, varav 440 utfördes under 2007. AffärsChans finansieras dels genom de deltagande företagen, dels med de medel som tillhandahålls inom ramen för statens uppdrag. Verksamheten under 2007 finansierades med 26,3 miljoner kronor från statliga medel och med 17,6 miljoner kronor genom företagsavgifter. Enligt regeringens riktlinjer för det offentliga uppdraget ska Exportrådet, i mån av tillgänglig finansiering, initiera och genomföra internationell mark-

nadsföring av branscher för att främja exportmöjligheter inom strategiska områden. Någon dedikerad finansiering gavs inte inom det statliga anslaget för 2007. Under 2007 slutfördes tidigare branschuppdrag inom träindustri, turism/besöksnäring, underleverantörer till fordonsindustrin och metallurgi. Arbetet med ett nytt treårigt branschuppdrag från Näringsdepartementet avseende miljöteknikexport har inletts efter ett regeringsbeslut i oktober 2007. Ett anslag på 30 miljoner kronor har givits. Ett långsiktigt uppdrag för att främja ökad livsmedellexport finansieras genom Jordbruksdepartementet. Ytterligare riktade insatser görs genom specifika främjandeinsatser på respektive marknad, Exportkontor, samverkansgrupper, försvarsmaterielsamarbete med USA och stöd till internationell upphandling (projektexport).

Företagsspecifik affärsutveckling omfattar den icke-statligt finansierade rådgivning som Exportrådets utlandskontor bedriver. Verksamheten utförs för företag till marknadspris och omsättningen var 2007 närmare 272 miljoner kronor, eller en tillväxt med drygt 30 % jämfört med föregående år. Försäljningstillväxten i kombination med ett krympande statligt anslag medför att den företagsspecifika affärsutvecklingen står för en växande andel av Exportrådets omsättning.

Det är utredningens uppfattning att Exportrådets behovsstyrda rådgivning med fokus på små och medelstora företag är av stort värde för svenska företags tillväxt på utländska marknader. Staten bör som den ena huvudmannen fortsätta att driva på för professionalisering av Exportrådets tjänster och fortsatt utveckling av rådgivning anpassat till de mindre företagens behov.

6.3.4 Invest in Sweden Agency

Invest in Sweden Agency (ISA) är en myndighet under Utrikesdepartementet. Huvuduppgiften är att attrahera utländska investeringar till Sverige och att på olika sätt bistå utländska investerare. Det görs direkt genom kontakter och rådgivning med potentiella investerare och indirekt genom att öka intresset för Sverige som investeringsland. ISA skall samverka med regionala och lokala myndigheter. ISA har utlandsverksamhet i USA och Japan, Kina och Indien. Därutöver sker ett nära samarbete med ett 40-tal utlandsmyndigheter.

ISA producerar material om Sverige och svenskt näringsliv som också kan användas av de andra aktörerna inom främjandet. En central del av investeringsfrämjandet är att i en årlig rapport identifiera de möjligheter och hinder som finns när det gäller utländska investeringar.

Myndigheten har tillsammans med andra aktörer i tematisk samverkan bedrivit fokusprojekt som marknadsför sektorer där Sverige har särskilda förutsättningar att attrahera investeringar, bland annat informationsteknologi och telekommunikationer, bioteknik och fordonsindustri. Under 2007 medverkade ISA till 174 nya utländska investeringar vilket var en minskning med knappt 10 procent jämfört med föregående år.

Det är utredningens uppfattning att ISA uppfyller ett viktigt behov för internationell informationsspridning om svenska kompetensområden. För att ytterligare effektivisera detta vore det önskvärt att bättre integrera ISA i en näringspolitisk strategi och integrera investeringsfrämjandet med andra delar av internationaliseringsfrämjandet.

6.3.5 Exportkreditnämnden

Exportkreditnämnden (EKN) är en statlig myndighet under UD med huvuduppgift att främja svensk export genom att utfärda garantier som skyddar exportörer mot förluster i exportaffärer. EKN har ett hundratal medarbetare. EKN:s vanligaste garanti täcker utebliven betalning till följd av politiska eller kommersiella händelser. För garantin erläggs en premie som är relaterad till risken. EKN:s garanti kan även användas som säkerhet hos kreditinstitut och underlättar på så sätt en konkurrenskraftig finansiering av exportaffären. EKN:s verksamhet är särskilt viktig för affärer eller projekt i mer riskfyllda länder där kredittiden är lång eller mycket lång. EKN:s fasta åtaganden brukar motsvara ett par tre procent av den årliga svenska exporten. Det finns både EU och OECD bestämmelser som reglerar de statsstödda exportkreditgarantierna.

Under 2007 lämnade EKN garantier till ett värde av cirka 24 miljarder kronor samt garantioffert till ett värde av omkring 46 miljarder. Garantierna avsåg export till 101 länder. EKN noterade 49 nya kunder under det första halvåret 2008. Vid 2007 års utgång hade EKN bundna åtaganden till ett värde av 89 miljarder

kronor, vilka minskade till 87 miljarder per halvårsskiftet 2008. EKN:s resultat för 2007 uppvisade ett överskott på 1,2 miljarder.

6.3.6 Svensk Exportkredit

Svenska staten tillsammans med de största svenska bankerna bildade AB Svensk Exportkredit (SEK) år 1962. Idag ägs SEK helt av staten, med Utrikesdepartementet som huvudman. SEK:s uppdrag är att säkerställa tillgång till finansiella lösningar för export och infrastruktur. SEK hjälper företag att hitta rätt export- och projektfinansiering och samarbetar med banker och andra finansiella institut för att nå mindre och medelstora företag med konkurrenskraftig finansiering. SEK är i första hand inriktat på finansiering av affärer med medellånga och långa exportkrediter.

Sedan några år kan SEK också medverka vid finansiering av infrastrukturella investeringar och utvecklingsåtgärder i Sverige som syftar till att stärka näringslivets internationella konkurrenskraft. På uppdrag av svenska staten administrerar SEK även det svenska systemet för statsstödda exportkrediter och statens u-kreditprogram. Detta system har under senare år utnyttjats i varierande utsträckning beroende på ränteutvecklingen. Det statsstödda exportkreditsystemet kan vara särskilt betydelsefullt för stora affärer med lång kredittid, särskilt i perioder då finansmarknaden präglas av bristande likviditet. Det finns OECD-bestämmelser som reglerar de statsstödda exportkrediterna. SEK har en fördelaktig rating vilket medför låga upplåningskostnader. Under 2007 lämnade SEK nya kundfinansieringar på 56,8 miljarder kronor, varav 18 miljarder utgör exportkrediter. Resultatet före skatt var 534 miljoner kronor för 2007 och 381 miljoner kronor första halvåret 2008.

SEK tillhandahåller även projektrådgivning. Bland klienterna finns nordiska exportföretag, kommuner, utvecklingsbanker och multilaterala institutioner. En återkommande roll är att möjliggöra deltagande för den privata sektorn i större infrastrukturprojekt. Dessutom erbjuder SEK sektorsspecifik rådgivning inom sektorer som energi, miljö, transport, vatten, skog, hälsovård och telekommunikation.

6.3.7 ALMI

ALMI Företagspartner AB har i ett uppdrag främja utvecklingen av konkurrenskraftiga små och medelstora företag samt stimulera nyföretagande i syfte att skapa tillväxt och förnyelse i svenskt näringsliv. ALMI finns i alla län och erbjuder hjälp med finansiering och affärsutveckling. ALMI består av ett helstatligt moderbolag och 21 regionala dotterbolag. Moderbolaget äger som regel 51 procent av dotterbolagen medan resterande ägs av landsting, regionförbund och kommuner. Verksamheten baseras på geografisk närhet och anpassning till varje regions näringslivsstruktur. Inom många områden samarbetar dotterbolagen och har utvecklat kompetenscentra för hela koncernen. ALMI-bolagen arbetar endast i Sverige och har numera inga utlandskontor. Koncernen får driftsanslag från staten. De regionala bolagen har också intäkter för uppdrag som utförs åt regionala finansörer som kommuner och landsting. Regelrätta konsultarvoden debiteras inte företagen men alltid en deltagaravgift för de program företagen deltar i.

ALMI:s kunder är de små och medelstora företagen i alla branscher, framför allt företag med mindre än 50 anställda. ALMI skall genom rådgivning, strategisk affärsutveckling, finansiering och kontaktskapande insatser främja tillväxt och förnyelse i näringslivet. Insatserna riktas främst mot de företag, både befintliga och nya, som bedöms ha förmågan och viljan att växa. ALMI fungerar också som ett regionalt nav i nätverk som består av offentliga och privata organisationer och skall förmedla information om små och medelstora företags situation till andra offentliga organisationer. Den strategiska rådgivningen syftar till att förbereda företagen för en internationalisering av verksamheten. Detta sker dels i programform, dels genom individuell rådgivning. I uppgiften ingår också att lämna grundläggande rådgivning i exportfrågor och stimulera företagets internationella kontakter.

6.3.8 Kommuner, regionförbund och landsting

Den näringspolitiska verksamheten har ökat i kommunerna. Det är bland annat inriktningen av näringspolitiken mot mer decentraliserade insatser som ligger bakom detta. Kommunernas insatser har till stor del inriktats på att bistå och utveckla kommunens existerande företag samt att dra till sig nya företag. Kommunerna funge-

rar ofta som samordnare eller motor i nätverk tillsammans med det lokala näringslivet. Inom ramen för de utbyggda näringspolitiska insatserna har kommunerna i viss utsträckning börjat erbjuda exportfrämjande aktiviteter. Kommunerna både finansierar andra aktörers insatser och genomför vissa egna satsningar, till exempel seminarier, rådgivning samt etableringsservice.

Ett exempel på en ny aktör är Business Region Göteborg (BRG). Detta är ett bolag som bildats 13 kommuner i Göteborgsregionen och som har till uppgift att på olika sätt främja regionens näringsliv. BRG kan till exempel stå till tjänst med affärskontakter utomlands. Utredningen ser ett stort värde i det företags- och internationaliseringsfrämjande som utförs på lokal och regional nivå. Det finns ett stort värde av att finna samverkansformer för statliga och regionala insatser på det sätt som finns inom Business Region Göteborg.

6.3.9 Länsstyrelserna

Länsstyrelserna har som en huvuduppgift att bedriva ett långsiktigt utvecklingsarbete och att samordna regionala aktörers insatser för att uppnå olika politiska mål. Det innebär bland annat en samordningsroll för länets näringsutveckling. Länsstyrelsernas roll i det exportfrämjande systemet är främst som medfinansiär och initiativtagare till olika projekt för att stimulera mindre och medelstora företag att exportera.

Sedan omkring 1990 har länsstyrelserna haft möjlighet att stödja exportsatsningar med medel från de länsanslagen, regionalpolitiska medel för utveckling av länet. Exportfrämjande projekt utförs normalt av någon annan organisation på uppdrag av länsstyrelsen. De projekt länsstyrelserna finansierar och tar initiativ till kan genomföras av ALMI, Exportrådet, handelskamrar eller privata konsulter. Stöd till enskilda företag för marknadsinvesteringar eller för konsultmedverkan vid en exportsatsning bereds och handläggs av länsstyrelserna själva. Ansvarsutredningen har föreslagit att länsanslaget ersätts av ett regionalt utvecklingsanslag (SOU 2007:10). Ansvarsutredningen har även föreslagit att länsstyrelser och lands- ting ersätts av regioner som får ett övergripande ansvar för regionala utvecklingsfrågor.

6.3.10 Sveriges tekniska och vetenskapliga attachéer

Sveriges tekniska attachéer (STATT) var tidigare en stiftelse bildad av staten och Ingenjörsvetenskapsakademien. Den hade till ändamål att genom insamling, analys och överföring av teknisk information från utlandet bidra till Sveriges tekniska och industriella utveckling. STATT hade sju kontor i fem länder och huvuddelen av verksamheten bedrivs utomlands. Den statliga verksamheten bestod i att bevaka den tekniska utvecklingen i utlandet för att på så sätt få fram underlag för strategiplanering för Regeringskansliet, centrala myndigheter och de svenska regionerna. STATT bedrev under ett antal år konsultliknande uppdragsverksamhet. Denna är helt avvecklad sedan den 1 januari 2000.

Sedan 2001 övertog Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) ansvaret för Sveriges tekniska och vetenskapliga attachéer. STATT:s utlandskontor överfördes till ITPS. Representation har funnits i Bryssel, Washington DC, Los Angeles/San Francisco, Peking, Tokyo och New Delhi. Verksamheten har varit inriktad på omvärldsbevakning med Regeringskansliet och myndigheter som målgrupp. ITPS omvärldsanalys har bedrivits i samarbete med andra myndigheter, bland andra Nutek, Energimyndigheten och Vinnova. Verksamhetens mål har varit att öka kunskaperna inom närings- och innovationspolitiken och förmedla för Sverige relevanta analyser. Attachéerna har inte haft ett främjandeuppdrag.

Glesbygdsverket, Nutek och ITPS kommer avvecklas den 1 april 2009 (Prop. 2007/08:78). Istället inrättas två nya myndigheter – Tillväxtverket och Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser. Enligt propositionen föreslås ITPS utlandskontor föras över till Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser (Prop. 2007/08:78).

Utredningen ser god potential för att bättre integrera de tekniska och vetenskapliga attachéerna i främjandet. Ett explicit uppdrag att främja Sverige som en kunskapsnation i viktiga globala ekonomiska centrum skulle ge attachéerna en central roll i kontakter med näringsliv, forskare och myndigheter i stationeringslandet. Genom ett främjandeuppdrag skulle de tekniska och vetenskapliga attachéerna även bygga upp de kontakter som är viktiga för framgångsrik omvärldsbevakning.

6.3.11 Svenska institutet

SI är en myndighet under UD som har till uppgift att sprida kunskap om Sverige i utlandet. Svenska institutet är verksamt inom offentlig diplomati, att förstå, informera, påverka och bygga upp relationer med allmänhet, näringsliv och civilsamhälle i utlandet. SI svarar även för utbyte med andra länder inom kultur, utbildning, forskning och samhällsliv. Verksamheten skall främja svenska intressen och bidra till tillväxt, sysselsättning och kulturell utveckling i Sverige. De årliga statsanslagen uppgår till omkring 200 miljoner kronor. SI har omkring 100 anställda, nästan alla i Stockholm. SI har bara ett utlandskontor, det Svenska kulturhuset i Paris. En stor del av verksamheten bedrivs i nära samarbete med svenska ambassader och konsulat i utlandet. SI ger ut ett omfattande informationsmaterial om Sverige. SI stöder också kulturellt utbyte på områden som musik, arkitektur, design och konsthantverk utbyte och samarbete inom utbildnings- och forskningsområdet, svenskundervisning vid utländska universitet samt expert och erfarenhetsutbyte inom andra samhällssektorer.

Målet för Sverigefrämjandet är att skapa intresse, förtroende och goodwill för Sverige och att medverka till att Sverige betraktas som en pålitlig handels- och samarbetspartner, en attraktiv marknad för utländska direktinvesteringar, ett attraktivt resmål med berikande upplevelser, en ledande nation inom högteknologi, forskning och utveckling samt ett uppskattat land att arbeta, studera och forska i.

SI har genomfört ett målmedvetet strategiskt arbete som omfattar fokusområden och geografiska prioriteringar. För att underlätta en gemensam prioritering i val av verksamhet har SI fyra fokusområden: Hållbarhet, Ny kreativitet, Öppenhet och Gränslös utveckling. Dessa är ett praktiskt sätt att koppla institutets verksamhet till Sverige bilden och till samtida fenomen och områden där Sverige just nu har en intressant styrka eller erfarenhet.

För att göra verksamheten mer slagkraftig och arbeta mer långsiktigt har SI valt att samla insatserna där behovet och möjligheterna är som störst. Detta görs för att maximera effekten i skapandet av kännedom och goodwill för Sverige. SI ska inom Sverigefrämjandet arbeta proaktivt mot tolv världsstäder³ som har en särskild tyngd inom media, kultur, upplevelseindustri och näringsliv. SI har identifierat ett behov att öka ansträngningarna på de asia-

³ Tokyo, Shanghai, Peking, Mumbai, Sao Paulo, Los Angeles, New York, Washington DC, London, Paris, Berlin och Moskva.

tiska tillväxtmarknaderna där kunskapen om Sverige är minst och där svenska företag och representanter har den största utmaningen att etablera sig.

Utredningen ser SI:s målmedvetna strategiska arbete som föredömligt och en modell för hur även det rent företagsinriktade främjandet systematiskt kan prioritera sektorer och marknader.

6.3.12 VisitSweden

VisitSweden ägs till hälften av svenska staten genom Näringsdepartementet och till hälften av Svensk Turism AB, som ägs av den svenska besöksnäringen. VisitSwedens uppdrag formuleras i ett regleringsbrev från staten, där ett antal övergripande mål har presenterats. Vd:ar i besöksnäringen har fastlagt förväntningarna från näringen.

VisitSweden har som övergripande mål att bidra till att Sverige har en hög attraktionskraft som turistland och har en långsiktigt konkurrenskraftig turistnäring, som bidrar till hållbar tillväxt och ökad sysselsättning i alla delar av landet. 2007 gav staten ett anslag på 99,7 miljoner kronor, och VisitSweden hade intäkter från näringslivet på 101 miljoner. Anslaget från staten finansierar basverksamheten och imagemarknadsföringen (uppdraget att marknadsföra varumärket Sverige). Besöksnäringen finansierar marknadsföringskostnaderna för sina egna produkter.

VisitSweden skapades 2006. Tidigare var ansvaret att marknadsföra Sverige som destination delat mellan Turistdelegationen, en myndighet under Näringsdepartementet, och Sveriges Rese- och Turistråd AB, ett av staten och näringen gemensamt ägt bolag.

6.3.13 Nämnden för Sverigefrämjande i utlandet

Nämnden för Sverigefrämjande i utlandet (NSU) inrättades 1995 och är ett forum för dialog, samråd och samarbete kring Sverigebildningen. I nämnden deltar representanter för Exportrådet, Invest in Sweden Agency, Svenska Institutet, VisitSweden, Utrikesdepartementet och Näringsdepartementet. NSU är ett forum för arbetet med Sverigebildningen utomlands och är ett rådgivande organ till regeringen i dessa frågor.

6.3.14 Nordiska investeringsbanken

Den Nordiska investeringsbanken (NIB) har i uppdrag att främja hållbar tillväxt genom att erbjuda långfristiga lån och garantier till projekt som stärker konkurrenskraften och gynnar miljön. NIB ägs av Danmark, Estland, Finland, Island, Lettland, Litauen, Norge och Sverige. Sveriges ägarandel är drygt 35 procent. NIB finansierar investeringsprojekt och projektexport såväl inom som utanför medlemsländerna. NIB:s utlåning utanför medlemsländerna går främst till länder i Asien, Afrika och Mellanöstern, Latinamerika och Central- och Östeuropa, inklusive Ryssland. Hög prioritet ges investeringar som främjar det ekonomiska samarbetet mellan medlemsländerna. NIB beviljar endast medel- och långfristiga lån.

Tyngdpunkten ligger i kreditgivning till projekt i medlemsländernas närområden och investeringar i energiförsörjning, infrastruktur eller forskningsbaserade affärer. NIB har sitt huvudkontor i Helsingfors. NIB är en multilateral finansieringsinstitution och har sedan 1976 finansierat mer än 1 000 projekt. Personalstyrkan uppgår till drygt 150 personer. Bankens officiella språk är engelska och svenska.

Tabell 6.2 Översikt, det offentliga främjandet

Organisation	Uppgift	Organisationsform
Projektexportsekretariatet	Projektexportfrämjande	Sekretariat vid Regeringskansliet
Utlandsmyndigheter	Sverigefrämjande, exportfrämjande, investeringsfrämjande med mera	Utlandsmyndigheter under Regeringskansliet
Exportrådet	Exportfrämjande	Avtal mellan stat och näringsliv
ISA	Investeringsfrämjande	Myndighet
Kommerskollegium	Central myndighet för utrikeshandel och handelspolitik	Myndighet
EKN	Finansiering, landrisker	Myndighet
SEK	Finansiering,	Helstatligt aktiebolag
ALMI	Finansiering av små och medelstora företag	Helstatligt aktiebolag, regionala dotterbolag ägda av stat/landsting/regionförbund
Kommuner, landsting, regionförbund	Näringslivsfrämjande	Kommun
Tekniska och vetenskapliga attachéer	Omvärldsbevakning	Myndighet
Länsstyrelser	Samordning av långsiktigt näringslivsutvecklingsarbete	Myndighet
Svenska Institutet	Främjande av Sverige bilden	Myndighet
VisitSweden	Turistfrämjande	Aktiebolag 50 % statligt ägande, 50 % ägt av den svenska besöksnäringen
Nämnden för Sverige främjandet i utlandet	Dialog och koordinering av främjandet av Sverige bilden	Nämnd med medlemmar från offentliga främjandeorgan
Sida	Utvecklingsarbete, fattigdomsbekämpning	Myndighet
Swedfund	Risik kapitalinvesteringar i utvecklingsländer	Helstatligt aktiebolag
Swentec	Främjande av svensk miljöteknik	Delegation under Näringsdepartementet

Notera: Sammanställningen täcker inte alla offentliga främjandeinsatser.

6.4 Särskilda offentliga främjandesatsningar

Diskussionen ovan har ägnats till organiseringen av det permanenta offentliga främjandet. Utöver dessa har även särskilda främjandesatsningar genomförts. Ett urval av dessa temporära insatser beskrivs och analyseras nedan. Syftet med denna genomgång är att dra lärdomar avseende temporära insatserns effektivitet i att bidra till målet med främjandet; att underlätta svenska företags internationella tillväxt.

6.4.1 Exportcentrum

Exportcentrum var beteckningen på en regional samarbetsform avsedd att skapa en enda dörr för små och medelstora företag med behov av hjälp för export och internationalisering.⁴ Tanken var även att skapa ett samrådsforum mellan främst Exportrådet, ALMI och de regionala handelskammarna, med syfte att undvika dubbelarbete och få till stånd en bättre samordning. Det första centrumet bildades 1995 och som mest fanns Exportcentrum på 20 orter.⁵

För alla Exportcentrum fanns en huvudkontaktperson, oftast från ALMI eller handelskammaren. Exportrådet administrerade ett anslag på 36 miljoner kronor som regeringen avsatte av regionalpolitiska medel för åren 1999–2001. Pengarna var avsedda att dels finansiera verksamhet hos exportcentra i regionalpolitiskt prioriterade områden, dels genomföra en informations- och rådgivningskampanj till de små och medelstora företagen. Det länsvisa samarbetet baserades på treåriga strategiplaner som varje exportcentrum utarbetade i början av 1999. Planerna angav inriktningen (områden, planerade aktiviteter, tidsplan) och reglerade parternas samarbete. Därutöver hade varje centrum möjlighet att ta fram en projektplan för ytterligare aktiviteter som man önskade finansiellt stöd för. Strävan var att ha så stor finansiering som möjligt från deltagande företag. För att genomföra ett projekt inom exportcentrum krävdes att minst två av de medverkande parterna deltog. Då fungerande samarbetsformer inte kunde etableras har samtliga Export-

⁴ Det engelska uttrycket one-stop-shop används ofta för att beteckna denna typ av samlokalisering av olika insatser.

⁵ Falun, Gävle, Halmstad, Härnösand, Jönköping, Karlskrona, Karlstad, Linköping, Luleå, Malmö, Nyköping, Skövde, Stockholm, Trollhättan, Umeå, Uppsala, Visby, Västerås, Örebro och Östersund, det vill säga i alla län utom Kalmar och Kronobergs.

centrum avvecklats, det sista var det i Uppsala som avslutades vid utgången av 2007.

6.4.2 Regeringskansliets främjandesatsning

Genom en överenskommelse mellan Utrikesdepartementet, Finansdepartementet och förvaltningsavdelningen beslutades i februari 2004 att genomföra en satsning på tillväxt genom att stärka utrikesrepresentationen (FA2007/1952/STAB). Syftet med satsningen var att bättre kunna främja svenska intressen och tillväxten i Sverige och att förstärka och fördjupa det svenska EU-samarbetet. Satsningen skedde genom en omfördelning mellan Regeringskansliet i Stockholm och utlandsorganisationen utan att antalet anställda ökade. Med början i januari 2006 placerades 27 personer från Regeringskansliet på utlandsmyndigheter för att förstärka främjararbetet.

Främjandesatsningen utvärderades av Regeringskansliet, en utvärdering som drog slutsatsen att satsningen varit mycket lyckad (FA2007/1952/STAB). Utvärderingens sammanfattande bedömning av satsningen i fem punkter⁶:

- Det är viktigt med kontinuitet i främjandearbetet.
- Satsningen har bidragit till svensk export.
- Satsningen har inneburit ett kompetenstillskott för utlandsmyndigheterna.
- Utlandsstationeringen har varit en positiv erfarenhet som de utsända inte velat vara utan.
- Satsningen har inneburit en större kännedom om utlandsmyndigheterna inom Regeringskansliet.

Utredningen har skapat sig en bild av främjandesatsningen som i viss mån avviker från Regeringskansliets utvärdering. Utredningen har noterat att många exportrådskontor och utlandsmyndigheter är kritiska till satsningen. Huvuddelen av kritiken rör bristen på resurser för aktiviteter i stationeringslandet samt att kompetensen hos personer som deltagit i satsningen inte alltid motsvarat de krav som är nödvändiga för att effektivt arbeta med främjande. Kännedomen om satsningen är låg bland företag i stationeringsländerna.

⁶ En ytterligare slutsats rörde den fördjupade EU-rapportering som var del i satsningen.

Det är utredningens uppfattning att Regeringskansliets särskilda satsning på stärkt utlandsrepresentation har inneburit ett viktigt tillskott till främjanderesurserna på många utlandsmyndigheter. För att trygga en hög kompetens i framtida satsningar ser utredningen ett stort värde i breddad rekryteringsbas i motsvarande framtida satsningar. I synnerhet bör rekryteringen breddas till att även omfatta personer utanför Regeringskansliet som besitter viktig företags- och landkompetens.

6.4.3 Swentec

Den första april 2008 ombildades Swentec, Sveriges miljöteknikråd, till en delegation, direkt underställd näringsdepartementet. Swentecs uppdrag är att skapa en effektiv statlig struktur för att stärka svensk miljöteknik. Swentec arbetar nära Regeringskansliet och formar statens insatser på miljöteknikområdet genom kontinuerlig dialog och halvårsvis rapportering. Uppdraget ligger i linje med regeringens övergripande målsättning att skapa förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag i Sverige och att samtidigt möta utmaningarna inom miljö- och klimatområdet.

6.5 Främjandets samverkan med politiken för global utveckling

Det svenska utvecklingssamarbetet ökar till 34 miljarder kronor i budgetpropositionen för 2009. Det finns tre huvudsakliga beröringspunkter mellan handel och investeringar och utvecklingssamarbetet inom den svenska politiken för global utveckling. Den första rör det bidrag som utvecklingssamarbetet ger till utvecklingsländernas möjlighet att delta i internationell handel och investeringsutbyte. Den andra punkten rör utvecklingssamarbetets roll för att bygga upp bilaterala relationer mellan Sverige och samarbetslandet. Här är övergången från bilaterala relationer baserade på utvecklingssamarbete till relationer centrerade kring handel och investeringar viktigt. Den tredje rör svenskt mervärde och komparativa fördelar i utvecklingssamarbetet. För att öka effektiviteten i utvecklingssamarbetet har biståndsgivarna i Parisdeklarationen om biståndsharmonisering åtagit sig att koncentrera insatserna till de områden där de besitter särskild kompetens (OECD, 2005). För

Sverige innebär detta att biståndet ska koncentreras till sektorer där det särskilt kunnande finns.

Mottagarländerna har givits ett större ansvar för biståndsmedlens användning genom principen om lokalt ägarskap. En viktig del i modernt utvecklingssamarbete är principen om obundet bistånd genom vilket mottagarlandets ägarskap garanteras. Dessa förändringar har gjort det viktigare för givarländer som Sverige att i partnerskap med mottagarländerna informera om den kompetens som finns inom svenska företag. Dessa två förändringar: en ökad koncentration av svenskt utvecklingssamarbete till sektorer där särskilt kunnande finns och ett större ägarskap där mottagarlandet styr användningen av biståndsresurser ställer ökade krav på att informera svenska företag om de möjligheter som finns inom projekt finansierade genom biståndsmedel. Här finns en roll för ett offentligt åtagande för informationsspridning.

I de länder där svenskt bistånd fasats ut kommer det svenska engagemanget att ta sig nya uttryck i form av aktörssamverkan och riktade insatser. Bland utfasningsländerna finns Botswana, Indien, Indonesien, Kina, Namibia, Sydafrika och Vietnam – alla länder som är intressanta handels- och investeringsdestinationer.

6.5.1 Sida

Sida är den centrala svenska biståndsmyndigheten som är verksam inom en rad områden. Sida har omkring 850 anställda i Sverige och fler än 150 utomlands. Sida har i många fall en närvaro i länder där Exportrådet inte har utlandskontor. Verksamheten är inriktad på utvecklingsländer och i mindre utsträckning länder i Central- och Östeuropa. Syftet med verksamheten är att bidra till att höja levnadsstandarden i fattiga länder. Riksdagen har fastställt sex delmål för verksamheten, som bland annat, berör ekonomisk tillväxt och ekonomiskt och politiskt oberoende.

Sida har inget främjandeuppdrag, myndigheten kan trots det ha en viktig roll för att främja kontakter mellan näringslivet i Sverige och andra länder liksom ekonomiskt utbyte i olika former. Nästan hela verksamheten kan i en allmän och indirekt mening betraktas som handelsfrämjande, eftersom syftet är att förbättra tillståndet i de fattigaste länderna. Sidas verksamhet kan också skapa en goodwill som är värdefull ur främjandesynpunkt. Sida är inom området privatsektorutveckling verksam vad gäller att stärka samarbetslän-

dernas kapacitet att aktivt delta i världshandeln. Sida koncentrerar sina insatser till fyra huvudområden, där ett gäller utveckling av handel (till exempel verka för reducerade handelshinder och skapa marknadsplatser för samarbetsländernas strategiskt viktiga varor) och ett annat kompetensutveckling för företagare (höja kunskapsnivån inom områden som marknadsföring och export). Vissa delar av Sidas verksamhet har nära samband med både exportfrämjande och importfrämjande. Detta gäller sådan verksamhet där det svenska näringslivet eller dess organisationer utnyttjas som en resurs i biståndet.

6.5.2 Swedfund

Swedfund är ett av staten ägt aktiebolag. Swedfund erbjuder riskkapital och kompetens för investeringar i Afrika, Asien, Latinamerika samt Östeuropa (ej EU-länder). Swedfund investerar tillsammans med strategiska partner. Dessa är i första hand svenska företag som vill etablera sig på en ny marknad eller expandera verksamheten. Den strategiska partnern ska vara beredd att dela den finansiella risken med Swedfund och ta ett operativt ansvar. Swedfund erbjuder riskkapital i form av aktiekapital, lån, garantier och delfinansiering av leasingavtal. Swedfund fattar beslut om investeringar på affärsmässiga grunder.

Målet är att medverka till att skapa lönsamma företag och därmed bidra till ekonomisk utveckling i investeringsländerna samtidigt som svenska företags affärsmöjligheter främjas. Swedfunds huvudsakliga roll är att delta i etableringen och stå kvar till dess att företaget uppnått en hållbar lönsamhet. Swedfund medverkar med högst 30 % av den totala investeringen. Swedfund har drygt 30 anställda och hade vid ingången till 2008 en investeringsportfölj med 69 investeringar i 33 länder. Mer än 30 % av investerat kapital var placerat i aktiefonder eller riskkapitalfonder (Swedfund, 2008).

6.5.3 Det multilaterala utvecklingssamarbetet

Sverige är en stor bidragsgivare till FN, Världsbanken och andra multilaterala aktörer. Även detta ekonomiska bidrag ger potentiell goodwill och inflytande som kan användas för att stimulera ekonomiskt utbyte.

6.6 Främjandets samverkan med handelspolitiken och den inre marknaden

”Världen behöver mer frihandel, inte mindre”. Så inleddes regeringens handelspolitiska deklARATION som presenterades i riksdagen den 4 mars 2008 (Regeringen, 2008). Detta är ett tydligt uttryck för att Sveriges handelspolitik bygger på frihandel. Begreppet frihandel innebär så mycket mer än bara möjligheten att köpa och sälja varor i andra länder. Frihandeln bidrar till att decentralisera beslut så att de fattas så nära köpare och säljare som möjligt. Frihandel innebär att det inte bör finnas tullar, vare sig för import eller export. Detta gäller givetvis både varor och tjänster. I idén om frihandel ligger att alla former av protektionism, till exempel att förbjuda import i syfte att skydda det egna landets producenter från konkurrens utifrån, är till nackdel för såväl konsumenter som producenter.

Sverige har en lång historia av öppenhet i handel gentemot omvärlden. Denna öppenhet möjliggjorde Sveriges ekonomiska utveckling från agrarsamhälle till ett välfärdssamhälle under 1800 och 1900-talen (Heckscher, 1931). Frihandel gjorde det möjligt för entreprenörer att grunda och utveckla många av dagens världsledande svenska företag. Den svenska hemmamarknaden är begränsad och hade möjligheten att expandera till utländska marknader inte funnits skulle företag som SKF, Ericsson och ASEA aldrig kunnat växa sig stora och konkurrenskraftiga. På samma sätt har tillgång till varor och tjänster från andra länder länge varit centrala för svenska företag och konsumenter. Det gör frihandeln till central för svensk välfärd.

Sverige anslöts till den Europeiska Unionen 1995. Den inre marknaden med fri rörlighet för varor, tjänster, kapital och personer, är en av grundstenarna i EU-samarbetet. Tre fjärdedelar av Sveriges handel sker på EU:s inre marknad. Avskaffandet av hinder för den fria rörligheten för varor och tjänster är en förutsättning för att EU:s inre marknad ska fungera. Den inre marknaden med fri rörlighet för varor, tjänster, kapital och personer, är en av grundstenarna i EU-samarbetet. Arbetet med att utveckla EU:s inre marknad och den externa handelspolitiken är av stor betydelse för att främja export och import. Tydliga regler och villkor underlättar handeln och bidrar till ökad tillväxt och ekonomisk utveckling i Sverige och i EU.

Den inre marknaden består av EU-länderna samt Norge, Island och Liechtenstein. Det är en marknad med 500 miljoner konsumenter och 20 miljoner företag. Arbetet på den inre marknaden syftar till en öppen handel, avveckling av handelshinder, konkurrens och regelförbättring i företagens och konsumenternas intresse. Den inre marknaden ska ge konkreta fördelar i form av ett större utbud av varor och tjänster till konkurrenskraftiga priser utan att ge upphov till onödiga och negativa effekter på miljön och människors hälsa. Det ska vara enkelt att flytta kapital över landgränserna och lika självklart är att personer ska kunna röra sig fritt för att studera eller arbeta utan onödiga och krångliga hinder.

Regeringens ambition är att Sverige ska tillhöra EU:s kärna och vara en aktiv och konstruktiv kraft i samarbetet (Regeringen, 2008). Det så kallade tjänstedirektivet är en viktig komponent för utvecklingen av EU:s inre marknad. Tjänstesektorn är idag den snabbast växande delen av vår ekonomi och direktivet skulle innebära goda förutsättningar för en ökad tjänstehandel inom EU. För att maximera konsument- och företagsnytta av den inre marknaden är fortsatta ansträngningar för att öka rörligheten av varor och tjänster av stor vikt. Tillsättandet av den pågående Inre marknadsutredningen är ett viktigt steg i detta arbete (Dir. 2008:24).

6.6.1 Kommerskollegium

Kommerskollegium är den centrala myndigheten för utrikeshandel och handelspolitik. Kollegiet har 85 anställda och en årlig budget på ca 60 miljoner kronor (se Tabell 6.1). Kollegiet genomför analyser och utredningar på det handelspolitiska området och bistår UD i det handelspolitiska arbetet. Kollegiet fungerar också som problemlösare och upplysningscentral för svenska företag i handelsrelaterade frågor. Kollegiet är kontaktpunkt för företag och enskilda som vill anmäla handelshinder på EU:s inre marknad eller i övrigt. Dessa hinder hänger ofta samman med att EU:s regler inte tillämpas riktigt. Här arbetar Kommerskollegium bland annat efter anmälan från företag med konkreta ärenden vilket i enskilda fall kan leda till att praktiska handelshinder undanröjs.

6.7 Icke-statliga aktörer

Det offentliga främjandet som berörts ovan är utformat för att komplettera de insatser som utförs genom privata företag på marknaden eller genom organisationer. En stor del av den rådgivning och assistans som svenska företag får i samband med att de tar steget till utländska marknader utförs av icke-statliga aktörer. Det omfattar allt från stora internationella managementkonsulter, jurister och banker till frivilliga sammanslutningar av skiftande slag. Detta avsnitt lyfter fram några av de viktigaste icke-statliga formerna för kunskapsöverföring om utländska marknader.

6.7.1 Handelskamrarna

I Sverige finns 11 regionalt baserade handelskammare, 8 av dessa är organiserade i Svenska Handelskammarförbundet. Deras huvuduppgift är att skapa bra förutsättningar för näringslivet i hemregionen och att främja handel över gränserna. Handelskamrarna erbjuder också tjänster, kurser och rådgivning och förmedlar affärskontakter mellan företag i olika länder.

Många handelskamrar har experter som kan ge råd och utföra uppdrag när det gäller import och export. Handelskamrarna utfärdar även olika typer av officiella intyg och dokument som krävs för export till vissa länder. De svenska handelskamrarna kan genom sina kontakter med handelskamrar i andra delar av världen hjälpa medlemsföretagen med att etablera företagskontakter. Handelskamrarna är branschövergripande och partipolitiskt obundna regionala näringslivsorganisationer som finansieras genom medlemsavgifter och genom olika typer av serviceverksamhet. I ett drygt 20-tal länder finns svenska utlandshandelskamrar eller motsvarande. De svenska handelskamrarna ingår i ett internationellt nätverk med över 10 000 handelskamrar. Handelskamrarna i Europa samverkar inom *Eurochambres* med säte i Bryssel. I Sverige finns ett 20-tal utländska handelskamrar och handelsrepresentationer med vilka de svenska handelskamrarna samverkar.

Alla handelskamrar ger råd om export och import till medlemsföretag och andra företag. Några har egna exportkonsulter, som på uppdrag utför marknadsundersökningar samt internationaliserings- och affärsutvecklingsprojekt. Några av de svenska handelskamrarna utomlands har serviceverksamhet för företag som

önskar råd och hjälp med kontakter med andra företag i Sverige och utlandet. De svenska handelskamrarna i USA, Storbritannien och Tyskland bedriver en omfattande sådan verksamhet. Utrikeshandelskamrarna utgör ett värdefullt komplement till Exportrådets utlandskontor. Till exempel kan dessa företräda medlemsföretag vid kontakter med myndigheter i värdlandet. De är också en samlingspunkt för svenska företag och deras personal i utlandet.

6.7.2 Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening

SAU är statens motpart i avtalet om Exportrådet och näringslivets huvudman för Exportrådet. SAU har en bred medlemskrets från alla branscher och exportintressen i näringslivet som helhet. SAU:s viktigaste uppgift är att vara det samlade näringslivets talesman i exportfrämjande frågor och att som huvudman tillsammans med staten lägga fast Exportrådets övergripande verksamhetsinriktning. SAU representerar näringslivet i förhandlingar med staten om Exportrådet. Föreningen utser näringslivets representanter i Exportrådets styrelse. SAU kan ta hand om sådan exportfrämjande verksamhet som är angelägen för näringslivet men som inte kan utföras av Exportrådet. Ett exempel är handelskontoret i Taiwan som drevs av SAU under 10 år innan Exportrådet tog över. SAU har också viss annan verksamhet, till exempel hanterar man medel för ett par stiftelser.

6.7.3 Svensk Handel

Svensk Handel är en organisation som arbetar med näringspolitik och arbetsgivarfrågor för handelsföretagen i Sverige. Organisationen arbetar både nationellt och internationellt för frihandel utan handelshinder.

Svensk Handel är Svenskt Näringslivs största medlemsorganisation med drygt 13 000 medlemmar. Svensk Handel erbjuder sina medlemmar arbetsrättslig och affärsjuridisk service. Medlemmarna har också tillgång till säkerhetsstöd, marknadsinformation och -analyser, utbildning och rådgivning. Svensk Handel har bland annat tagit fram en särskild Importhandbok som ger en grundläggande vägledning för importörer.

6.7.4 Företagarna

Företagarna är Sveriges största företagsorganisation och företräder mer än 90 000 företag i ett nätverk över hela landet med 328 lokala företagarföreningar. Organisationen organiserar i huvudsak mindre företag, nästan hälften av medlemmarna är ensamföretagare. Företagarna arbetar för ett bättre företagarklimat. Organisationen samarbetar med motsvarande organisationer i andra länder, främst i Europa och USA, och har ett stort nätverk som kan utnyttjas för att bistå medlemmarna med information om andra länder. I vissa fall kan sådan verksamhet ligga nära Exportrådets. Företagarna har haft uppdrag från Sida för att utveckla små och medelstora företag i andra länder, bland annat Sydafrika.

På många håll i landet finns lokala eller regionala företagarföreningar, som ofta är anslutna till Företagarna, eller andra nätverk som är mötesplatser för företagen på en ort eller i en region. Dessa kan antingen vara öppna för alla företag på orten eller vara inriktade på en särskild bransch eller särskilt område. Det finns också på vissa platser exportörsföreningar som anordnar regelbundna möten om export, till exempel exportfinansiering, eller informerar om utländska marknader. Nyssnämnda nätverk spelar ofta en viktig roll för informationsspridning och kontaktskapande.

6.7.5 Privata rådgivare

Både i Sverige och utomlands finns privata aktörer som utför uppgifter snarlika de offentliga främjandeorganisationerna. Det finns till exempel ett antal större konsultbolag inom managementområdet som till viss del arbetar med företagsinternationalisering samt förvärvs- och etableringsfrågor. Några av dessa har egen representation i andra länder eller samarbetsavtal med utländska bolag. Det finns vidare advokatbyråer och banker som ibland utför exportfrämjandetjänster. Även dessa organisationer har ofta nätverk utomlands och kan stå till tjänst med upplysningar om utländska marknader.

Det är viktigt att det offentliga främjandet utformas för att komplettera dessa insatser och att konkurrenssituationer undviks där offentligtfinansierade insatser tränger ut existerande privata tjänster.

6.7.6 Näringslivets Internationella Råd

Näringslivets Internationella Råd (NIR) har till uppgift att på längre sikt skapa affärsutrymme för svenska företag utomlands. NIR:s huvudman är Svenskt Näringsliv. En viktig uppgift är att bidra till förbättrat tillträde till nationella och regionala marknader med svåra och krävande politiska och kommersiella förhållanden eller på marknader där andra aktörer kan ha svårigheter att vara verksamma. NIR är uppdragsstyrt och arbetar både med exporterande och importerande företag. NIR samarbetar i sina projekt i regel med större företag. NIR har på sistone arbetat med i första hand följande länder: Burma, Colombia, Cuba, Irak, Nordkorea, Sydafrika, Zimbabwe och länder i Centralamerika och Östafrika. Man har nära kontakter med Sida och har också genomfört projekt med finansiering från Sida.

6.8 Erfarenheter från fältet: Främjare i Sverige och på utländska marknader

Utredningen har mött ett stort antal personer inom främjarorganisationer och myndigheter både inom Sverige och utomlands. I detta avsnitt sammanfattas huvuddragen av dessa intervjuer.

I huvudsak är ansvarsfördelningen för insatserna utanför Sverige oproblematis. Exportrådet bistår små och medelstora företag med information och konsultstöd vid etablering och expansion på den utländska marknaden. Ambassaden är tillgänglig som problemlösare och dörröppnare. På de platser där Handelskammaren finns, fyller dessa en kompletterande funktion genom att agera som en naturlig företrädare för de etablerade svenska företagens intressen gentemot lokala myndigheter. Handelskammare fyller även en social- och nätverksfunktion.

Två huvudsakliga utmaningar för främjandet på utländska marknader kvarstår. Näringslivsföreträdare uttrycker ofta bekymmer över att ambassadernas insatser är alltför personberoende: ”om det finns en intresserad ambassadör kan det bli hur bra som helst, men om ambassadören inte tycker att det är roligt blir det inget alls”. Även om denna typ av åsikter är extrema finns det anledning att ge tydliga signaler om främjandets betydelse, och även att vara tydlig när det gäller utvärdering och återkoppling.

En ytterligare utmaning rör ansvaret för bredare främjandeinsatser, främst inom sektors- och branschspecifika områden. Efter att de flesta av Exportrådets branschprogram avslutats återstår det enbart insatser inom miljöteknik och livsmedel. Samtidigt efterlyser företag och främjare fler gemensamma satsningar på områden där svenska företag besitter konkurrensfördelar.

Fördelningen av ansvaret för inhemska främjandeinsatser är otydligare. Det finns ett stort antal aktörer som ibland har överlappande tjänster, och mångfalden skapar en förvirring gällande ansvarsområden och var specifik expertis finns. En vanlig kommentar är att företag inte vet var de ska vända sig för en specifik typ av rådgivning och att tidsåtgången för att skapa en överblick är omfattande. Detta är ett tydligt varningstecken: främjandet ska bidra till att reducera företagens informationskostnader, inte till att öka dem.

Behovet av samordning, eller åtminstone en tydlig fördelning av ansvarsområden, är störst i relationerna med små och medelstora företag. Som nämnts ovan är arbetet inom Business Region Göteborg en modell för inhemskt främjande som tycks fungera bra. Här finns en samverkansform där BRG har huvudansvaret för näringslivskontakter och stöd till företagsutveckling, Exportrådets regionala exportrådgivare står för det specifika exportkunnandet, och ALMI Företagspartner administrerar stöd till småföretagsfinansiering. Dessa aktörer har kapacitet att bedöma i vilken mån företag har behov av insatser från andra offentliga aktörer, som EKN och Swedfund. I andra regioner är fördelningen av arbetsuppgifter otydligare, och samarbetet mellan aktörerna svagare. En generalisering av Göteborgsmodellen vore önskvärd, även om det kan finnas behov av att anpassa samarbetsformerna beroende på förutsättningarna i olika regioner.

6.9 Sammanfattning: Styrkor och svagheter i dagens främjande

Kapitlet har analyserat nuvarande offentliga främjarinsatser och i synnerhet identifierat följande styrkor, svagheter och effektiviseringsmöjligheter:

- Det är utredningens mening att resurserna till främjandet bör hållas på nuvarande nivå. Utredningen ser potential till att

effektivisera användningen av existerande resurser genom ytterligare geografisk och sektorsmässig koncentration. Fördelarna med denna form av koncentration analyseras ingående i Kapitel 7.

- Avgiftsbeläggning av främjandetjänster är viktigt för att (i) garantera effektiv allokering av begränsade resurser, (ii) garantera behovsstyrning, (iii) skapa resurser. Avgiftsbeläggning kan användas mer systematiskt för att mobilisera resurser för främjandet. Utlandsmyndigheternas avgiftsbeläggning bör anpassas till Exportrådets prissättning. Genom att Exportrådets normer för debitering tillåts bilda norm undviks priskonkurrens. Utlandsmyndigheternas debitering bör utformas på ett sätt så att rätta incitament skapas.
- Det främjande som Regeringskansliets Projektexportsekretariat och Invest in Sweden Agency utför är inte kostnadsbelagt. Detta trots att målgrupperna för verksamheten främst är större svenska respektive utländska företag. Utredningen önskar ökad kostnadsbeläggning av dessa tjänster.
- Inom Regeringskansliet hanteras frågor om det inhemska företagsklimatet och främjandet av företagens internationella expansion av olika departement, trots att dessa områden är intimt sammankopplade. Utredningen menar att Regeringskansliets organisation bör förändras för att bryta uppdelningen mellan inhemsk näringspolitik och politiken för att främja utländsk expansion. Insatserna skulle därmed bättre möta de utmaningar som dagens företag möter.
- Ekonomiskt utbyte är Sveriges viktigaste bilaterala relationen med flertalet länder. Under de senaste åren har ökad tonvikt lagts på främjandet av ekonomiskt utbyte i utlandsmyndigheternas arbete. Detta ställer nya krav på utlandsmyndigheternas lokalisering, kompetens och information till företag.
- Utlandsmyndigheterna fyller en viktig funktion genom det stöd till problemlösning som erbjuds svenskrelaterade företag på utländska marknader och den dörröppnarfunktion som utrikesrepresentationen kan fylla.
- Utlandsmyndigheternas kompetensförsörjning är central för kvaliteten i främjandet. Ökad rekrytering av personer med erfarenhet av företagande skulle stärka utlandsmyndigheternas

arbete. Rekryteringen till främjartjänster på utlandsmyndigheterna bör breddas för att trygga rätt kompetens.

- Utredningen har uppmärksammat en kraftig variation i de tjänster som erbjuds av olika utlandsmyndigheter. Arbetet kan stärkas genom tydligare uppdragsbeskrivning, utvärdering och återkoppling.
- Utlandsmyndigheter bör finnas där företag med svensk anknytning har behov av närvaro. Företagens behov bör vägas in vid beslut om utlandsmyndigheternas lokalisering.
- Den efterfrågestyrda exportrådgivningen är en stor styrka för svenska företag på utländska marknader. Exportrådet har byggt upp professionella tjänster till främst små och medelstora företag som önskar göra affärer utanför Sveriges gränser. Staten bör som den ena huvudmannen fortsätta att driva på för professionalisering av Exportrådets tjänster och fortsatt utveckling av rådgivande tjänster anpassade till de mindre företagens behov.
- Det är utredningens uppfattning att ISA uppfyller ett viktigt behov för internationell informationsspridning om svenska kompetensområden. För att ytterligare effektivisera detta vore det önskvärt att bättre integrera ISA i en näringspolitisk strategi och integrera investeringsfrämjandet med andra delar av internationaliseringsfrämjandet.
- Utredningen ser god potential för att bättre integrera de tekniska och vetenskapliga attachéerna i främjandet. Ett explicit uppdrag att främja Sverige som en kunskapsnation i viktiga globala ekonomiska centrum skulle ge attachéerna en central roll i kontakter med näringsliv, forskare och myndigheter i stationeringslandet. Genom ett främjandeuppdrag skulle de tekniska och vetenskapliga attachéerna även bygga upp de kontakter som är viktiga för framgångsrik omvärldsbevakning.
- Insatserna för finansiering och riskhantering tycks välfungerande genom det arbete som EKN, SEK och ALMI utför. Exportlånet fyller ytterligare en funktion för att överbrygga en tidigare brist. Kompetensbehov hos offentliga insatser för småföretagsfinansiering bör lösas genom närmare samverkan med Exportrådets regionala främjare.
- Det är utredningens uppfattning att Regeringskansliets särskilda satsning på stärkt utlandsrepresentation har inneburit ett viktigt

tillskott till främjanderesurserna på många utlandsmyndigheter. För att trygga en hög kompetens i framtida satsningar ser utredningen ett stort värde i breddad rekryteringsbas i motsvarande framtida satsningar. I synnerhet bör rekryteringen breddas till att även omfatta personer utanför Regeringskansliet som besitter viktig företags- och landkompetens.

- Utredningen ser ett stort värde i det företags- och internationaliseringsfrämjande som utförs på lokal och regional nivå. Det finns ett stort värde av att finna samverkansformer för statliga och regionala insatser.
- Utredningen ser Svenska institutets målmedvetna strategiska arbete som föredömligt och en modell för hur även det rent företagsinriktade främjandet systematiskt kan prioritera sektorer och marknader.
- Utvecklingsarbetet bidrar till att bygga upp bilaterala relationer mellan Sverige och samarbetslandet. Det är viktigt att denna relation tas till vara och utvecklas vid övergången från bilaterala relationer baserat på utvecklingsarbete till de centerade kring handel och investeringar. För effektivitet i utvecklingsarbetet är det viktigt att kompetens inom svenska företag tas tillvara och att biståndet koncentreras till sektorer där det särskilt kunnande finns. I förlängningen kommer det innebära positiva effekter på handelsutbyte och export.
- Det finns ett antal mycket viktiga icke-statliga insatser som gör ett positivt bidrag till att främja svenska företags tillväxt på utländska marknader. Det är viktigt att offentliga åtaganden utformas för att komplettera och inte konkurrera ut dessa insatser.

Det följande kapitlet redogör för hur ett mer effektivt främjande, anpassat till de utmaningar som svenska företag möter på utländska marknader, kan skapas. Analys och slutsatser i detta och föregående kapitel bildar grunden för utredningens sammantagna rekommendationer.

7 Framtida främjandeinsatser

Svenska företags tillväxt på internationella marknader är central för välfärd och sysselsättning. Detta kapitel ägnas till utredningens förslag om hur Sverige kan stärka de offentliga insatserna för att främja företagens internationella tillväxt. De allt snabbare förändringarna i den internationella ekonomin ställer nya krav på företagens förmåga att anpassa sig till global konkurrens och på de offentliga insatser som främjar internationalisering och tillväxt.

Utredningens första tre kapitel analyserade styrkor och svagheter i den svenska samhällsekonomin förmåga att skapa förutsättningar för företagens tillväxt på utländska marknader. Analysen koncentrerades enligt utredningens direktiv till perioden efter 1995. Slutsatserna bildar en viktig utgångspunkt för åtgärder för att stärka svenskt företagsklimat och främjande:

- Sverige har fortsatt att tappa marknadsandelar av varuexporten sedan mitten av 1990-talet, men exportmarknadsandelarna utgör inte ett fullgott mått på ekonomins konkurrenskraft.
- Svensk tjänsteexport har utvecklats snabbare än den i jämförbara länder. I synnerhet är de industrinära tjänsterna mycket framgångsrika på internationella marknader.
- Globaliseringen har på flera olika sätt förvrängt relationen mellan exportmarknadsandelar och konkurrenskraft: handelsliberalisering och tekniska förändringar, stora och exportinriktade tillväxtländer, tjänsternas allt större ekonomiska betydelse och företagens internationalisering med multinationell produktion har bidragit till denna utveckling.
- Svenska företag har hävdat sig väl i den globala ekonomin. En viktig grund för framgångarna är Sveriges goda kunskapsbas, med en välutbildad arbetskraft och konkurrenskraftiga företag.

- Den övergripande utvecklingen formas av ett antal stora företag som står för en överväldigande andel av varu- och tjänsteexport samt utlandsinvesteringar. De stora multinationella företagens beslut om produktion och investeringar baseras på jämförelser mellan flera olika potentiella lokaliseringar. Resurserna satsas i Sverige – och varor och tjänster exporteras från landet – om företagsklimatet är minst lika attraktivt som alternativa utländska lokaliseringar.
- Utredningen har identifierat svagheter i svensk exportstruktur och exportutveckling på företagsnivå. Små och medelstora företag är mindre framgångsrika än storföretagen, exporten till avlägsna marknader utvecklas svagare än exporten till grannregionen, den svenska exporten har inte omfördelats mot snabbväxande marknader i Asien och vissa svenska ursprungsregioner har en svagare exportutveckling än andra. Dessa svagheter är i stor utsträckning relaterade till förekomsten av fasta kostnader för att införskaffa den kunskap som krävs för framgångsrik export. Här kan offentliga insatser göra skillnad genom att underlätta företagets kunskapsuppbyggnad om utländska marknader.

Utredningens andra halva har analyserat offentliga insatser för att underlätta företagets tillväxt på internationella marknader. Följande observationer har gjorts:

- Företagsklimatet och näringspolitiken har en central betydelse för utvecklingen av konkurrenskraftiga företag. De viktigaste exportfrämjande åtgärderna för storföretagen återfinns inom det näringspolitiska området. Samtidigt är näringsklimatet av avgörande betydelse även för småföretagens utveckling och internationalisering.
- Näringspolitiken i små, öppna ekonomier som den svenska måste betona möjligheterna och behovet av internationalisering i alla insatser som avser att underlätta entreprenörskap, kommersialisering av kunskap och tillväxt i små och medelstora företag.
- Det finns svagheter gällande samverkan mellan olika aktörer i det näringspolitiska beslutsfattandet. Utredningen ser ett behov av en tydlig internationaliseringsstrategi och ökad integration mellan offentliga insatser. I synnerhet gäller detta integrationen

av den generella näringspolitiken och främjandet av företagens internationella tillväxt.

- Förekomsten av marknadsmisslyckanden som motiverar offentliga främjandeinsatser identifierades i Kapitel 5. Svenska företag uttrycker behov av informations- och kunskapsinsatser för att underlätta små och medelstora företags internationella expansion.
- I en översikt av nuvarande främjandeinsatser identifierade utredningen utmaningar och effektiviseringsmöjligheter. I huvudsak efterlyser utredningen en starkare strategisk vägledning av främjandet baserat på näringspolitiska prioriteringar, ett bättre koordinerat främjande inom landet och höjd kompetens och tydlighet i främjandet på utländska marknader.

Detta kapitel utvecklar och konkretiserar denna sista punkt: hur det offentliga främjandet bättre ska möta svenska företags behov i dagens och framtidens globala ekonomi. I det följande avsnittet presenteras grundläggande principer för främjandet. Därefter presenteras främjandets önskvärda organisering. Det sista avsnittet sammanfattar utredningens rekommendationer och förslag.

Analys och förslag fokuserar i enlighet med direktiven på de insatser som påverkar framtida export, med några kommentarer även om främjandet av utländska investeringar i Sverige. Främjandet av Sverige som besöksdestination och det allmänna Sverige-främjandet behandlas inte i detalj. Diskussionen omfattar inte exportfinansiering, vilken inte analyserats i detalj. Utredningens syn som baseras på möten med företag och främjare är att existerande lösningar fyller företagens behov väl och att nya finansieringsmöjligheter för små och medelstora företag i första hand bör vidareutvecklas inom ramen för näringspolitiken.

7.1 Principer för främjandet

Följande principer bildar utgångspunkt för effektivt framtida främjande av svenska företags internationella tillväxt:

- Ett gott företagsklimat är den viktigaste basen för framgångsrik tillväxt på internationella marknader. Inget främjande kan kompensera för brister i företagsklimatet.

- Främjandet 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. Samtidigt förutsätter ett effektivt främjande att ambitionerna på det internationella planet stöds av prioriteringarna i den inhemska näringspolitiken. Den internationella potentialen för branscher och verksamheter som inte ges goda förutsättningar genom den inhemska näringspolitiken är begränsad.
- Främjandet ska utformas för att korrigera marknadsimperfektioner och marknadsmisslyckanden. Direkta exportsubventioner är inte näringspolitiskt önskvärda eller förenliga med Sveriges åtaganden i handelsavtal eller konkurrenslagstiftningen inom EU.
- Målgruppen för främjandet är företag med svensk anknytning. Med svensk anknytning avser utredningen företag som kan väntas bidra till sysselsättning i Sverige. Genom att se till svensk anknytning uppnås fokusering på de sysselsättningsmålsättningar som är vägledande för regeringens ekonomiska politik. Snävare definitioner baserat på ägarmajoritet eller ursprung är otympliga i dagens internationaliserade ekonomi.
- Främjandets grund är den behovsstyrda basservice som utgår från behov att reducera de hinder för internationalisering som företagen möter. I första hand utgörs dessa hinder av kunskap och information.
- Basservicen kompletteras med riktade satsningar. Strategiska prioriteringar baserade på ekonomisk analys av företagets konkurrenskraft och komparativa fördelar ska vägleda näringspolitik och främjandeinsatser. Resurserna för främjandeinsatser är begränsade och prioriteringar är nödvändiga för att uppnå effektivitet. Strategin ska vägleda resursfördelning och samordningen mellan de statliga aktörerna inom främjandet. Regelbundna utvärderingar och omprövningar av prioriteringarna är nödvändiga för att garantera att insatserna är anpassade till näringslivets behov och den aktuella globala ekonomiska utvecklingen. Två typer av prioriteringar är centrala, de sektorsmässiga

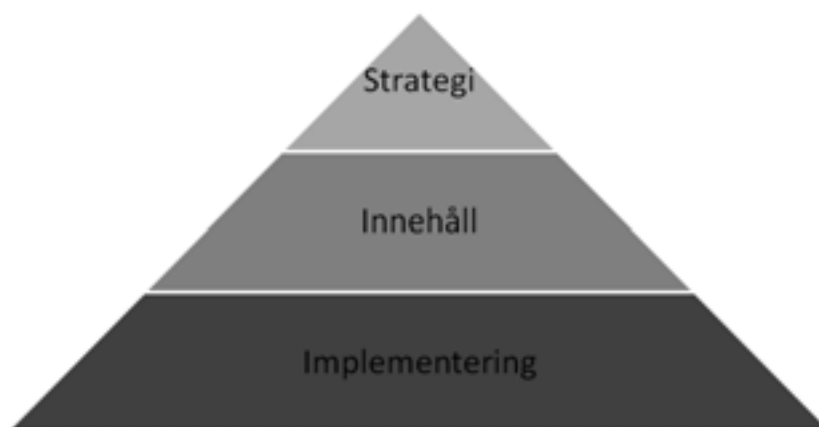
och de geografiska, och dessa bör definieras på medellång sikt (3–5 år).

- Sektorsprioriteringar är nödvändiga för att koncentrera de offentliga insatserna till områden och verksamheter där svenska företag har förutsättningar för långsiktig utveckling och tillväxt. I den mån det finns prioriterade sektorer inom den inhemska näringspolitiken är det viktigt att dessa reflekteras i främjandet. Prioriteringar ska koncentreras till kunskapsområden där Sverige har betydande inhemsk kompetens och komparativa fördelar.
- Geografiska prioriteringar är nödvändiga för att uppnå effektivitet i främjandet. I synnerhet de insatser som syftar till att göra svenska kunskapsområden och produkter kända på utländska marknader karakteriseras av stora skalfördelar. De offentliga resurserna bör i första hand inriktas på marknader med stor potential för svenska företag på kort och medellång sikt.

7.2 Främjandets organisering

Utredningens syn på främjandets organisering sammanfattas i Figur 7.1, Främjandepyramiden. Pyramidens tre nivåer svarar mot de tre beståndsdelar som krävs för att bygga upp ett framgångsrikt främjande: strategi, innehåll och implementering. Inom var och en av dessa nivåer av främjande krävs tydliga riktlinjer gällande förväntade resultat och ansvarsfördelning.

Figur 7.1 Främjandepyramiden



7.2.1 Främjandets strategi

Regeringskansliets ansvarar för främjandets strategiska planering, resursallokering, samordning och utvärdering. De grundläggande principer för främjandet som diskuterades ovan lyfte fram hur strategin för främjandet bör bygga på en grundlig analys av den ekonomiska situationen, näringslivets behov av främjande och skall vara integrerad med näringspolitiken. Strategin omfattar prioriteringar av sektorer, geografiska områden och fördelning av resurser mellan basservice och riktade insatser som krävs för ett effektivt främjande. Strategin för främjandet bör utvecklas inom Regeringskansliet och i samråd med företag och främjandeorganisationerna. Integration med handelspolitiken är viktig då främjandet bygger på att svenska företag har tillgång till marknader i utlandet och omvärlden ges tillgång till den svenska marknaden. Fortsatta målmedvetna ansträngningar för ökad frihandel regionalt och globalt är centrala.

Strategin för främjandet bör specificera vilka kunskapsområden som är sektorsmässig prioriterade. Geografiska prioriteringar är nödvändiga och bör omfatta (i) viktiga handelspartner, (ii) stora tillväxtmarknader och (iii) världsekonomiska centrum. Dessutom finns länder där särskilda ekonomiska och politiska skäl kan motivera främjarinsatser. Prioriteringarna ska styra resursfördelning. För att möjliggöra positiv samverkan är det önskvärt att Sverige-främjandets geografiska prioriteringar följer näringslivsfrämjandets prioriteringar.

7.2.2 Främjandets innehåll

Främjandets innehåll är den kunskap som förmedlas genom främjandet. Kunskapen i ett effektivt främjande förmedlas till prioriterade målgrupper både inom Sverige och i utlandet. Främjandets innehåll skapas inom främjandeorganisationerna och utlandsmyndigheterna.

Främjandet riktat till svenska företag inom landet bygger på två sorters kunskapsinnehåll. *Exportkompetens* omfattar kunskap om resurser, strategi, organisation och ledning på företagsnivå. God förmedling av exportkompetens till företag skapar insikt om vad som krävs av de som har ambitionen att lyckas som exportörer, vilken hjälp som det offentliga Sverige kan erbjuda, och hur företaget bör agera för att få tillgång till denna hjälp.

En andra typ av kunskapsinnehåll är *exportmarknadskunskap*, eller kunskap om förutsättningarna och möjligheterna på utländska marknader. Främjandeinsatserna ska både hjälpa det enskilda företaget att välja exportmarknad och förmedla kunskap om marknadsförutsättningar, kundunderlag, konkurrenssituation och samarbetsmöjligheter med lokala partner. Detta inkluderar kunskap om det handelspolitiska regelsystemet och övriga nationella och internationella regelverk som påverkar exporten.

Exportrådet har idag ansvar för att utveckla och förmedla exportkompetens och exportmarknadskunskap. Dessa uppgifter kräver den kompetens och affärsinriktning som präglar Exportrådets verksamhet, och bör även fortsättningsvis ligga hos organisationen. Ett mer utvecklat samarbete med andra främjandeorganisationer är önskvärt.

Inom det allmänna Sverigefrämjandet ligger ansvaret för att utveckla innehåll på Svenska Institutet, och ansvaret för främjandet av Sverige som turistdestination ligger på VisitSweden. På båda dessa områden är erfarenheterna av främjandet goda.

Ingen myndighet eller organisation har idag ensamt ansvar för att utveckla innehåll för marknadsföringen av svenskt näringsliv och svenska kunskapsområden utomlands. Här ser utredningen möjlighet att genom en tydlig arbetsfördelning mellan existerande myndigheter och organisationer skapa ett mer slagkraftigt innehåll. Utredningen har också noterat att många företag efterfrågar större insatser på detta område. I synnerhet har mindre och medelstora företag svårt att på egen hand nå potentiella kunder på stora

utländska marknader: de fasta kostnaderna för att synas i det kontinuerliga informationsflödet är för stora.

7.2.3 Främjandets implementering

Implementeringen av främjandet sker både i Sverige och på utländska marknader. Detta bör organiseras för att på ett effektivt sätt överföra den kunskap som genereras inom arbetet med att skapa främjandets innehåll.

Huvudformen för att överföra exportkompetens och exportmarknadskunskap inom Sverige är det regionala främjandet. Den nuvarande regionala främjandestrukturen inom Sverige är fragmenterad. Antalet aktörer är för stort för att lätt kunna överblickas av småföretag med behov av exportkompetens och exportmarknadskunskap. En struktur där regioner, så som redan sker i Göteborgsregionen, i samverkan med Exportrådets regionala främjare gemensamt skapar arbetsformer för att möta internationellt inriktade företags behov av exportrådgivning. Statliga insatser för regionalt främjande bör koncentreras till de regioner där denna typ av samverkan sker.

Främjandet på utlandsmarknaderna utgörs både av insatser som riktas mot svenska företag och insatser mot utländska företag och myndigheter. De flesta främjandetjänster som riktas direkt till svenska företag rör information om lokala marknadsförhållanden eller mera specifika tjänster som bygger på exportmarknadskunskap. Tjänsterna genomförs i första hand av Exportrådet och bör med undantag för enkla och standardiserade tjänster vara avgiftsbelagda. Den kompetens som krävs för denna typ av tjänster är i första hand relaterad till marknadsförhållanden och affärsmannaskap snarare än detaljerad branschkunskap.

Främjandet är en viktig uppgift för utlandsmyndigheterna. I många länder har ambassaden en viktig roll som dörröppnare för att skapa kontakter mellan svenska företag och potentiella utländska kunder. Detta är särskilt betydelsefullt där staten har en dominant position och där statliga företag, investeringar och upphandling utgör en stor andel av ekonomin. Utlandsmyndigheterna fyller även en funktion som problemlösare. Även sådana företag som inte behöver offentligt stöd för att bygga upp kunskap om utländska marknader och för att nå sina utländska kunder kan vara beroende av ambassaden om det uppstår konflikter med lokala

motparter eller myndigheter. Ambassadens engagemang signalerar tydligt att Sverige uppmärksammar de problem som uppstått och följer utvecklingen. Behovet av denna typ av främjande och stöd är störst i länder där rättssystemet är mindre välutvecklat, men kan efterfrågas även i andra länder.

Inom ett begränsat antal prioriterade marknader och sektorer finns det utrymme för ett proaktivt främjande som förutsätter kunskap både om svenska varor och tjänster inom den prioriterade branschen och de specifika förhållandena på den utländska marknaden. Detta främjararbete bör utgå från Exportrådskontor eller utlandsmyndigheter och ska inte enbart baseras på uppdrag av enskilda svenska företag, utan också bevaka den lokala marknaden för att identifiera potentiella affärsmöjligheter för svenska företag. De specifika uppdrag som genomförs för enskilda företag bör vara avgiftsbelagda, men arbetet för att utveckla specifik branschkunskap bör ingå i det offentliga uppdraget. Utredningens uppfattning är att denna typ av främjande är särskilt viktigt på stora prioriterade marknader där utvecklingen av den svenska exporten varit relativt svag. I dagsläget kan detta gälla små och medelstora företags export till Japan.

7.2.4 Bilden av svenska företag och kunskapsområden på utländska marknader

De främjandeinsatser som är riktade till utländska företag och myndigheter kan delas upp i tre olika grupper, beroende på vilken typ av information som förmedlas. Figur 7.2 visar hur dessa olika grupper av främjande – som här benämns makro-, meso- och mikrofrämjande – avser att skapa uppmärksamhet och kunskap om Sverige, svenska företag och svenska kunskapsområden.

Figur 7.2 Främjande på olika nivåer i utlandet



Främjandet på makroplanet avser att stärka den allmänna Sverigebilden och riktar sig till en bred målgrupp utomlands. Syftet är att marknadsföra ”det moderna progressiva Sverige, ett öppet land i framkant av den tekniska utvecklingen, ett utvecklingsinriktat land på människans och miljöns villkor”.¹ Innehållet i detta främjande utvecklas av Svenska Institutet och implementeringen utomlands sker i första hand i samarbete med officiella representanter för Sverige. Utlandsmyndigheterna spelar en central roll i detta främjande, bland annat på grund av sin status och trovärdighet. De externa effekterna av insatserna är betydande. Många enskilda företag och organisationer drar nytta av de budskap som kommuniceras genom makrofrämjandet. Sverigebilden betonar till exempel ett antal nyckelord – hållbarhet, ny kreativitet, öppenhet och gränslös utveckling – som inte endast återspeglar den bild som Sverige vill bli förknippad med, utan också kvaliteter som är viktiga delar av olika branschers och enskilda företags egen marknadsföring. Det är därför naturligt att en stor del av kostnaderna finansieras genom offentliga medel. Utredningens uppfattning är att det allmänna Sverigefrämjandet fungerar väl.

Främjandet på mikroplanet rör enskilda företag. Mikrofrämjandet är en del av de företagsspecifika tjänster som erbjuds svenska företag och omfattar olika insatser för att identifiera potentiella utländska kunder och samarbetspartner och marknadsföra företagets utbud av varor och tjänster på den utländska marknaden. Dessa insatser riktas till en snäv krets av potentiella motparter och genomförs i huvudsak av Exportrådet om det är representerat på den utländska marknaden. Undantagen rör särskilda områden så som export av försvarsmateriel och stora affärer där motparten är en statlig aktör, då offentliga insatser kan vara nödvändiga. Det är främst det enskilda företaget som gynnas av främjandet på mikro-nivå, även om det kan förekomma positiva externa effekter. Kostnaderna täcks i stor utsträckning av avgifter vilket garanterar behovsorientering. Utredningens uppfattning är att mikrofrämjandet är effektivt och en styrka för svenska företags tillväxt på utländska marknader.

Mesofrämjandet ligger mellan dessa två nivåer och avser att förmedla kunskap om sektorer och kunskapsområden snarare än enskilda företag eller hela landet. Målet är att sprida bilden av svenska kunskapsområden och av svenska företag som attraktiva

¹ Citat från Olle Wästbeg, Sverigebilden 2008, Svenska Institutet, Stockholm.

affärspartner med högkvalitativa och konkurrenskraftiga produkter och tjänster. Målgruppen är bredare än för mikrofrämjandet, men kan även inkludera specifika motparter, såsom statliga aktörer eller multilaterala organisationer. Utlandsmyndigheterna är viktiga för implementeringen av insatserna genom kontaktnät och den status som de besitter och som gör det möjligt att nå beslutsfattare och företag. Dessutom har betydande resurser investerats i flera länder för att stärka den allmänna Sverige bilden och etablera mötesplatser i anslutning till de svenska ambassaderna. Dessa mötesplatser är naturliga plattformar för evenemang avsedda att skapa uppmärksamhet kring svenska kunskapsområden.

Det är på mesonivån som näringslivsfrämjandet kan utvecklas. Marknadsföringen av svenska kunskapsområden kräver tydliga uppdrag till främjandeorganisationer baserat på strategiska prioriteringar. För att garantera ett företagsperspektiv och tillräckliga resurser bör kostnaderna delas mellan deltagande företagen eller branschorganisationerna och offentliga medel.

7.3 Ett effektivt framtida främjande

Avsnittet sammanfattar utredningens rekommendationer och förslag.

7.3.1 Företagsklimatet

Både den kvantitativa analysen och de mer principiella resonemangen i denna utredning har tydligt markerat företagsklimatets och näringspolitikens betydelse för näringslivets internationalisering. Utan ett gott inhemskt företagsklimat finns inga förutsättningar för att skapa internationell konkurrenskraft, vare sig denna utnyttjas för export av varor, export av tjänster, direktinvesteringar utomlands eller inflöden av utländska investeringar i Sverige. Utredningen betonar behovet av reformer på några av de områden som framstår som viktigast för att behålla och stärka det svenska näringslivets internationella konkurrenskraft.

Åtgärdsförslag

- Goda förutsättningar för att bedriva forskning och utveckling i Sverige är ett nödvändigt villkor för konkurrenskraft både i traditionellt kunskapsintensiva industrier och branscher som vanligtvis inte räknas till de FoU-intensiva sektorerna. De öknings i Sveriges export av kläder och livsmedel som åstadkommit under de senaste åren är till exempel intimt sammankopplade med kunskapsutveckling inom områden som design, kvalitet och marknadsföring. Sverige hör till världens mest FoU-intensiva länder idag, med FoU-investeringar som motsvarar omkring 4 procent av BNP, och fortsatta investeringar är nödvändiga för att behålla denna framstående position vilket också betonas av Globaliseringsrådet i dess första rapport, Ds 2007:38.
- Forskning och innovation är avgörande för företagens framtida konkurrenskraft och för framväxten av nya företag måste bygga på ett högt kunskapsinnehåll i exporten. Utredningen ansluter sig till forskningspropositionens inriktning av resurstillskott till områden där den svenska forskningen håller världsklass, samt till områden där det finns företag i Sverige som bedriver egen FoU-verksamhet och där de statliga insatserna stärker näringslivets konkurrenskraft. Utredningen betonar särskilt behovet att utnyttja delar av resurstillskottet för att stärka den behovsmotiverade forskningens omvandling till kommersiella lösningar genom fortsatt uppbyggnad av de svenska industriforskningsinstituten.
- Beskattningens effekter på företagens FoU bör undersökas. Det är önskvärt att svenska regler harmoniseras med vad som gäller i jämförbara länder.
- God tillgång på kvalificerad arbetskraft är ett nödvändigt villkor för att utveckla verksamheter med högt förädlingsvärde och en förutsättning för att både svenska och utländska multinationella företag ska lokalisera kvalificerad produktion till Sverige. I sammanhanget är det positivt att en Teknikdelegation skapats (Dir. 2008:96). I synnerhet delegationens uppdrag att öka intresset för och deltagandet i högskoleutbildningar inom matematik, naturvetenskap, teknik och informations- och kommunikationsteknik är betydelsefullt. Fortsatta satsningar på kvalificerad yrkesutbildning och högre utbildning är nödvän-

diga, med särskild betoning på program som utvecklas i samverkan mellan staten, utbildningsanordnarna och industrin.

- På områden där utbudet av kvalificerad arbetskraft är otillräckligt bör möjligheterna till arbetskraftsinvandring förbättras, vilket också uppmärksammats bland andra av Globaliseringsrådet (Legrain 2008, Marklund 2007). Den så kallade Kaki-utredningen (SOU 2006:87) rekommenderade en liberalisering av regelsystemet för arbetskraftsinvandring. En rekommendation som denna utredning ansluter sig till.
- God infrastruktur är en förutsättning för effektiv näringsverksamhet. De exempel som diskuterats i Kapitel 4 illustrerade några av kostnaderna för enskilda företag av svagheter i den fysiska infrastrukturen. Den infrastrukturproposition som presenteras under hösten 2008 innehåller bland annat satsningar på transportinfrastruktur med fokus på investeringar i regioner med störst tillväxtpotential. Utredningen ser stort värde av att även framtida infrastruktursatsningar ges ett tillväxt-, företags- och internationaliseringsperspektiv.
- På skatteområdet har de senaste årens reformprogram fokuserat på att reducera skillnader i beskattning mellan Sverige och omvärlden på områden där internationell skattekonkurrens kan vara betydelsefull. Fortsatta reformer bör inriktas på att öka incitamenten för att starta och driva växande företag.
- Det är viktigt att främjande och handelspolitik samordnas. Sverige har profilerat sig som ett frihandelsinriktat land, och arbetet med fortsatt handelsliberalisering och regelförenkling utgör en viktig del av främjandet, både på det globala, regionala och nationella planet.
- Sverige bör uppmuntra fortsatt handelsliberalisering inom ramarna för WTO – bland annat vore ett ryskt WTO-medlemskap av stort värde för svenska företag.
- Särskilda ansträngningar bör göras för att främja kunskapen om EU:s inre marknad och dess regelsystem bland svenska företag och svenska myndigheter, i enlighet med de förslag som presenterats i Kommerskollegium (2005).

7.3.2 Främjandets strategi och resurser

Främjandet utgör den inhemska näringspolitikens internationella dimension och bör bygga på en noggrann ekonomisk analys av förutsättningar och möjligheter på internationella marknader, samt ta hänsyn till strategier och målsättningar även inom andra politikområden.

Åtgärdsförslag

- Den viktigaste komponenten i Regeringskansliets främjandearbete bör vara utvecklingen av en internationaliseringsstrategi som integrerar näringspolitik, handelspolitiken och investeringsfrämjandet.
- Ett permanent Globaliseringsråd bör ges uppgift att skapa denna internationaliseringsstrategi för hur Sverige bäst ska ta tillvara på möjligheterna och möta utmaningarna i den internationella ekonomin. Ett framtida Globaliseringsråd bör vara placerat vid Statsrådsberedningen.
- Utöver strategisk planering, bör Regeringskansliet ansvara för resursallokering, samordning och utvärdering. Detta omfattar även kapacitet att formulera tydliga uppdrag för de myndigheter och organisationer som genomför främjandet. Utredningen rekommenderar att Regeringskansliet genomför de organisatoriska förändringar som är nödvändiga för att uppfylla dessa funktioner. Projektexportsekretariatet är en tillkommande funktion som behandlas nedan.
- Näringspolitiska prioriteringar inklusive de regionala tillväxtprogrammen och forsknings- och innovationspolitiken ska vägleda prioriteringar i internationaliseringsstrategin.
- God strategi förutsätter goda kunskapsunderlag. Bättre statistik om svenska företags utlandsverksamhet och tjänsteflöden i svenska företag är önskvärt för bättre framtida beslutsunderlag gällande ekonomisk politik, näringspolitik och främjande.
- Både forskningsresultat och erfarenheter från företag visar att främjandet ger positiva resultat i form av handel och investeringar. Därmed bör anslagsnivån till internationaliseringsfrämjandet upprätthållas på nuvarande nivå.

- Strategin för främjandet bör specificera vilka kunskapsområden som kan ingå i de satsningar som finansieras med offentliga medel.
- Geografiska prioriteringar är nödvändiga och bör omfatta (i) viktiga handelspartner, (ii) stora tillväxtmarknader och (iii) världsekonomiska centrum. Dessutom finns länder där särskilda ekonomiska och politiska skäl kan motivera främjarinsatser. Särskild vikt bör fästas vid insatser i stora biståndsländer och länder som är på väg att fasas ut ur det bilaterala biståndssamarbetet. Vidare bör den japanska marknaden, där den svenska exporten utvecklats anmärkningsvärt svagt under det senaste årtiondet, ges särskild uppmärksamhet.
- För att möjliggöra positiv samverkan är det önskvärt att Sverige-främjandets geografiska prioriteringar följer näringslivsfrämjandets prioriteringar.
- Internationaliseringsfrämjandet bör prioritera små och medelstora företag samt temporära exportörer, det vill säga företag som tidigare varit engagerade i export utan att lyckas etablera sig som permanenta exportörer.

7.3.3 Ett offentligt åtagande gentemot företagen

Exportfrämjandeinsatser avser att underlätta näringslivets internationalisering och sänka de trösklar som bromsar små och medelstora företags tillväxt på utländska marknader. Det är viktigt att tydligt slå fast vilken typ av offentliga insatser enskilda företag kan förvänta sig. Dessa sammanfattas i Tabell 7.1 nedan.

Tabell 7.1 Offentliga främjandetjänster

Basservice	Riktade satsningar
Näringspolitik och stöd till företagsutveckling	Informationsinsatser för små och medelstora företag (Exportrådet, kommuner och regioner*)
Grundläggande exportservice (Exportråd och ambassader)	Finansieringslösningar (Almi, EKN, SEK*)
Företagsinriktad affärsutveckling* (Exportråd, kommuner och regioner)	Marknadsföring av svenska kompetensområden på utländska marknader* (Exportråd och Utlandsmyndigheter)
Finansiering* (SEK och EKN)	Projektexport* (PES, Exportråd och Utlandsmyndigheter)

Problemlösning* (Utlandsmyndigheter)

Dörröppning* (Utlandsmyndigheter)

*Avgiftsfinansierat.

Åtgärdsförslag

- Basservice omfattar de insatser alla företag ska erbjudas. Inom näringspolitiken är det insatser för att stödja entreprenörskap och företagsutveckling; i dagens globaliserade omgivning bör den internationella dimensionen ses som en integrerad del av tillväxtstrategin i stort. Exportrådets och ambassadernas grundläggande exportservice finns också tillgänglig avgiftsfritt för alla företag. Utöver denna grundläggande service utför Exportrådet företagsspecifik affärsutveckling mot avgift. Alla företag har också möjlighet att vända sig till SEK och EKN för exportkrediter och exportkreditgarantier på kommersiella villkor. Vidare bör alla företag vid behov kunna få tillgång till assistans från utlandsmyndigheter för problemlösning och dörröppning. Dessa tjänster bör vara avgiftsbelagda.
- Dessutom bör det finnas ett antal riktade insatser för vissa typer av verksamheter, marknader och företag. Småföretagens internationalisering stöds genom subventionerade tjänster, såsom kompetensutveckling via Exportrådets regionala exportrådgivare och AffärsChansprojekt på olika destinationsmarknader. De främjarinsatser som genomförs på mesonivå för att marknadsföra utvalda svenska kunskapsområden på prioriterade marknader räknas också till denna kategori. Vidare ingår särskilda satsningar på projektexport, som också kan omfatta kvalificerat stöd för kontaktskapande och dörröppning.

7.3.4 Främjandets innehåll

I dagsläget saknas ett tydligt uppdrag för att skapa innehållet i sektorsfrämjandet på utländska marknader, med ett undantag: ISA marknadsför Sverige som en attraktiv lokalisering för investeringar. Utredningens uppfattning är att marknadsföringen av det svenska näringslivet utomlands är ett viktigt komplement till övriga delar av

export- och internationaliseringsfrämjandet, och att verksamheten på detta område bör utvecklas.

Åtgärdsförslag

- Insatserna bör så långt som möjligt utformas så att de främjar svenska kompetensområden snarare än enskilda företag.
- Utredningen rekommenderar att ansvaret för att samordna marknadsföringen av det svenska näringslivet bör fortsatt ligga inom Regeringskansliet. Detta omfattar strategisk planering, resursfördelning, uppdragsbeskrivningar och utvärdering.
- Regeringskansliet bör mer systematiskt ge främjandeorganisationer och myndigheter uppdrag att skapa innehållet i det främjande som förs ut genom utlandsmyndigheter, exportrådskontor och andra officiella kanaler. För att garantera ett företagsperspektiv och tillräckliga resurser bör kostnaderna delas mellan deltagande företagen eller branschorganisationerna och offentliga medel.
- Inom ett begränsat antal prioriterade marknader och sektorer finns utrymme för ett proaktivt främjande som bör utgå från exportrådskontor eller utlandsmyndigheter. Detta arbete ska inte enbart utföras på uppdrag av specifika svenska företag, utan också bevaka den lokala marknaden för att identifiera potentiella affärsmöjligheter för svenska företag. De specifika uppdrag som genomförs för enskilda företag bör vara avgiftsbelagda, men arbetet för att utveckla specifik branschkunskap bör vara offentligt finansierat. Utredningens uppfattning är att denna typ av främjande är särskilt viktigt på stora prioriterade marknader där utvecklingen av den svenska exporten varit relativt svag: i dagsläget kan detta till exempel gälla Japan och Kina.
- Mobilisera Sveriges tekniska och vetenskapliga attachéer som den del i främjandet av bilden av Sverige som en kunskapsnation. Ett främjandeuppdrag kan bidra till effektivare omvärldsbevakning genom att bidra till kontaktskapande. För att effektivt kunna uppfylla sin roll som förmedlare av kunskap till Sverige bör de på ett tydligare sätt identifieras som representanter för viktiga svenska kunskapsområden, med uppdrag att främja svenska företags och forskares internationalisering.

Erfarenheterna från Finland, där TEKES tekniska attachéer har ett tydligare främjandeuppdrag, tyder på att detta arbetsätt är effektivt.

- I förestående myndighetsreformer bör ansvaret för Sveriges tekniska attachéer överlåtas till en myndighet med tydlig koppling till spjutspetsområden inom forskning och företagande.
- Formerna för att överföra framgångsrika främjandesatsningar från en utländsk marknad till en annan bör utvecklas. Det innehåll som utvecklas för prioriterade sektorer och marknader bör utnyttjas effektivt, vilket innebär att insatserna i normalfallet bör genomföras på flera marknader. Program som utvecklats med utgångspunkt i behoven i prioriterade kunskapsområden och marknader bör kunna genomföras även på icke-prioriterade marknader.

7.3.5 Främjandet på hemmaplan

En av de största utmaningarna i verksamheten på hemmaplan rör samordningen av exportfrämjandet. Svårigheterna att överblicka de många insatser och aktörer som identifierades i Kapitel 6 är en indikation på de problem som möter småföretag som har ambitionen att exportera och som vill använda de insatser som det offentliga Sverige erbjuder. En starkare samordning och tydligare arbetsfördelning mellan aktörerna bör vara en absolut prioritet.

Åtgärdsförslag

- Utredningen konstaterar att den satsning på en virtuell one-stop-shop i form av *internationaliseringsguiden.se* som nyligen genomförts är ett föredömligt steg i rätt riktning, men att ytterligare insatser är önskvärda.
- Statliga insatser bör integreras med regionala initiativ. Det samarbete som etablerats inom ramarna för Business Region Göteborg och omfattar 13 kommuner i Göteborgsområdet är ett gott exempel. Statliga resurser till regionalt exportfrämjande bör styras till regioner som aktivt utvecklar integrerade program för internationaliseringsfrämjande anpassat till behoven hos företagen i regionen.

7.3.6 Företagsspecifikt främjande på utlandsmarknader

Exportrådet har idag ansvar för att förmedla exportkompetens och exportmarknadskunskap och Exportrådets utlandskontor representerar en styrka i svenskt behovsstyrt främjande. Dessa uppgifter kräver den kompetens och affärsinriktning som präglar Exportrådets verksamhet. Arbetet med att utveckla attraktiva former för Exportrådets företagsspecifika rådgivning bör fortsätta.

Åtgärdsförslag

- Den exportkompetens som förmedlas genom främjandet är i första hand inriktat på små och medelstora företag, och bör ingå i det offentliga främjandeuppdraget. Därmed bör tjänsterna vara avgiftsfria.
- Med undantag av grundläggande standardiserad information om specifika exportmarknader bör de tjänster som ingår i termen exportmarknadskunskap vara avgiftsbelagda.
- Exportrådets verksamhet omfattar både ett offentligt uppdrag och konsultverksamhet som bedrivs på kommersiella villkor. För att undvika oklarheter och ineffektivitet är det viktigt att det offentliga uppdraget formuleras på ett tydligt sätt och med väldefinierade mål som kan följas upp och utvärderas.
- Utredningen ser ett behov av att upprätthålla nuvarande anslagsnivå i det statliga uppdraget.
- Exportrådets främjandeverksamhet bör i större utsträckning samverka med andra främjandeorgan och i synnerhet samordnas med ISA:s marknadsföring av Sverige som investeringsland, för att möjliggöra ett effektivare utnyttjande av det informationsmaterial som produceras av ISA.
- Utredningen ser stor vikt av fortsatt fokus på små och medelstora företag i Exportrådets statliga uppdrag.

7.3.7 Utlandsmyndigheterna

Utlandsmyndigheternas arbete med främjande av företag med anknytning till Sverige är generellt sett effektivt och målinriktat.

Utredningen har dock identifierat tydliga skillnader mellan olika utlandsmyndigheter. För att stärka utlandsmyndigheternas främjande föreslår utredningen följande åtgärder.

Åtgärdsförslag

- Bredda rekryteringen till utlandsmyndigheternas främjartjänster för att trygga kompetensförsörjningen. I synnerhet bör framtida främjandesatsningar öppna för rekrytering av personer med önskvärd företags- och landkompetens även utanför Regeringskansliet.
- Utlandsmyndigheternas främjandeuppdrag bör tydliggöras. Främjandet är en central uppgift, och kapacitet för att agera som problemlösare och dörröppnare bör finnas på samtliga utlandsmyndigheter.
- Det är önskvärt att enhetliga rutiner för utlandsmyndigheternas debitering skapas. Exportrådets avgiftsbeläggning bör vara normerande. Rutinerna för debiteringen bör ses över för att minska tiden mellan utförd tjänst och resurstillskott för framtida främjandesatsningar.
- Utlandsmyndigheternas främjandeinsatser bör följas upp och utvärderas på ett systematiskt sätt. Vid inspektioner bör utvärdering av främjandet vara ett obligatoriskt inslag. I detta sammanhang bör inspektörerna instrueras att inhämta synpunkter från representanter för företag med anknytning till Sverige.
- Under 2005 genomfördes en särskild främjandesatsning som innebar att 30 nya främjartjänster placerades på utlandsmyndigheter. Utredningen anser att denna typ av tjänster bör ges ett tydligare uppdrag med inriktning på marknadsföringen av svenskt näringsliv på prioriterade marknader och inom för svenska företag viktiga tillväxtområden. De kunskapskrav som ställs på främjande av svenskt näringsliv och svenska kunskapsområden kräver mycket goda bransch- och landkunskaper. Rekryteringen till framtida främjartjänster bör breddas att även omfatta personer utanför Regeringskansliet för att möjliggöra rekrytering av personer med relevanta expertkunskaper.

7.3.8 Projektexportfrämjandet

Projektexportsekretariatet vid Regeringskansliet fyller en viktig funktion. Projektexportens kunder är stater eller mellan- och överstatliga organisationer. Ett offentligt åtagande för en dörröppnarfunktion avseende projektexportörer är viktigt.

Åtgärdsförslag

- Utredningen rekommenderar att Projektexportsekretariatets verksamhet koncentreras till den dörröppnarfunktion som motiverar sekretariatets placering vid Regeringskansliet.
- För att öka behovsstyrningen av Projektexportsekretariatets verksamhet rekommenderar utredningen att Projektexportsekretariatets arbete debiteras företagen som använder tjänsterna. Detta skulle öka behovsstyrningen av resursanvändningen. Dessutom skulle sekretariatets resursbas öka.
- Projektexportsekretariatet bör eftersträva placering av främjare inom de stora multilaterala utvecklingsorganisationerna med uppdrag att på tidiga stadier aktivt arbeta för svenska företags deltagande i projektexportaffärer.

7.3.9 Utvecklingssamarbetets roll

Det finns starka skäl för att rikta främjarinsatser till vissa av Sveriges nuvarande och tidigare biståndsländer. Många av de länder med vilka Sverige etablerat ett långsiktigt biståndspartnerskap har haft en relativt god ekonomisk utveckling under det senaste årtiondet, och det är önskvärt att sträva mot en normalisering av det bilaterala förhållandet, med ett större inslag av ömsesidigt gynnsam handel. Detta gäller i synnerhet några av de fall där det svenska bilaterala biståndet håller på att fasas ut (Utrikesdepartementet, 2007). I dessa länder är fortsatt svensk närvaro och utveckling av starkare handels- och investeringsrelationer viktiga steg för att inte försvaga de relationer som byggts upp under de senaste årtiondena. På många håll har biståndet dessutom skapat kunskaper och politisk goodwill som bör underlätta utvecklingen av kommersiella relationer.

Åtgärdsförslag

- Utredningen rekommenderar att särskilda medel görs tillgängliga för att främja handel mellan Sverige och vissa av de länder som fasas ut ur det bilaterala biståndssamarbetet.
- Utredningen uppskattar de insatser Sida gör för att stärka näringsliv och handelsförutsättningar i Sveriges partnerländer, och vill särskilt peka på möjligheterna att stärka partnerländernas exportfrämjandeorganisationer. I detta arbete bör Sida söka möjligheter att utnyttja den kompetens som byggts upp av Exportrådet. En viktig extern effekt av denna typ av samarbete är uppbyggnaden av svensk exportmarknadskunskap med inriktning på marknader som ofta upplevs som svårgenomträngliga. Dessa kunskaper är viktiga för att utveckla de bilaterala relationerna, men bidrar också till möjligheterna att bygga upp projektexport via de regionala och multilaterala utvecklingsorganisationerna.

7.3.10 Investeringsfrämjandet

Främjandet av utländska investeringar i Sverige utgör en viktig del av internationaliseringsfrämjandet. Utländska investerare för inte bara in kapital i Sverige utan också kunskap och kompetens som är viktigt för att stärka konkurrenskraften. Utredningen har visat att utlandsägda företag karakteriseras av högre förädlingsvärde, högre löner och större export än svenskägda icke-multinationella företag.

Utredningen uppskattar det arbete ISA gör i syfte att underlätta utländska nyinvesteringar i Sverige, samgåenden mellan svenska och utländska företag, samt etablering av strategiska allianser mellan svenska och utländska företag. ISA:s analyser av det svenska investeringsklimatet i ett komparativt perspektiv utgör också ett värdefullt underlag för reformer av den svenska näringspolitiken. Utredningen noterar dock att kopplingen mellan den svenska näringspolitiken och investeringsfrämjandet inte är tillräcklig.

Åtgärdsförslag

- För att understryka att investeringsfrämjandet utgår från den svenska näringspolitiken och avser att stärka konkurrenskraften

i det svenska näringslivet rekommenderar utredningen att ISA:s arbete för att främja utländska uppköp av svenska företag i huvudsak ska baseras på näringspolitiska prioriteringar eller efterfrågan från det svenska näringslivet.

- ISA:s verksamheten bör utgå från näringspolitiska prioriteringar.
- ISA bör öka andelen avgiftsbelagt investeringsfrämjande.
- Utredningen uppskattar kvaliteten på det informationsmaterial som utvecklas av ISA. Med en tydligare fokusering på sektorer som prioriteras i den svenska näringspolitiken kommer detta material vara än mer värdefullt för exportfrämjandet.

7.3.11 Importfrämjande

Goda importförutsättningar är nödvändiga för att möjliggöra specialisering och utveckla stark konkurrenskraft. Sverige ska vara öppet för import.

Åtgärdsförslag

- Sverige bör sträva efter att erbjuda goda villkor för utländska företag som önskar att sälja till svenska företag och konsumenter en öppen och väl fungerande inhemsk marknad är en grundförutsättning för att skapa långsiktigt konkurrenskraftiga företag som kan agera på den globala marknaden.
- Det är utredningens bedömning att offentliga medel i allmänhet inte ska användas för att aktivt främja utländska leverantörers export till den svenska marknaden. Undantaget rör utvecklingsländer, där exportfrämjande biståndsprogram är värdefulla komplement till övriga näringslivsfrämjande insatser och bör stödjas av det offentliga Sverige genom Sida.
- Import till Sverige bör stimuleras genom ett systematiskt arbete för att förenkla de regelsystem som kan försvåra import till Sverige. Kommerskollegium har en viktig uppgift för att trygga den öppenhet som krävs. Sverige bör inom ramen för EU verka för ytterligare liberalisering av den europeiska handelspolitiken.

- Exportrådet ska vara öppet för att ta uppdrag från svenska företag gällande inköp från utländska marknader.
- Det offentliga Sverige bör verka för att utländska exportråd etablerar verksamhet i Sverige och stödja deras arbete med att stimulera export till Sverige.

7.3.12 Kunskap i den offentliga sektorn

Sverige har en stor offentlig sektor i jämförelse med de flesta andra länder, och många verksamheter som skulle kunna konkurrensut-sättas genomföras idag inom ramarna för den offentliga sektorn. Detta gäller inte enbart utbildning och hälsovård, utan även verksamheter som är relaterade till stadsplanering, miljövård, energi, kommunikationer och övriga kollektiva tjänster. De kunskaper och den kompetens som idag finns i den offentliga sektorn kan ligga till grund för viktig svensk kunskapsbaserad export. Det finns en klar risk att Sverige kommer att tappa i framtiden om stora kompetens-områden inom den offentliga sektorn undantas från internationali-seringen.

Åtgärdsförslag

- Utredningen ser ett behov att bättre ta till vara kompetensen i den offentliga sektorn för export. Detta kan ske genom att verksamheter konkurrensutsätts eller privatiseras, men erfarenheterna från energisektorn antyder också att det finns en potential även på områden där den offentliga sektorn förblir huvudman.

Referenser

- Alvarez, R. (2007) "Explaining Export Success: Firm characteristics and spillover effects" *World Development*, vol. 35, no. 3, s. 377–393.
- Aghion, P., Harris, C., Howitt, P. och Vickers, J. (2001) "Competition, Imitation and Growth with Step-by-Step Innovation" *Review of Economic Studies*, vol. 68, no. 3, s. 467–492.
- Andersson, L. och Karpaty, P. (2007) "Offshoring and Relative Labor Demand in Swedish Firms" *Working Paper series*, no. 2007:5, Handelshögskolan vid Örebro universitet.
- Andersson, M., Löf, H. och Johansson, S. (2008) "Productivity and International Trade: Firm-level evidence from a small open economy" under utgivning i *Review of World Economics*.
- Andersson, T., Asplund, O. och Henrekson, M. (2002) *Betydelsen av innovationssystem: Utmaningar för samhället och för politiken*. VINNOVA, Stockholm.
- Andersson, T. och Friberg, D. (2005) *The Changing Impact of Globalisation: The Case of Sweden*. Invest in Sweden Agency, Stockholm.
- Antras, P. (2003) "Firms, Contracts, and Trade Structure" *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, no. 4, s. 1 375–1 418.
- Arthur D. Little (2007) *Oberoende översyn av Sveriges export- och investeringsfrämjande åtgärder*. Slutrapport till Utrikesdepartementet, 2007-06-08, Stockholm.
- Aubert, P. och Sillard, P. (2005) "Offshoring and Job Losses in French Industry" *INSEE Working Paper*, no. 3.
- Baldwin, R. E., Di Nino, V., Fontagne, L. G., De Santis, R. A. och Taglioni, D. (2008) "Study on the Impact of the Euro on Trade and Foreign Direct Investment" *European Economic and Monetary Union Working Paper*, no. 321.

- Barba Navaretti, G. och Castellani, D. (2004) "Investment Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals" *CEPR Discussion Paper*, no. 4284.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. och Levine, R. (2007). *A new database on the structure and development of the financial sector*. Uppdaterad 20071017. Världsbanken, Washington DC.
- Bergsten, C.F., Horst, T. och Moran, T.H. (1978) *American Multinationals and American Interests*. Brookings Institution, Washington, DC.
- Bergstrand, J.H. (1985) "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence" *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, no. 3, s. 474–481.
- Bergström, H. och Gergils, H. (2007) *Tre stora, tre små: biomedicin och innovationssystem i Kina, Indien, USA, Irland, Danmark och Finland*. SNS Förlag, Stockholm.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., och Schott, P. K. (2007) "Firms in International Trade" *NBER Working Paper* no. W13054.
- Birkinshaw, J. och Hagström, P. (2002) *The Flexible Firm: capability Management in Network Organizations*. Oxford University Press.
- Blanchard, O. och F. Giavazzi. (2003) "Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labour markets." *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, no. 3, s. 879–907.
- Blomström, M. (1990) "Competitiveness of Firms and Countries" i Dunning, J., Kogut, B. och Blomström, M. *Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations*, Lund University Press, Lund.
- Blomström, M., Lipsey, R.E. och Kulchucky, K. (1988), "US and Swedish Direct Investment and Exports" i Baldwin, R. (Red.) *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*. University of Chicago Press, Chicago.
- Boskin Commission (1996) "Toward A More Accurate Measure Of The Cost Of Living", rapport till Senatens Finanskommittee, Washington, DC.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E. och Levie, J. (2008) *Global Entrepreneurship Monitor 2007*. Babson och London Business School.

- Braconier, H. och Ekholm, K. (2000) "Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations" *Review of International Economics*, vol. 8, s. 448–461.
- Brainard, S. L. och Riker, D. A. (1997) "Are U.S. Multinationals Exporting U.S. Jobs?" *NBER Working Paper* no. W5958
- Brainard, S.L (1997) "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-Off between Multinational Sales and Trade", *American Economic Review*, vol. 87, s. 520–544.
- Braunerhjelm, P., red. (2001) *Huvudkontoren flyttar ut: om de svenska huvudkontorens betydelse för tillväxt och välbefinnande*. SNS Förlag, Stockholm.
- Braunerhjelm, P. och Oxelheim, L. (2000) "Does Foreign Direct Investment Replace Home Country Investment? The Effect of European Integration on the Location of Swedish Investment" *Journal of Common Market Studies*, vol. 38, s. 199–221.
- Braunerhjelm, P., Oxelheim, L. och Thulin, P. (2005), "The Relationship between Domestic and Outward Foreign Investment Revisited: The Impact of Industry-Specific Effects" *CESIS Electronic Working Paper* no. 35, Stockholm.
- Budgetpropositioner, 1999–2008.
- Burenstam-Linder, S. (1986) *The Pacific Century: Economic and Political Consequences of Asian-Pacific Dynamism*. Stanford University Press.
- Burenstam-Linder, S. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*. Wiley.
- Bäckström, U. (2008) "Regeringen jagar bort storföretag från Sverige" *Dagens Nyheter*, DN Debatt, 080815.
- Calmfors, L. (2008) "Kris i det svenska avtalssystemet?" *Ekonomisk debatt*.
- Carr, D. L., Markusen, J.R. och Maskus, K.E. (2001) "Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise" *American Economic Review*, vol. 91, no. 3, s. 693–708.
- Castellani, D. (2002) "Export behavior and productivity growth: Evidence from Italian manufacturing firms" i *Review of World Economics* vol. 138, no. 4, s. 605–628.
- Castellani, D. och Zanfei, A. (2003) "Technology Gaps, Inward Investments and Productivity of European firms" i *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 12, no. 6.
- Chédor, S., J.L. Mucchielli, and I. Soubaya (2002), "Intra-Firm Trade and Foreign Direct Investment: An Analysis of

- French Firms”, i Lipsey, R.E och Mucchielli, J.L. (Red.) *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade, and Technology*, Routledge, London and New York.
- Cheptea, A., Gaulier, G. och Zignago, S. (2005) “World Trade Competitiveness: A Disaggregated View by Shift-Share Analysis” *CEPII Working Paper* No 2005–23, CEPII, Paris.
- Comtrade. (2008) *United Nations Commodity Trade Statistics Database*. New York.
- Conway, P., Janod, V. och Nicoletti, G. (2005) ”Product market regulation in OECD Countries: 1998–2003” *OECD Economics Department Working Papers*, No. 419, OECD Paris.
- Crawford, A. (1998) ”Measurement biases in the Canadian CPI: An update?”, *Bank of Canada Review*, s. 38–56.
- Crinò, R. (2006) “Are U.S. White-Collar Really at Risk of Service Offshoring?” *CESPRI Working Papers* no. 183, Bocconi, Milano.
- Criscuolo, C. Haskel, J. E. och Martin, R. (2004) “Import Competition, Productivity, and Restructuring in UK Manufacturing” i *Oxford Review of Economic Policy* vol. 20, no. 3.
- Cunningham, A.W.F. (1996) ”Measurement Bias in Price Indexes: An Application to the UKs RPI”, *Bank of England Working Paper*, No. 47.
- Cuyvers L., Dumont M., Rayp G., Stevens K. (2002) ”Wage and employment effects in the EU of international trade with emerging economies” *University of Ghent Working paper*. No. 142.
- Danmarks regering. (2006) *Fremgang, fornyelse og tryghed Strategi for Danmark i den globale økonomi*. København.
- Danish Research Commission (2001), *Report from The Danish Research Commission*, Report no. 1 406, København.
- Demirgüç-Kunt, A. och Levine, R. (2008). ”Finance and Economic Opportunity” *World Bank Policy Research Working Paper*, no. 4 468, Washington DC.
- Dir. 2008:24. 2008. *Kommittédirektiv. En översyn av horisontella bestämmelser inom varu- och tjänsteområdet*. Beslut vid regeringssammanträde den 6 mars 2008.
- Dir. 2007:169. 2007. *Kommittédirektiv. Statliga finansieringsinsatser för nya, små och medelstora företag*. Beslut vid regeringssammanträde den 6 december 2007.
- Dir. 2008:96. 2008. *Kommittédirektiv. Teknikdelegation*. Beslut vid regeringssammanträde den 24 juli 2008.

- Ds 2007:38 (2007), "Kunskapsdriven tillväxt", rapport från Globaliseringsrådet.
- Ds 2008:10 (2008), "Insatser för att öka intresset för ingenjörsyrket", rapport från Globaliseringsrådet.
- Eaton, J. Kortum, S och Kramarz, F. (2004) "Dissecting Trade: Firms, Industries, and Export Destinations" *American Economic Review*, vol. 94, no. 2, s. 150–154.
- Economist. (2008) "Private education: The Swedish model" *The Economist*. 20080612.
- Ederer, P. (2006) *Innovation at Work: The European Human Capital Index*. The Lisbon Council Policy Brief.
- Edquist, C. (2002) *Innovationspolitik för Sverige – mål, skäl, problem och åtgärder*. Vinnova Forum VFI 2002:2, Stockholm.
- Edquist, C. och Hommen, L. (2008) *Small Country Innovation Systems: Comparing Globalisation, Change and Policy in Asia and Europe*. Edward Elgar Publishing.
- Ekholm, K. (2006) *Ordning och reda om outsourcing: Hur påverkar globaliseringen svensk ekonomi?* SNS Förlag, Stockholm.
- Ekholm, K. och Hakkala, K. (2005) "The Effect of Offshoring on Labor Demand: Evidence from Sweden" *IUI Working Paper* no. 654, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Europeiska kommissionen (2006) *Annual Innovation Policy Trends and Appraisal Report: Sweden 2006*. Enterprise Directorate, Bryssel.
- Europeiska Unionen (2007) *Roaming*. Special Eurobarometer 269/Wave 66.1. Bryssel.
- Eurostat (2008) Statistik över reala växelkurser. Bryssel.
- Eurostat och OECD (2007) *Eurostat community survey on ICT usage in households and by individuals*. Bryssel.
- Exportrådet (2007) *Redovisning av statens uppdrag till Exportrådet*. Stockholm.
- FA2007/1952/STAB. (2008) *Utvärdering av Regeringskansliets satsning på tillväxt och fördjupat EU-samarbete genom att förstärka utlandsorganisationen*.
- Faini, R., Falzoni, A.M., Galeotti, M., Helg, R. och Turrini, A.A. (1998) "Importing Jobs or Exporting Firms? A Close Look at the Labour Market Implications of Italy's Trade and Foreign Direct Investment Flows" *CEPR Discussion Papers* no. 2 033.
- Feenstra, R.C. och Hanson, G.H. (1996) "Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality" *NBER Working Paper* no. 5 424.

- Feenstra, R.C. och Hanson, G.H. (1999) "The Impact Of Outsourcing And High-Technology Capital On Wages: Estimates For The United States, 1979–1990" *The Quarterly Journal of Economics*.
- Feenstra, R.C., Markusen, J.R. och Rose, A.K. (2001) "Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternative Theories of Trade", *Canadian Journal of Economics*, vol. 34, no. 2, s. 430–447.
- Flam, H. och Nordström, H. (2007) "Euron och utrikeshandeln: Hur mycket handel förlorar Sverige årligen?" *Ekonomisk Debatt* no. 5.
- Flam, H. och Nordström, H. (2006) "Euro Effects on the Intensive and Extensive Margins of Trade". *CESifo Working Paper Series*, no. 1 881.
- FN (2005) *Core ICT Indicators*. Förenta Nationernas partnerskap för mätning av informations- och kommunikationsteknologi för utveckling.
- FN (2007a) *Standard International Trade Classification*. New York.
- FN (2007b) *UN Statistics Database*. Uppdaterad augusti 2007.
- Fontagné, L. and Pajot, M. (2002) "Relationships between Trade and FDI Flows within Two Panels of US and French Industries" i Lipsey, R.E. och Mucchielli, J.L. (Red.) *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade, and Technology*. Routledge, London and New York.
- Frank, R.H. och Freeman, R.T. (1978) *Distributional Consequences of Direct Foreign Investment*, Academic Press, New York.
- Frankel, J.A. (1997) *Regional Trading Blocs: In the World Economic System*, Institute of International Economics, Washington, DC.
- Fors, G. och Kokko, A. (2001) "Home Country Effects of FDI: Foreign Production and Structural Change in Home Country Operations" i Blomström, M. och Goldberg, L. (Red) *Topics in Empirical International Economics: A Festschrift in Honor of Bob Lipsey*. University of Chicago Press, Chicago.
- Företagarna och Swedbank. (2008) *Småföretagsbarometern. En rikstäckande undersökning om småföretagarnas uppfattningar och förväntningar om konjunkturen*. Våren 2008.
- Goldman Sachs. (2007) *BRICs and Beyond*. Goldman Sachs Global Economics Group.

- Greenaway, D, och Kneller, R. (2007) "Exporting, Agglomeration and Productivity" i *European Economic Review*, vol. 52, s. 919–939.
- Gripsrud, G. (1990) "The determinants of export decisions and attitudes to a distant market: Norwegian fishery exports to Japan" *Journal of International Business Studies*, vol. 21, s. 469–485.
- Grossman, G.M. och Helpman, E. (2003) "Outsourcing versus FDI in industry equilibrium" *Journal of the European Economic Association*, no. 1 s. 317–327.
- Gustavsson, P. (2004), "Effekter av näringslivets internationalisering på forskning och utveckling", Kap. 5 i *Näringslivets internationalisering. Effekter på sysselsättning, produktivitet och FoU. ITPS A2004:14*.
- Gustavsson, P. och Kokko, A. (2003) "Sveriges konkurrens fördelar för export och multinationell produktion", Bilaga 6 till LU 2003 (SOU 2003:45), Finansdepartementet, Stockholm.
- Holger G., Hijzen, A. och Hine, R. C. 2005. "International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom" *Economic Journal, Royal Economic Society*, vol. 115, no. 506, pages 860–878.
- Hagsten, E., Karpaty, P. och Svanberg, S. (2007) "Effects on Productivity from Swedish Offshoring", mimeo, Örebro Universitet.
- Hakkala, K. (2003) *Essays on Restructuring and Production Decisions in Multi-Plant Firms*, EFI, Handelshögskolan i Stockholm.
- Hakkala, K. and Kokko, A. (2000) "Sverige i en globaliserad ekonomi", i Södersten, B. (Red.) *Marknad och politik*, SNS Förlag; Stockholm.
- Hakkala, K., Heyman, F. och Sjöholm, F. (2008) "Arbetsmarknadseffekter av utländska direktinvesteringar", underlagsrapport nr 16 till Globaliseringsrådet, Stockholm.
- Handels- och industriministeriet (2005) *Nationell energi- och klimatstrategi*. Helsingfors, Finland.
- Head, K. och Ries, J. (2001) "Overseas Investment and Firm Exports" *Review of International Economics*, vol. 9, no. 1, s. 108–22.
- Heckscher, E.F. (1931) *Industrialism: den ekonomiska utvecklingen 1750–1914*. Stockholm: Norstedt & Söner.

- Helpman, E. (1981) "International trade in the presence of product differentiation, economies of scale, and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach" *Journal of International Economics*, vol. 11, s. 305–340.
- Henrekson, M. (1996) *Företagandets villkor – Spelregler för sysselsättning och tillväxt*. SNS Förlag, Stockholm.
- Henrekson, M. och Stenkula, M. (2007) "De medelstora företagens utveckling i Sverige efter 1990-talskrisen", *Arbetsmarknad & Arbetsliv*, årg. 13, nr 1.
- Henrekson M. och Stenkula, M. (2006) "Företagsstruktur och nyföretagande i Sverige" Expertrapport till Kris- och framtidskommissionen, Svenskt Näringsliv.
- Henreksson, M. (2007) "Företagande och tillväxt i Sverige" i Hultkrantz, L. och Tson Söderström, H. (Red.) *Marknad och Politik* (7:e upplagan), SNS Förlag, 2007.
- Holm, M. (2008) *Ekonomiska relationer Sverige – Japan*. Promemoria Sveriges Ambassad i Tokyo, 080903.
- Horst, T. (1974) "American Exports and Foreign Direct Investments", *Discussion Paper* no. 362, Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, MA.
- IMF (2008) *IMF Primary Commodity Price Indices*. Uppdaterad 2008-08-08.
- Industrikommittén (2007) *Inför Forsknings- och Innovationspropositionen 2008 – Industrikommitténs förslag*.
- Industrins Ekonomiska Råd (2006) "Globaliseringen och den svenska industrin: Effekter och framtidsutsikter" *Rapport av Industrins Ekonomiska Råd*, Stockholm.
- ITPS (2002) "Svenskägda koncerner med verksamhet i utlandet 2000", S2002:006, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- ITPS (2005) "Konkurrenskraft of "Terms of Trade"", regleringsbrevsuppdrag nr 3, Dnr 1-010-2005/0053, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- ITPS (2007) "Utländska företag 2006", S2007:005, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- ITPS (2008) "Svenska koncerner med dotterbolag i utlandet 2006", S2008:003, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- Jakobsson, U. och Håkansson, C. (2006) "Utvecklingen av svenskt terms of trade" Rapport för Svenskt Näringsliv, Stockholm.
- Jakobsson, S. (2008) *Framförande vid seminarium: Avfalls- och återvinningsdagen*, Sopoperan, Halmstad, 9 september 2008.

- Johanson, J. och Vahlne, J-E. (1977) "The Internationalization Process of the Firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments" *Journal of International Business*. vol. 8, no. 1, s. 23–32.
- Johansson, Å., Heady, C., Arnold, J., Brys, B. och Vartia, L. (2008) "Tax and Economic Growth" OECD *Economics Department Working Paper*, No. 620.
- Karlsson, C. och Nyström, K. (2007) *Nyföretagande, näringslivsdynamik och tillväxt i den nya världsekonomin*. Underlagsrapport nr 5 till Globaliseringsrådet.
- Kokko, A. (2002) "FDI and the Structure of Home Country Production" i Bora, B. (Red.) *Foreign Direct Investment: Research Issues*, Routledge, London and New York.
- Kokko, A. (1998), "Asienkrisen: många likheter med den svenska krisen", *Ekonomisk Debatt*, vol. 27, no 2, 1999, 81–92.
- Kommerskollegium (2008) "The relationship between international trade and foreign direct investments for Swedish multinational enterprises". *Kommerskollegiums skriftserie*: 2008:3.
- Kommerskollegium (2005) "Europa – ja men hur?" Yttrande Dnr 100-172-2004.
- Konings, J. och Murphy, A. (2001) "Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign Ones? Evidence from European Firm Level Panel Data" *CEPR Discussion Papers* no. 2972.
- Konjunkturinstitutet (2004) "Varför har bytesförhållandet försämrats under de senaste 10 åren?", i *Konjunkturläget augusti 2004*, Konjunkturinstitutet, Stockholm.
- Konjunkturinstitutet (2005) "Produktivitet och löner till 2015", specialstudie nr 6, Konjunkturinstitutet, Stockholm.
- Konjunkturinstitutet (2007) *Lönebildningsrapporten*. Konjunkturinstitutet, Stockholm.
- Konkurrensverket. (2008) *Väl fungerande marknader för ett konkurrenskraftigt Sverige – om regelformuleringar och offentlig näringsverksamhet*. Konkurrensverkets rapportserie 2008:02.
- Knack, S. och Keefer, P. (1997) "Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation" *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 4.
- Kravis, I.B. och Lipsey, R.E. (1982), "The Location of Overseas Production and Production for Export by US Multinational Firms" *NBER Working Paper* no. 482.

- Kravis, I. and Lipsey, R.E. (1988) "The Effect of Multinational Firms Foreign Operations on Their Domestic Employment" *NBER Working Paper* no. 2 760.
- Krugman, P. R. och Obstfeld, M. (2008) *International Economics: Theory and Policy*. 8:e utgåvan. Addison Wesley.
- Krugman, P. (1980) "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade" *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 70, no.5, s. 950–59.
- Lazear, E. P. (2004) "Balanced Skills and Entrepreneurship" *American Economic Review*, vol. 94, no. 2.
- Lederman, D. Olarreaga, M. och Payton, L. (2006) "Export promotion agencies : what works and what doesn't." *World Bank Policy Research Working Paper* No. 4044.
- Legrain, P. (2008), "Is free migration compatible with a European style welfare state?", underlagsrapport nr 11 till Globaliseringsrådet.
- Levine, R. (2005) "Finance and Growth: Theory and Evidence" i Aghion, P och Durlauf, S. (Red.) *Handbook of Economic Growth*. Elsevier, Amsterdam.
- Lipsey, R.E. (2004) "Home and Host Country Effects of FDI", i Baldwin, R.E. och Winters, L.A. (Red.) *Challenges to Globalization*, University of Chicago Press, Chicago.
- Lipsey, R.E., E. Ramstetter and M. Blomström (2000a), "Outward FDI and Parent Exports and Employment: Japan, the United States and Sweden", *Global Economy Quarterly*, 1, 285–302.
- Lipsey, R.E., Ramstetter, E. och Blomström, M. (2000b) "Japan's Exports and Affiliates of Japanese Multinational Corporations 1986–1995", i *Institute for International Trade and Investment, Analytical Research Based on Data from the Japanese Survey of Overseas Business Activities*, Institute for International Trade and Investment, Tokyo.
- Lipsey, R.E. och Weiss, M.Y. (1981) "Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries" *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, 488–494.
- LO. (2008) *Förhandlingar om huvudavtalet ska förstärka kollektivavtalsmodellen*. Pressmeddelande, 2008-05-07.
- Mankiw, N.G. och Swagel, P. (2006) "The Politics and Economics of Offshore Outsourcing" *NBER Working Paper* no. W12398.

- Marklund, G. (2007), "Globaliseringen och konkurrensen om kunskapsintensiva jobb", underlagsrapport nr 2 till Globaliseringsrådet.
- Mattila, L. och Strandell, A.C. (2006) "Att definiera och mäta flytt av produktion", A2006:005, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- Mattoo, A., Stern, R.M. och Zanini, G. (2007) *A Handbook of International Trade in Services*. Oxford University Press.
- McFadden, D. (1974) "Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behavior" i Zarembka, I P. (Red.) *Frontiers in Econometrics*, 105–142, Academic Press: New York.
- Merton, R.C. och Bodie, Z. (1995) "A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment" i *The Global Financial System: A Functional Perspective*. Red. Dwight B. Crane m.fl., Boston, MA: Harvard Business School Press.
- N2007/7152/RT (2007) *En nationell strategi för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning 2007–2013*. Bilaga 1 till regeringsbeslut den 6 september nr I 6.
- Naughton, B. (2007) *The Chinese Economy: Transitions and Growth*. The MIT Press.
- Nicoletti, G. och Scarpetta, S. (2003) "Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence." *Economic Policy*. No. 36, s. 9–72.
- Nitsch, V. och Pisu, M. (2008) "Scalpel, Please! Dissecting the Euro's Effect on Trade" ETH Zurich and National Bank of Belgium.
- Nitsch, V. (2007) "State Visits and International Trade" *Hong Kong Institute for Monetary Research Working Paper No. 3/2007*.
- Norbäck, P.-J. (2001) Multinational Firms, Technology and Location", *Journal of International Economics*. vol. 54, s. 449–469.
- Nordström, Håkan. (2005). *Handelspolitisk lägesrapport 2005:1. Ny väg för svensk export?* Stockholm: Kommerskollegium.
- Näringsdepartementet (2008) *Så skapar regeringen ett bättre företagsklimat*. Näringsdepartementet.
- OECD (1994) *The OECD Jobs Study 1994*. Paris.
- OECD (2003) "Analysis of the links between transport and economic growth" Working Party on National Environmental Policy, Working Group on Transport, Project on Decoupling Transport Impacts and Economic Growth, Paris.

- OECD (2006) *The Ladder of Competitiveness: How to Climb it*. OECD Development Studies. Paris.
- OECD (2007a) *Education at a Glance 2007*. OECD, Paris.
- OECD (2007b) *Staying Competitive in the Global Economy – Moving up the value chain*. OECD, Paris.
- OECD (2007c) *Taxing Wages 2007*. OECD, Paris.
- OECD (2007d) "Sweden", *OECD Economic Surveys*, Vol. 2007/4, OECD, Paris.
- OECD (2008a) *Produktivitetsdatabas*. OECD, Paris.
- OECD (2008b) "Research and Development: Going Global." OECD Policy Brief. Juli 2008. OECD, Paris.
- OECD (2008c) *Statistisk databas*. OECD, Paris.
- OECD och Eurostat (2007) *Community Survey on ICT usage in households and by individuals*. Paris och Bryssel.
- Ohlin, B. (1933) *Interregional and International Trade*.
- O'Neill, J., Wilson, D., Purushothaman R. och Stupnytska, A. (2005). "How Solid are the BRICs?" *Goldman Sachs Global Economics Paper* No. 134.
- Paija, L. (2001) *Finnish ICT Cluster in the Digital Economy*. The Research Institute of the Finnish Economy Publisher: Taloustieto Oy 2001.
- Productivity Commission (2002) *Offshore Investment by Australian Firms: Survey Evidence*. Australian Productivity Commission, Melbourne.
- Rajan, R.G. och Zingales, L. (1998) "Financial Dependence and Growth." *American Economic Review*. vol. 88, no. 3, s. 559–586.
- Regeringen (2008) *Regeringens handelspolitiska deklARATION 2008*. Presenterad i riksdagen den 4 mars 2008.
- Regeringskansliet (2008) "Storsatsning på forskning." *Promemoria inför 2008 års forskningspolitiska proposition*.
- Ricardo, D. (1817) *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray.
- Romanainen, J. (2001) "The Cluster Approach in Finnish Technology Policy." Pp. 377–388 i Bergman, E. M., den Hertog, P. och Charles, D. (Red.) *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation Systems*. OECD Proceedings.
- Rose, A.K. (2000) "One Money, One Market: The Effect of Common Currencies on Trade" *Economic Policy*. no. 30 s. 7–45.

- Rose, A. (2007) "Foreign Service and Foreign Trade". *The World Economy*. vol. 30, no.1, s. 22–38.
- Rothschild, M. och Stiglitz, J. (1976) "Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information" *Quarterly Journal of Economics* vol. 90, s. 629–649.
- Sandgren, P. och Perez, E. (2006) *Innovationsinriktad samverkan – En rapport om kunskapsöverföring mellan näringsliv och akademi i Sverige*. Vinnova Analys VA 2006:03, Stockholm.
- Scocco, S. (2008) *ITPS mått på konkurrenskraft*. Tillväxtpolitisk utblick, no. 1.
- Scocco, S. (2007) "Sveriges konkurrenskraft: Att mäta och förstå nationell konkurrenskraft", A2007:002, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- Segura-Cayuela, R. och Vilarrubia, J. M. (2008) "The effect of Foreign Service on Trade Volume and Trade Partners" *Banco de Espana Working Paper Series*. No. 0808.
- Shiratsuka, S.I. (1999) "Measurement errors in Japanese Consumer Price Index" *Federal Reserve Bank in Chicago Working Paper*.
- Sinn, H.W. (2005). *Die Basar Ökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?* Econ-Verlag, Berlin.
- Skr. 2005/06:23 (2005) *Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning*. Statsrådsberedningen, Stockholm.
- Skr. 2006/07:23 (2006) *Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning 2006–2008*. Statsrådsberedningen, Stockholm.
- SOU 1981:43. *De internationella investeringarnas effekter*. Liber Förlag, Stockholm.
- SOU 1981:33 *Effekter av investeringar utomlands*. Liber Förlag, Stockholm.
- SOU 1983:16. *Sysselsättningsstrukturen i industriella företag*. Liber Förlag, Stockholm.
- SOU 1991:3. *Statens roll vid främjande av export*. Stockholm.
- SOU 1993:84 *Innovationer för Sverige*. Stockholm.
- SOU 2006:87. *Arbetskraftsinvandring till Sverige – förslag och konsekvenser*. Fritzes, Stockholm.
- SOU 2007:58 *Hamnstrategi – strategiska hamnoder i det svenska godstransportsystemet*. Fritzes, Stockholm.
- Stein, P. (2007) "Världsekonomin nya tillväxtmarknader – underskattad potential för svenska företag" *Swedfund Skriftserie*. Stockholm.

- Stiglitz, J.E. (1987) "The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price" *Journal of Economic Literature*, vol. 25, no. 1, s. 1–48.
- Stobaugh, R.B. och Hayes, R.H. (1976) *Nine Investments Abroad and Their Impact at Home: Case Studies on Multinational Enterprise and the U.S. Economy*. Boston: HBS Division of Research.
- Sundin, A. och Sundqvist, S-I. (2001). *Ägarna och makten i Sveriges börsföretag*. Stockholm: SIS Ägarservice AB.
- Sutton, J. (1986) "Vertical Product Differentiation: Some Basic Themes", *American Economic Review*, vol. 76, s. 393–398.
- Svensson, R. (1996), "Effects of Overseas Production on Home Country Exports: Evidence Based on Swedish Multinationals", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 132, s. 304–29.
- Swedenborg, B., Johansson-Grahn, G. och Kinnwall, M. (1988) *Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1960–1986*, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Swedenborg, B. (1979) *The Multinational Operations of Swedish Firms*, Almqvist & Wicksell International, Stockholm.
- Swedenborg, B. (1982) *Svensk industri i utlandet. En analys av drivkrafter och effekter*, Industrial Institute for Economic and Social Research, Stockholm.
- Swedenborg, B. (1985) "Sweden" i Dunning, J. (Red.) *Multinational Enterprises, Economic Structure, and International Competitiveness*, Wiley, London.
- Swedfund (2008) *Årsredovisning 2007*. Stockholm.
- Södersten, B. (1978) *Internationell ekonomi*, Rabén & Sjögren; Stockholm.
- Teknikföretagen (2008) *Lönebildning 2010 – nya förutsättningar för konkurrenskraft*. Stockholm: Teknikföretagen.
- Triplett, J. (2004) *Handbook on Hedonic Indexes and Quality Adjustments in Price Indexes: Special Application to Information Technology Products*, STI Working Paper 2004/9, OECD, Paris.
- Utrikesdepartementet (2007) *Ett fokuserat bilateralt utvecklings-samarbete*. Utrikesdepartementet, 27 augusti.
- UNCTAD (2007) *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and development*. Genève.
- US Tariff Commission (1973) "Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for US Trade and

- Labor” *Report to the U.S. Senate Committee on Finance*, Washington, DC.
- Veckans Affärer (2007) *Sveriges 500 största bolag*. Publicerad 2007-10-11.
- Vernon, R. (1966) “International Investment and International Trade in the Product Cycle” *Quarterly Journal of Economics*, vol. 2, s. 190–207.
- Världsbanken (2007) *Africa Development Indicators 2007*. Washington DC.
- Världsbanken (2008a) *Doing Business 2009*. Washington DC.
- Världsbanken (2008b) *World Development Indicators*. Washington DC.
- Världsbanken (2008c) *World Trade Indicators*. Washington DC.
- Wagner, J. (2007) ”Productivity and Size of the Export Market: Evidence for West and East German Plants, 2004” i *IZA Discussion Paper* no. 2661.
- Wallen, F. och Juth, P. (2006) *Den svenska konkurrenskraftens solstrålar och mörka moln*. Svenskt Näringsliv. Stockholm.
- Westermarck, A. (2008) ”Lönebildningen i Sverige 1966–2009.” *Rapport till Finanspolitiska rådet 2008/6*. Stockholm: Finanspolitiska rådet.
- WTO (2008) *Statistics Database*. Geneve.
- Wigren, C. (2003) *The Spirit of Gnosjö – The Grand Narrative and Beyond*. JIBS Dissertation Series No. 17, Internationella Handelshögskolan i Jönköping.
- Wim Kok gruppen (2004) *Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and employment*. Bryssel: Report from the High Level Group chaired by Wim Kok.
- Wolf, M. (2004) *Why Globalization Works*, Yale University Press, New Haven.
- Zander, U. (1991) *Exploiting A Technological Edge – Voluntary and Involuntary Dissemination of Technology* Institute of International Business, Stockholm School of Economics, Stockholm.

Kommittédirektiv



Den svenska exportens utveckling

Dir.
2007:101

Beslut vid regeringssammanträde den 5 juli 2007

Sammanfattning av uppdraget

En särskild utredare ska undersöka om Sverige tappat marknadsandelar i varuexporten jämfört med våra konkurrentländer samt hur Sveriges bytesförhållande utvecklats. Om utredaren kommer fram till att Sverige har tappat marknadsandelar ska utredaren analysera orsakerna till det. En analys ska även göras av utvecklingen inom tjänsteexporten. Vidare ska utredaren bedöma effekterna av utvecklingen för svensk ekonomi och samhällsutveckling. Utredaren ska lämna förslag till åtgärder och på prioriteringar bland dessa åtgärder. Om förslagen innebär en kostnadsökning eller intäktsminskning ska utredaren även föreslå finansiering. Utredarens arbete ska bedrivas i samråd med Globaliseringsrådet. Utredaren ska redovisa uppdraget till regeringen senast den 1 april 2008.

Bakgrund

Den svenska exporten har under de senaste åren ökat såväl värdemässigt som volymmässigt; under 2006 var värdeökningen 12 %. Trots detta finns tecken som tyder på att det finns underliggande problem för Sverige som exportnation. Flera studier visar att Sverige halkar efter jämförbara konkurrentländer när det gäller marknadsandelar i varuexporten. Samtidigt kan man se en positiv utveckling när det gäller tjänsteexporten.

En studie från Kommerskollegium (Handelspolitisk lägesrapport 2005:1, "Ny vår för svensk export?") visar att de svenska varuproducerande företagen kontinuerligt tappar marknadsandelar i världen. Sveriges världsmarknadsandel har sjunkit från 2,1 % 1970 till

1,3 % i nuläget, d.v.s. ett fall med 38%. Under denna period har världshandeln ökat kraftigt och nya aktörer såsom Kina och de östeuropeiska länderna har expanderat sin export, vilket automatiskt leder till krympande marknadsandelar för andra exportörer. Enligt Kommerskollegium har Sverige dock gjort sämre ifrån sig – på nästan alla varuområden – än våra västeuropeiska grannländer. Det gäller på hela världsmarknaden, men också inom Europa som traditionellt är Sveriges viktigaste marknad. För jämförbara exportländer såsom Tyskland och Finland är bilden bättre än för Sverige.

Exportrådet gjorde en omfattande undersökning 2006 som visade att Sverige under de senaste tio åren tappat mer marknadsandelar av varuexporten än något annat västeuropeiskt land. Det handlar om en minskning på omkring 13 %, samtidigt som andelarna av världshandeln för länder såsom Tyskland, Irland, Österrike och Danmark minskat i långt mindre utsträckning. Däremot har Sveriges andel av tjänsteexporten under samma period ökat med 25 %. Endast två länder har bättre utveckling på detta område.

För att kunna följa hur utrikeshandelns bidrag till vårt välstånd förändras är det viktigt att se både på volym- och värdeutvecklingen. Sverige har under den senaste 10-årsperioden haft en god utveckling av exportvolymen, medan exportpriserna utvecklas sämre. Det har medfört att det s.k. bytesförhållandet, dvs. förhållandet mellan export- och importpriser, har försämrats sedan 1990-talets början. En given importvolym måste alltså betalas med en allt större exportvolym. Branscher med snabb teknik- och produktivitet utveckling har ofta en svag prisutveckling för branschens färdigvaror.

Behovet av en utredning

För ett litet exportberoende land som Sverige är frågorna om det svenska näringslivets internationella konkurrenskraft centrala. Konkurrenskraft beror framför allt av produktivitet utvecklingen i landet. Utrikeshandeln, såväl export som import, är av stor betydelse för produktivitet utvecklingen, tillväxt och välfärd i Sverige. Sverige är mycket beroende av exporten som utgör över 50 % av BNP. Samtidigt är Sverige mycket beroende av ett fåtal storföretags framgångar eftersom det endast är tio stora företag som står för 40 % av landets export. Hundra företag svarar för två tredjedelar av exporten. Därmed blir Sverige känsligt för enskilda företags

framgångar och motgångar, deras framgång i produktutveckling, uppköp, samt beslut att förlägga produktion utanför Sverige.

De finns därför anledning att närmare analysera utvecklingen och överväga om åtgärder kan anses motiverade mot bakgrund av utvecklingen av Sveriges internationella marknadsandelar och bytesförhållanden.

Uppdraget

Varuexporten

Utredaren ska fördjupa analysen som presenteras i de ovan nämnda studierna från Kommerskollegium och Exportrådet om de förlorade marknadsandelarna. Intressant i detta sammanhang kan vara internationella analyser (t.ex. från OECD) samt andra relevanta analyser, t.ex. från Institutet för tillväxtpolitiska studier och långtidsutredningarna. Fokus ska ligga på utvecklingen under den senaste 10-års-perioden.

I den fördjupade analysen bör utredaren närmare studera utvecklingen av marknadsandelarna i olika branscher och på olika delar av världsmarknaden. Vidare bör utredaren överväga möjligheten att försöka fördela tappet i marknadsandelar i olika delkomponenter. En jämförelse av exporten fördelat på olika teknikintensitet (t.ex. med OECD:s klassificering) är relevant i utredningen. Analysen ska omfatta den svenska branschstrukturen, storleksfördelningen av företag samt den ökande utlandsproduktionen av svenska företag.

En central del i utredningen är att försöka förklara orsakerna till utvecklingen av svensk export. Utredaren ska undersöka om exportföretagens beslut om var varor ska produceras fattas på ett annat sätt i Sverige än i liknande länder samt hur besluten påverkas av förhållandena på den svenska och europeiska hemmamarknaden (t.ex. vad gäller storlek och konkurrenssituation).

I uppdraget ingår det också att ta kontakt med företag i alla relevanta storleksklasser för att inhämta deras synpunkter på bl.a. exportutvecklingen och vilka faktorer som de uppfattar som centrala för ökad utrikeshandel. Företagens uppfattning om utvecklingen avseende svensk export och om insatser för handels- investerings- och Sverigefrämjande ska beaktas i analysen.

Vidare ska utredaren bedöma effekterna av förlorade marknadsandelar i varuexporten för svensk ekonomi och samhällsutveckling, exempelvis genom att undersöka om ökad tjänsteexport kompenserar för de förlorade marknadsandelarna i varuexporten. En analys av utvecklingen av tjänsteexporten ska, där det är möjligt, göras parallellt med analysen av varuexporten. En jämförelse med våra viktigaste konkurrentländer är relevant i sammanhanget. Särskilt intressant är en jämförelse med andra små öppna länder som de nordiska länderna, Nederländerna, Belgien, Österrike och Schweiz.

Bytesförhållandena

Utredaren ska analysera de uppgifter som framkommit i bl.a. Konjunkturinstitutets rapport ”produktivitet och löner till 2015” att bytesförhållandena försämrats och att importpriserna ökat mer än exportpriserna. Andra rapporter som utredaren bedömer relevanta i sammanhanget ska inkluderas i denna analys. Utredaren ska försöka förklara orsakerna till de försämrade bytesförhållandena genom att exempelvis analysera utvecklingen i olika branscher. Faktorer som kan belysas ifall de bedöms ha betydelse i frågan är produktivitetens utvecklingen, teknikintensiteten i exporten, råvarornas betydelse för svensk export och transparensen på råvarumarknaderna, oljeprisökningar, växelkurs, forskning och utveckling och dess koppling till utveckling av nya produkter samt utbildningens betydelse.

Vidare ska utredaren bedöma effekterna av de försämrade bytesförhållandena för svensk ekonomi och samhällsutveckling. En jämförelse med våra viktigaste konkurrentländer är relevant.

Förslag till åtgärder

Om det är motiverat ska utredaren lämna de förslag till åtgärder som kan anses lämpliga mot bakgrund av det som utredaren kommit fram till när det gäller förlorade marknadsandelar och försämrade bytesförhållanden. Åtgärdsförslagen bör ges en prioritetsordning. Om förslagen innebär en kostnadsökning eller intäktsminskning ska utredaren även föreslå finansiering.

Regeringen har inrättat ett globaliseringsråd. Rådet ska bland annat analysera Sveriges styrkefaktorer och svagheter i ett globalt

perspektiv och föreslå åtgärder som, med en bred definition, ökar Sveriges konkurrens- och attraktionskraft. Utredarens uppdrag enligt dessa direktiv är mer specifikt och bör bedrivas i samråd med Globaliseringsrådet.

Utredaren ska redovisa uppdraget senast den 1 april 2008.

(Utrikesdepartementet)

Kommittédirektiv



Tilläggsdirektiv till utredningen om den svenska exportens utveckling (UD 2007:02)

Dir. 2007:124

Beslut vid regeringssammanträde den 11 oktober 2007

Förlängd tid för uppdraget

Med stöd av regeringens bemyndigande den 5 juli 2007 (dir. 2007:101) tillkallade det statsråd som har till uppgift att föredra ärenden om utrikeshandel en särskild utredare med uppdrag att analysera utvecklingen avseende svensk export. Utredaren ska enligt direktivet redovisa uppdraget senast den 1 april 2008. Utredningstiden förlängs. Utredningen skall redovisa sitt uppdrag senast den 1 september 2008.

(Utrikesdepartementet)

Exportmarknadsandelar, varuexporten, Sverige och referensländerna, 1995–2006

EU-15												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,014	0,014	0,014	0,013	0,013	0,012	0,013	0,013	0,014	0,013	0,013	0,013
Finland	0,011	0,010	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,010	0,010	0,010	0,010
Kanada	0,008	0,007	0,007	0,007	0,007	0,008	0,007	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006
Nederländerna	0,074	0,075	0,072	0,072	0,070	0,072	0,068	0,067	0,070	0,071	0,071	0,070
Norge	0,017	0,019	0,018	0,014	0,014	0,019	0,017	0,016	0,019	0,020	0,022	0,023
Schweiz	0,028	0,027	0,025	0,026	0,025	0,022	0,023	0,022	0,022	0,021	0,021	0,020
Storbritannien	0,079	0,082	0,084	0,082	0,081	0,081	0,079	0,076	0,069	0,065	0,064	0,061
Sverige	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,021	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,019
Tyskland	0,192	0,182	0,172	0,175	0,173	0,162	0,165	0,170	0,177	0,177	0,171	0,166
USA	0,073	0,075	0,083	0,084	0,081	0,085	0,083	0,074	0,066	0,062	0,058	0,058
Österrike	0,017	0,017	0,016	0,017	0,017	0,016	0,017	0,018	0,018	0,018	0,017	0,017

Tyskland												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,019	0,019	0,018	0,016	0,016	0,016	0,016	0,017	0,017	0,016	0,016	0,014
Finland	0,011	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,012	0,012	0,010	0,010	0,012	0,011
Kanada	0,008	0,007	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,004	0,004	0,005
Nederländerna	0,088	0,088	0,080	0,078	0,077	0,088	0,073	0,072	0,084	0,083	0,083	0,083
Norge	0,016	0,020	0,014	0,011	0,012	0,019	0,013	0,014	0,025	0,023	0,024	0,027
Schweiz	0,043	0,040	0,038	0,038	0,037	0,035	0,036	0,037	0,036	0,038	0,036	0,035
Storbritannien	0,066	0,069	0,070	0,068	0,068	0,070	0,068	0,063	0,060	0,059	0,062	0,056
Sverige	0,021	0,021	0,019	0,019	0,018	0,019	0,016	0,017	0,018	0,018	0,018	0,018
USA	0,068	0,072	0,074	0,079	0,080	0,085	0,082	0,074	0,073	0,070	0,067	0,067
Österrike	0,039	0,039	0,037	0,039	0,040	0,038	0,037	0,040	0,040	0,042	0,041	0,041

Storbritannien												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,013	0,013	0,012	0,012	0,011	0,011	0,012	0,012	0,012	0,012	0,013	0,013
Finland	0,012	0,012	0,013	0,012	0,012	0,012	0,012	0,011	0,011	0,009	0,008	0,009
Kanada	0,013	0,013	0,014	0,014	0,015	0,017	0,016	0,014	0,014	0,014	0,013	0,013
Nederländerna	0,065	0,065	0,065	0,071	0,067	0,068	0,064	0,064	0,065	0,071	0,067	0,062
Norge	0,026	0,027	0,026	0,019	0,019	0,024	0,023	0,022	0,026	0,033	0,042	0,044
Schweiz	0,018	0,029	0,026	0,027	0,028	0,022	0,015	0,013	0,011	0,010	0,010	0,010
Sverige	0,025	0,024	0,025	0,023	0,023	0,022	0,020	0,018	0,019	0,020	0,018	0,017
Tyskland	0,151	0,140	0,135	0,131	0,131	0,124	0,123	0,129	0,137	0,139	0,133	0,121
USA	0,111	0,115	0,135	0,137	0,113	0,131	0,131	0,111	0,100	0,091	0,080	0,080
Österrike	0,005	0,006	0,007	0,008	0,007	0,006	0,008	0,010	0,011	0,009	0,008	0,007

Frankrike												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,009	0,009	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007
Finland	0,008	0,007	0,007	0,008	0,008	0,009	0,007	0,008	0,007	0,006	0,006	0,008
Kanada	0,008	0,006	0,006	0,006	0,005	0,006	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,005
Nederländerna	0,053	0,052	0,050	0,051	0,051	0,048	0,047	0,047	0,046	0,044	0,041	0,041
Norge	0,014	0,017	0,018	0,014	0,015	0,023	0,021	0,019	0,019	0,020	0,017	0,016
Schweiz	0,026	0,025	0,024	0,025	0,024	0,023	0,023	0,022	0,022	0,023	0,023	0,023
Storbritannien	0,080	0,084	0,083	0,084	0,084	0,080	0,075	0,073	0,067	0,065	0,059	0,061
Sverige	0,015	0,014	0,014	0,014	0,015	0,014	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,012
Tyskland	0,185	0,176	0,165	0,173	0,172	0,162	0,167	0,172	0,174	0,174	0,172	0,163
USA	0,078	0,082	0,088	0,089	0,088	0,088	0,089	0,080	0,065	0,064	0,059	0,060
Österrike	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,010	0,010	0,010	0,009	0,009	0,009

Öst- och Centraleuropa												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,012	0,012	0,011	0,011	0,010	0,009	0,009	0,009	0,008	0,008	0,008	0,008
Finland	0,012	0,011	0,012	0,011	0,012	0,012	0,011	0,010	0,009	0,008	0,008	0,008
Kanada	0,003	0,004	0,004	0,004	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Nederländerna	0,033	0,029	0,028	0,028	0,028	0,026	0,025	0,025	0,024	0,031	0,032	0,031
Norge	0,006	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,006	0,007	0,008	0,005	0,007	0,006
Schweiz	0,020	0,017	0,015	0,015	0,015	0,014	0,014	0,013	0,013	0,013	0,012	0,011
Storbritannien	0,038	0,041	0,041	0,038	0,037	0,037	0,036	0,033	0,030	0,029	0,026	0,025
Sverige	0,019	0,017	0,018	0,018	0,019	0,018	0,016	0,015	0,015	0,016	0,015	0,014
Tyskland	0,254	0,235	0,246	0,274	0,268	0,248	0,249	0,244	0,247	0,253	0,241	0,234
USA	0,035	0,036	0,040	0,037	0,036	0,038	0,035	0,031	0,027	0,024	0,022	0,020
Österrike	0,056	0,045	0,048	0,047	0,046	0,040	0,040	0,039	0,038	0,040	0,036	0,035

F.d. Sovjetunionen												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	-	0,010	0,012	0,014	0,015	0,012	0,013	0,013	0,012	0,012	0,011	0,011
Finland	-	0,035	0,036	0,040	0,040	0,038	0,033	0,034	0,035	0,032	0,031	0,029
Kanada	-	0,005	0,004	0,003	0,003	0,004	0,004	0,003	0,004	0,003	0,004	0,004
Nederländerna	-	0,017	0,019	0,020	0,021	0,018	0,018	0,020	0,019	0,018	0,020	0,020
Norge	-	0,004	0,005	0,004	0,005	0,005	0,006	0,007	0,006	0,005	0,006	0,007
Schweiz	-	0,008	0,009	0,010	0,010	0,009	0,009	0,009	0,009	0,007	0,008	0,008
Storbritannien	-	0,019	0,022	0,024	0,021	0,023	0,021	0,021	0,023	0,022	0,022	0,022
Sverige	-	0,014	0,019	0,022	0,023	0,021	0,022	0,026	0,025	0,024	0,023	0,020
Tyskland	-	0,086	0,102	0,120	0,123	0,104	0,123	0,128	0,126	0,123	0,122	0,123
USA	-	0,042	0,053	0,065	0,054	0,050	0,052	0,045	0,037	0,030	0,033	0,033
Österrike	-	0,010	0,011	0,011	0,012	0,011	0,011	0,012	0,012	0,011	0,012	0,012

Nordamerika												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Finland	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Kanada	0,192	0,195	0,191	0,188	0,190	0,185	0,186	0,181	0,177	0,172	0,170	0,162
Nederländerna	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,009
Norge	0,005	0,006	0,006	0,004	0,005	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,005
Schweiz	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007	0,007
Storbritannien	0,034	0,035	0,035	0,035	0,036	0,036	0,036	0,034	0,033	0,031	0,030	0,028
Sverige	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007	0,007	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007
Tyskland	0,044	0,044	0,044	0,048	0,048	0,044	0,047	0,049	0,049	0,048	0,047	0,045
USA	0,667	0,670	0,675	0,681	0,669	0,643	0,635	0,625	0,605	0,586	0,564	0,548
Österrike	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,004	0,004	0,004

Latinamerika												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
Finland	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,004	0,003
Kanada	0,021	0,021	0,021	0,020	0,021	0,022	0,022	0,022	0,020	0,021	0,020	0,020
Nederländerna	0,010	0,008	0,007	0,007	0,007	0,006	0,006	0,007	0,007	0,007	0,007	0,008
Norge	0,002	0,002	0,002	0,002	0,001	0,001	0,002	0,001	0,002	0,002	0,002	0,002
Schweiz	0,010	0,009	0,008	0,008	0,008	0,007	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007
Storbritannien	0,015	0,017	0,017	0,017	0,014	0,012	0,013	0,014	0,012	0,012	0,011	0,010
Sverige	0,008	0,008	0,009	0,009	0,009	0,009	0,007	0,005	0,006	0,007	0,007	0,006
Tyskland	0,056	0,051	0,048	0,049	0,046	0,040	0,043	0,044	0,043	0,042	0,042	0,039
USA	0,424	0,447	0,455	0,469	0,494	0,496	0,463	0,456	0,435	0,390	0,363	0,347
Österrike	0,002	0,003	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,003	0,002	0,002	0,003

Mexico												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Finland	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002	0,001	0,001	0,001
Kanada	0,019	0,020	0,018	0,018	0,021	0,023	0,025	0,027	0,024	0,027	0,028	0,029
Nederländerna	0,003	0,003	0,002	0,003	0,002	0,002	0,003	0,003	0,003	0,004	0,004	0,006
Norge	0	0	0,001	0	0	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Schweiz	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,004	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,004
Storbritannien	0,007	0,008	0,008	0,008	0,008	0,006	0,008	0,008	0,007	0,007	0,008	0,008
Sverige	0,003	0,003	0,003	0,003	0,005	0,008	0,005	0,003	0,004	0,004	0,004	0,004
Tyskland	0,037	0,036	0,036	0,036	0,035	0,033	0,036	0,036	0,036	0,036	0,039	0,037
USA	0,745	0,757	0,743	0,745	0,742	0,733	0,677	0,634	0,620	0,565	0,536	0,511
Österrike	0,001	0,001	0,001	0,002	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002	0,002	0,002

Brasilien												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,003	0,003	0,003	0,003	0,004	0,003	0,003	0,003	0,004	0,003	0,003	0,003
Finland	0,004	0,004	0,004	0,006	0,007	0,005	0,007	0,008	0,006	0,006	0,004	0,005
Kanada	0,023	0,024	0,024	0,024	0,020	0,019	0,017	0,016	0,016	0,014	0,014	0,013
Nederländerna	0,015	0,011	0,010	0,012	0,012	0,012	0,010	0,011	0,011	0,010	0,008	0,009
Norge	0,004	0,005	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,005	0,005	0,005	0,004	0,004
Schweiz	0,020	0,014	0,014	0,015	0,015	0,015	0,018	0,019	0,019	0,017	0,017	0,015
Storbritannien	0,018	0,023	0,024	0,026	0,025	0,022	0,022	0,028	0,025	0,022	0,019	0,016
Sverige	0,011	0,013	0,014	0,019	0,019	0,014	0,015	0,012	0,013	0,013	0,012	0,010
Tyskland	0,101	0,089	0,082	0,090	0,095	0,079	0,087	0,094	0,087	0,081	0,083	0,071
USA	0,237	0,223	0,234	0,236	0,240	0,233	0,235	0,221	0,201	0,184	0,175	0,163
Österrike	0,003	0,005	0,006	0,005	0,007	0,005	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,005

Kina	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
Finland	0,005	0,004	0,005	0,009	0,011	0,010	0,010	0,005	0,004	0,005	0,004	0,004
Kanada	0,020	0,019	0,014	0,016	0,014	0,017	0,017	0,012	0,011	0,013	0,011	0,010
Nederländerna	0,006	0,007	0,008	0,006	0,006	0,005	0,006	0,005	0,005	0,005	0,004	0,005
Norge	0,002	0,002	0,003	0,002	0,003	0,003	0,002	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002
Schweiz	0,007	0,007	0,006	0,006	0,006	0,006	0,007	0,007	0,007	0,006	0,006	0,005
Storbritannien	0,015	0,014	0,014	0,014	0,018	0,016	0,014	0,011	0,009	0,008	0,008	0,008
Sverige	0,008	0,010	0,009	0,015	0,013	0,012	0,009	0,006	0,007	0,006	0,005	0,004
Tyskland	0,061	0,053	0,043	0,050	0,050	0,046	0,057	0,056	0,059	0,054	0,047	0,048
USA	0,122	0,116	0,115	0,120	0,118	0,099	0,108	0,092	0,082	0,080	0,074	0,075
Österrike	0,004	0,002	0,002	0,002	0,003	0,002	0,003	0,003	0,003	0,003	0,002	0,003

Indien	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,007	0,005	0,002	0,002	0,003	0,003	0,002	0,002	0,003	0,002	0,003	0,002
Finland	0,005	0,005	0,004	0,004	0,003	0,004	0,003	0,003	0,003	0,003	0,004	0,003
Kanada	0,010	0,008	0,010	0,009	0,008	0,008	0,010	0,009	0,009	0,007	0,006	0,010
Nederländerna	0,015	0,011	0,011	0,011	0,009	0,009	0,009	0,006	0,007	0,007	0,007	0,006
Norge	0,001	0,001	0,002	0,002	0,001	0,001	0,001	0,002	0,004	0,002	0,002	0,004
Schweiz	0,027	0,029	0,064	0,069	0,052	0,063	0,056	0,038	0,042	0,053	0,044	0,049
Storbritannien	0,052	0,055	0,059	0,062	0,054	0,063	0,050	0,045	0,041	0,032	0,026	0,022
Sverige	0,007	0,009	0,007	0,005	0,005	0,005	0,008	0,008	0,009	0,008	0,008	0,010
Tyskland	0,086	0,072	0,061	0,051	0,037	0,035	0,039	0,039	0,037	0,036	0,040	0,041
USA	0,105	0,092	0,090	0,086	0,072	0,060	0,061	0,073	0,064	0,063	0,063	0,063
Österrike	0,003	0,004	0,002	0,001	0,001	0,001	0,002	0,003	0,003	0,002	0,002	0,002

Oceanien												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,006	0,006	0,007	0,006	0,006
Finland	0,009	0,007	0,008	0,006	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,005	0,005	0,004
Kanada	0,019	0,018	0,015	0,015	0,015	0,016	0,014	0,013	0,014	0,014	0,012	0,013
Nederländerna	0,009	0,010	0,010	0,009	0,009	0,008	0,009	0,009	0,009	0,009	0,008	0,008
Norge	0,002	0,002	0,003	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002	0,002	0,001	0,002	0,001
Schweiz	0,012	0,011	0,011	0,010	0,011	0,010	0,010	0,009	0,008	0,009	0,009	0,009
Storbritannien	0,059	0,061	0,060	0,056	0,050	0,053	0,049	0,043	0,039	0,039	0,037	0,033
Sverige	0,019	0,018	0,017	0,014	0,015	0,013	0,012	0,013	0,013	0,012	0,012	0,013
Tyskland	0,062	0,056	0,052	0,055	0,053	0,048	0,053	0,055	0,058	0,056	0,053	0,049
USA	0,208	0,216	0,209	0,211	0,197	0,190	0,173	0,170	0,149	0,139	0,131	0,134
Österrike	0,004	0,005	0,005	0,005	0,004	0,004	0,004	0,005	0,005	0,005	0,006	0,005

Nordafrika												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,005	0,005	0,006	0,005	0,005	0,006	0,005	0,005	0,004	0,003	0,003	0,005
Finland	0,009	0,008	0,009	0,009	0,009	0,010	0,008	0,008	0,007	0,007	0,006	0,007
Kanada	0,019	0,017	0,021	0,017	0,016	0,016	0,015	0,015	0,012	0,010	0,008	0,008
Nederländerna	0,024	0,022	0,024	0,022	0,021	0,020	0,018	0,018	0,019	0,015	0,015	0,017
Norge	0,002	0,002	0,001	0,002	0,005	0,002	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Schweiz	0,016	0,016	0,015	0,014	0,012	0,012	0,013	0,013	0,014	0,012	0,010	0,009
Storbritannien	0,027	0,028	0,032	0,039	0,034	0,037	0,034	0,032	0,034	0,028	0,022	0,022
Sverige	0,015	0,015	0,016	0,015	0,014	0,015	0,013	0,013	0,014	0,013	0,015	0,012
Tyskland	0,084	0,082	0,081	0,082	0,080	0,076	0,074	0,068	0,070	0,072	0,058	0,055
USA	0,117	0,117	0,091	0,086	0,092	0,094	0,082	0,076	0,051	0,052	0,052	0,056
Österrike	0,009	0,008	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,004	0,005	0,005	0,005	0,005

Övriga Afrika	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,007	0,008	0,006	0,006	0,007	0,005	0,005	0,006	0,004	0,005	0,006	0,005
Finland	0,003	0,003	0,002	0,003	0,004	0,002	0,002	0,002	0,002	0,004	0,005	0,005
Kanada	0,006	0,007	0,009	0,009	0,007	0,007	0,007	0,006	0,005	0,008	0,006	0,005
Nederländerna	0,022	0,032	0,035	0,033	0,036	0,027	0,027	0,022	0,021	0,017	0,019	0,026
Norge	0,003	0,004	0,003	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,014	0,003	0,003
Schweiz	0,009	0,011	0,011	0,012	0,011	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007	0,007	0,008
Storbritannien	0,078	0,088	0,080	0,081	0,073	0,062	0,064	0,059	0,055	0,037	0,053	0,036
Sverige	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,011	0,009
Tyskland	0,050	0,063	0,061	0,057	0,053	0,045	0,047	0,041	0,041	0,029	0,032	0,031
USA	0,041	0,077	0,076	0,073	0,067	0,051	0,065	0,057	0,073	0,040	0,041	0,034
Österrike	0,004	0,002	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001

Andelar av världsexporten av tjänster och världsexporten av varor och tjänster, Sverige och referensländerna, 1995–2006

Andelar av världsexporten av tjänster

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,012899	0,01295575	0,010702	0,011311	0,014304	0,015992	0,016907	0,016682	0,017279	0,016428	0,0178	0,019047
EU15	0,423433	0,41544438	0,405045	0,425788	0,425084	0,406998	0,420893	0,432656	0,450791	0,449568	0,438042	0,429331
Finland	0,006236	0,00559726	0,005006	0,004931	0,004622	0,00517	0,006154	0,006475	0,006211	0,006817	0,006843	0,005778
Nederländerna	0,037961	0,03664386	0,036372	0,036117	0,036391	0,032604	0,033715	0,03422	0,033452	0,032482	0,031663	0,028991
Norge	0,011443	0,01157513	0,011815	0,011436	0,011538	0,011817	0,01221	0,012029	0,011652	0,011297	0,011781	0,011973
OECD	0,950152	0,94512291	0,947901	0,963685	0,968901	0,962544	0,949988	0,937673	0,921561	0,90714	0,894547	0,877622
Schweiz	0,021409	0,02019802	0,018738	0,019254	0,019406	0,018515	0,017497	0,017749	0,017927	0,018357	0,018617	0,018342
Storbritannien	0,065937	0,07024057	0,076097	0,082333	0,084013	0,079935	0,079905	0,083164	0,084809	0,087663	0,08335	0,081668
Sverige	0,013039	0,01321605	0,01334	0,013143	0,014096	0,013493	0,014636	0,014862	0,016551	0,017478	0,017224	0,01805
Tyskland	0,062558	0,06154897	0,05908	0,059464	0,057394	0,053704	0,056686	0,060547	0,062803	0,061681	0,060581	0,060356
USA	0,168779	0,1717696	0,177462	0,177368	0,185445	0,187478	0,179376	0,170916	0,155034	0,147963	0,146432	0,143845
Österrike	0,020423	0,01914897	0,01647	0,017042	0,016536	0,015349	0,015917	0,016015	0,017549	0,016977	0,017032	0,016522

Andelar av världsexporten av varor och tjänster

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,010883	0,01041317	0,00967	0,009661	0,010208	0,009653	0,010379	0,010651	0,01069	0,010199	0,010268	0,010218
EU15	0,426782	0,41451166	0,403789	0,417741	0,404436	0,373007	0,387553	0,395081	0,403972	0,39846	0,379545	0,374906
Finland	0,008123	0,00760267	0,007317	0,007653	0,007133	0,007045	0,007087	0,007098	0,007093	0,006979	0,006674	0,006673
Japan	0,087072	0,07718126	0,076273	0,069942	0,071448	0,073254	0,064367	0,062973	0,06083	0,060682	0,057103	0,055043
Nederländerna	0,037819	0,03569538	0,035724	0,033191	0,032746	0,030281	0,029948	0,029763	0,032049	0,033273	0,032358	0,032227
Norge	0,009392	0,01014641	0,009856	0,008565	0,009112	0,010264	0,010551	0,010189	0,009914	0,009869	0,010794	0,011113
OECD	0,821526	0,80151747	0,802335	0,811171	0,803744	0,777005	0,776919	0,768859	0,755482	0,743341	0,719677	0,71209
Schweiz	0,018175	0,01680343	0,015501	0,016083	0,015888	0,014448	0,014749	0,01557	0,015303	0,015024	0,014373	0,014209
Storbritannien	0,053073	0,05463433	0,058282	0,058502	0,056624	0,053212	0,053372	0,053498	0,051423	0,049849	0,047953	0,047962
Sverige	0,015785	0,01597723	0,015231	0,015764	0,014105	0,014177	0,013373	0,013804	0,014739	0,014873	0,01404	0,014117
Tyskland	0,101625	0,09607606	0,090782	0,095737	0,092157	0,083415	0,089419	0,092204	0,095889	0,096261	0,091546	0,092224
USA	0,132966	0,13401483	0,141627	0,141099	0,140797	0,140303	0,136055	0,125016	0,111892	0,105155	0,102857	0,102669
Österrike	0,013885	0,01308847	0,012052	0,012863	0,012185	0,011459	0,012295	0,012769	0,013481	0,013625	0,012984	0,012861

Tabell 4.2 Världsbankens Doing Business-indikatorer: Företagsklimat i Sverige och referensländer

Ranking	Land	Detaljerad ranking 2008									
		Starta företag	Licensiering	Anställa	Registrera egendom	Finansiering	Investerarskydd	Skatter	Import och export	Kontraktsskydd	Avveckla företag
1	Singapore	9	5	1	13	7	2	2	1	4	2
2	Nya Zeeland	3	2	13	1	3	1	9	16	13	16
3	USA	4	24	1	10	7	5	76	15	8	18
4	Hongkong	13	60	23	58	2	3	3	3	1	15
5	Danmark	18	6	10	39	13	19	13	2	30	7
6	Storbritannien	6	54	21	19	1	9	12	27	24	10
7	Kanada	2	26	19	28	7	5	25	39	43	4
8	Irland	5	20	37	79	7	5	6	20	39	6
9	Australien	1	52	8	27	3	51	41	34	11	14
10	Island	14	23	42	8	13	64	27	20	4	12
11	Norge	28	55	94	6	36	15	16	4	9	3
12	Japan	44	32	17	48	13	12	105	18	21	1
13	Finland	16	39	127	17	26	51	83	5	7	5
14	Sverige	22	17	107	7	36	51	42	6	53	19
16	Schweiz	35	29	49	12	26	158	15	37	25	33
20	Tyskland	71	16	137	47	3	83	67	10	15	29
21	Nederländerna	41	84	92	22	13	98	36	14	36	8
25	Österrike	83	40	62	30	26	122	80	12	6	21

Källa: Världsbanken, 2008.

Tabell 4.4 Världsbankens Doing Business ranking över förutsättningarna för att anställa

Detaljerad ranking, OECD-länder 2008							
<i>Total ranking, förutsättningarna att anställa</i>	<i>Land</i>	<i>Svårighet att anställa</i>	<i>Arbetstids-begränsningar</i>	<i>Svårighet att säga upp</i>	<i>Arbetsmarknads-stelhet</i>	<i>Kostnader för arbetsgivar- och sociala avgifter</i>	<i>Kostnad att säga upp</i>
1	USA	0	0	0	0	8	0
2	Australien	0	0	10	3	20	4
3	Danmark	0	20	10	10	1	0
4	Nya Zeeland	11	0	10	7	1	0
5	Japan	0	20	30	17	13	4
6	Kanada	11	0	0	4	13	28
7	Schweiz	0	40	10	17	15	13
8	Storbritannien	11	0	10	7	11	22
9	Belgien	11	40	10	20	55	16
10	Irland	11	20	20	17	11	24
13	Österrike	11	60	40	37	31	2
15	Norge	61	40	40	47	14	13
16	Sverige	17	60	40	39	32	26
16	Nederländerna	17	40	70	42	18	17
17	Finland	44	60	40	48	26	26
19	Tyskland	33	60	40	44	19	69
	<i>OECD</i>	<i>25,2</i>	<i>39,2</i>	<i>27,9</i>	<i>30,8</i>	<i>20,7</i>	<i>25,7</i>

Källa: Världsbanken, 2008.

5.1 Behovsmatris: företagens behov av främjande

Huvudsakliga behov					
<i>Grad av internationalisering</i>	Inom landet	Ambassader och regeringskansli	Finansiering	Rådgivning	Sektorsprogram
<i>Företag i tidiga internationaliseringsfaser</i>	Gott företagsklimat Information om möjligheter på utländska marknader	Stöd till problemlösning	Finansieringslösningar för utlandsexpansion	Behovsstyrd exportrådgivning	Sektorsbaserade program för att marknadsföra kunskapsområden
<i>Multinationella företag</i>	Gott företagsklimat	Stöd till problemlösning Dörröppnare på utländska marknader	Finansieringslösningar för riskhantering		Sektorsbaserade program för att marknadsföra kunskapsområden

Tabell 6.1 Statens resurser till handels- och investeringsfrämjandet

	Utfall 1999	Utfall 2000	Utfall 2001	Utfall 2002	Utfall 2003	Utfall 2004	Utfall 2005	Utfall 2006	Utfall 2007	Prognos 2008	Förslag 2009	Beräknat 2010	Beräknat 2011
Styrelsen för ackreditering och teknisk kontroll	16	18	17	19	19	20	21	22	20	20	21	22	22
Kommerskollegium	51	58	58	57	61	68	65	62	70	65	79	79	81
Exportfrämjande verksamhet	152	172	172	185	196	191	309	303	227	262	245	209	164
Investeringsfrämjande	55	59	55	57	73	69	70	67	54	59	57	59	60
Avgifter till internationella handelsorganisationer	11	13	13	14	15	16	15	16	15	16	15	15	15
Bidrag till standardiseringen								29	30	30	31	32	32
Särskilda poster	70	126	114	217	137	204	19	-16					
Totalt för politikområde Utrikeshandel, handels- och investeringsfrämjande	355	445	429	551	502	567	499	484	416	453	449	415	375

Källa: Budgetpropositioner, 1999–2009.

Intervjulist

Namn	Organisation	Plats
Barbro Abrahamsson	Finanskompetenscentrum	Göteborg
Pär Ahlberger	Sveriges ambassad	Singapore
Anders Ahnlid	Utrikesdepartementet	Stockholm
Lena Aldergren	Exportrådet	New Delhi, Indien
Klas Anderlind	Arthur D. Little	Stockholm
Fredrik Andersch	AstraZeneca	Bangkok, Thailand
Eva-Marie Andersson	Karlskrona företags & hantverksförening	Karlskrona
Göran T Andersson	Ronneby kommun	Ronneby
Nicholas Anderson	SEK	Singapore
Per Ansgar	Volvo Cars	Göteborg
Sven Antonsson	Scania	Buenos Aires, Argentina
Johan Andreén	Handelsbanken	Shanghai, Kina
Karin Apelman	EKN	Stockholm
Björn Aschan	Vinge	Göteborg
Ulric Aspegren	TetraPak	New Delhi, Indien
Elisabeth Baldwin	Svenska handelskammaren	London, Storbritannien
Jorge Rivero Barriga	ALADI	Monetevideo, Uruguay
Fredrik Barthold	VisitSweden	London, Storbritannien
Anders Bauer	EF	Jakarta, Indonesien
Ulf Berg	Exportrådet	Stockholm
Mattias Bergman	Exportrådet	Tokyo, Japan
Håkan Bergström	Atlas Copco	Jakarta, Indonesien
Håkan Beskow	Göteborgs stad	Göteborg
Gautam Bhattacharyya	Sveriges ambassad	New Delhi, Indien
Kari Bjoernaas	Norges konsulat	Shanghai, Kina
Håkan Björkman	UNDP	Jakarta, Indonesien

Sven Björkman	SEB	Singapore
Björn Blomberg	Swedfund	Stockholm
Gunnar Blomkvist	Näringsdepartementet	Stockholm
Magnus Blomström	Handelshögskolan i Stockholm	Stockholm
Ann Marie Bolin Pennegård	Svenska ambassaden	Jakarta, Indonesien
Magnus Boman	Scania	Sao Paulo, Brasilien
Valter V. Bonani	Relacom	Sao Paulo, Brasilien
Pontus Braunerhjelm	Globaliseringsrådet	Stockholm
Magnus Breidne	ITPS	Peking, Kina
Jacob Broström	Business Region Göteborg	Göteborg
Paul Bucher	Department of Commerce	Washington DC, USA
Anders Bäckman	ACE Energi & Klimat	Kalmar
Kjell Bögvad	SKF	Mumbai, Indien
Miguel Caballos	Europeiska kommissionen	Peking, Kina
Thomas Carlhed	Svenska institutet	Stockholm
Bengt G Carlsson	Utrikesdepartementet	Stockholm
Jonas Carlsson	Exportrådet	Shanghai, Kina
Staffan Carlsson	Sveriges ambassad	London, Storbritannien
Jamie Chan	International Enterprise Singapore	Singapore
Valerie Chee	International Enterprise Singapore	Singapore
Tony Clark	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Mark Cooper	SEB Merchant Banking	London, Storbritannien
Sara Dahlsten	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Thomas Davidsson	Kalmar kommun	Kalmar
Héctor Diaz Oldenburg	Sveriges ambassad	Buenos Aires, Argentina
Fredrik Divall	Aspiro	Bangkok, Thailand
Jan Djerf	Handelsbanken	Singapore
Johan Duvdahl	Storumans Utvecklings AB	Storuman
Peter Egardt	Stockholms handelskammare	Stockholm
Catharina Eklund	Sveriges konsulat	Shanghai, Kina
Erik Eldhagen	Nordisk-baltiska valkretsen vid Världsbanken	Washington DC, USA
Ann Emilson	Ericsson	Singapore
Sabine Engelhard	Interamerikanska utvecklingsbanken	Washington DC, USA
Pia Engholm Hennermark	Exportrådet	Mexico City, Mexico

Jonas Englund	Exportrådet	Malmö
Per Engström	Sveriges ambassad	Mexico City, Mexico
Jonas Eriksson	Style: Nordic	Singapore
Staffan Eriksson	Envac	Göteborg
Eva Fagerman	Sveriges ambassad	London, Storbritannien
Mario Roberto Falatycki	Bio Clean	Sao Paulo, Brasilien
Christian Faria	Securitas	Buenos Aires, Argentina
Fredrik Fexe	Exportrådet	New Delhi, Indien
Thomas Fleischer	Volvo Cars	Göteborg
Mattias Forsberg	Sveriges ambassad	Hanoi, Vietnam
Paula Freedman	UK Trade & Investment	London, Storbritannien
Nils Gunnar From	Storuman Energi	Storuman
Zhang Gang	OECD	Paris, Frankrike
Ulla-Carin Giertz	Regeringskansliet	Stockholm
Annika Goodwille	Goodwille Ltd	London, Storbritannien
Nils Grafström	Stora Enso	Sao Paulo, Brasilien
Anders Grahn	Radius	Karlskrona
Mats Granryd	Ericsson	New Delhi, Indien
Marcello Gregorovic	MultiQ	London, Storbritannien
Göran Grén	Näringsdepartementet	Stockholm
Nils Grönberger	Seco Tools	Buenos Aires, Argentina
Stefan Gullgren	Sveriges ambassad	Moskva, Ryssland
Lennart Gustafsson	Götaverken Miljö	Göteborg
Johan Haeggman	Scania	Sao Paulo, Brasilien
Claes Hammar	Sveriges ambassad	Washington DC, USA
Peter Hane-Weijman	TetraPak	New Delhi, Indien
Karin Hansson	Exportrådet	Kalmar
Atsushi Hasegawa	European Institute of Japanese Studies	Tokyo, Japan
Anantha Hebbale	Semcon Caran	Bangalore, Indien
Kurt Hellström	Investor	Stockholm
Lisbeth Hellvin Stålgren	Svenska ambassaden	Jakarta, Indonesien
Clas Henriksson	Gunnar Henriksson	Buenos Aires, Argentina
Karl Henriksson	Sveriges ambassad	Singapore
Per-Arne Hjelmborn	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Åke Hjort	Euronorm	Kalmar
Carlos Roberto Hohl	ABB	Sao Paulo, Brasilien

Magnus Holm	Sveriges ambassad	Tokyo, Japan
Stig Holm	Swedish Biogas International	Linköping
Anna Maj Hultgård	Sveriges ambassad	Singapore
Anders Hultin	Kunskapsskolan	London, Storbritannien
Lennart Huss	Purac	Peking, Kina
Tom Huzell	IKEA	Singapore
Suzanne Håkansson	ITPS	Stockholm
Fredrik Häggström	Exportrådet	Moskva, Ryssland
Magnus Härviden	ITPS	Washington DC, USA
Stefan Isaksson	Nordisk-baltiska valkretsen vid Världsbanken	Washington DC, USA
Roby Janssens	Atlas Copco	Bangkok, Thailand
Hans Jansson	Högskolan i Kalmar	Kalmar
Bo Jerlström	Projektexportsekretariatet, Utrikesdepartementet	Stockholm
Vichai Jirathiyut	Scania	Bangkok, Thailand
Bengt Johansson	Exportrådet	Bangalore, Indien
Lena Johansson	Kommerskollegium	Stockholm
Mats Johansson	Fagerhult	Shanghai, Kina
Mats Johansson	Orbit One	Ronneby
Göran Johnsson	IF Metall	Stockholm
Andreas Julin	Europeiska kommissionen	Jakarta, Indonesien
Per Juth	Swedfund	Stockholm
Marcus Jönsson	Regeringskansliet	Stockholm
Jenni Maria Kalangi	British Chamber of Commerce	Jakarta, Indonesien
Shinta Kamdani	Indonesian Chamber of Commerce & Industry	Jakarta, Indonesien
Hans O. Karlsson	Ericsson	Bangkok, Thailand
Patrick L. Kirwan	Department of Commerce	Washington DC, USA
Carl Kjellqvist	Focus Hospitality	Singapore
Dag Klackenber	Svensk Handel	Stockholm
Anthony Kleitz	OECD	Paris, Frankrike
Christina af Klint	Svensk handel	Stockholm
Mette Knudsen	Danmarks konsulat	Shanghai, Kina
Vincent Koen	OECD	Paris, Frankrike
Åsa Konnbjer	Ericsson	Jakarta, Indonesien
Cecilia Kragsterman	CKCC	London, Storbritannien

Ingvar Krook	Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening	Stockholm
Vesa Kukkola	Sandvik	Moskva, Ryssland
Tommy Kullberg	Sweden Food & Forestry	Tokyo, Japan
Kaarlo Laakso	Sveriges ambassad	Bangkok, Thailand
Michel de Lambert	Scania	Sao Paulo, Brasilien
Sölve Landén	Ronneby kommun	Ronneby
John A. Larsen	Department of Commerce	Washington DC, USA
Åsa Larsson	Europeiska kommissionen	Jakarta, Indonesien
Werner Hans Lauk	Tysklands ambassad	Peking, Kina
Bo Leander	SEK	Stockholm
Håkan Lenjesson	Munters	Bangkok, Thailand
Rebecca Lilliebjelke	Exportrådet	London, Storbritannien
Lars-Olof Lindgren	Sveriges ambassad	New Delhi, Indien
Anna Lindstedt	Sveriges ambassad	Mexico City, Mexico
Mikael Lindström	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Nicklas Liss-Larsson	Sveriges ambassad	Kuala Lumpur, Malaysia
Anne Lu	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Anders Lundquist	Pacific 2000	Bangkok, Thailand
Jens Lundsgaard	OECD	Paris, Frankrike
Ulrika Lyckman-Alnered	Svensk handel	Stockholm
Claus Lönborg	Innovation Center Danmark	Shanghai, Kina
Monica Magnitun	ZoCard	Singapore
Biblap Majumder	ABB	Bangalore, Indien
Göran T. Malm	Samsung Electronics	Singapore
Christer Manhusen	SWEDCHAM Brasil	Buenos Aires, Argentina
Gabriel Mannheimer	BombayWorks	Mumbai, Indien
Carl-Gustav Mattson	Roxtec	New Delhi, Indien
Richard Mattus	MEGTEC Systems	Göteborg
Eric Van Meel	Atlas Copco	Argentina
Chavalit Meesamanyont	Assab Steels	Bangkok, Thailand
Ricardo Meneghetti	Alfa Laval	Sao Paulo, Brasilien
Stefan Meurling	PT. Surya Nordfinans	Jakarta, Indonesien
Eva Nilsson Mansfeld	Sveriges ambassad	Kuala Lumpur, Malaysia
Johan Molander	Sveriges ambassad	Moskva, Ryssland
Hans Molin	Syntronic	Kuala Lumpur, Malaysia
Michael Mohr	Svenska ambassaden	Washington DC, USA

Jonas Montpaz	Sveriges ambassad	New Delhi, Indien
Tomas Mörtzell	Norra Skogsägarna	Storuman
Anders Narvinger	Teknikföretagen	Stockholm
Salvador Marino Neto	Tetra Pak	Sao Paulo, Brasilien
Anders Ng	Nordea	Singapore
Knut Ngo	Exportrådet	Singapore
Martin Noguera	Securitas	Buenos Aires, Argentina
Nils Nordh	Malaysian Swedish Business Association	Kuala Lumpur, Malaysia
Kerstin Nordlund-Malmegård	Utrikesdepartementet	Stockholm
Anna-Stina Nordmark Nilsson	Företagarna	Stockholm
Stefan Noreén	Sveriges ambassad	Tokyo, Japan
Tomas Norling	Exportrådet	Chicago, USA
Robert Norrman	Volvo Cars	Kuala Lumpur, Malaysia
Håkan Nylander	Exportrådet	Bangkok, Thailand
Carl A Nyquist	Swedbank	Göteborg
Carlos Ogliari	Volvo	Curitiba, Brasilien
Lennart Olausson	Business Region Göteborg	Göteborg
Martin Olds	UK Trade & Investment	London, Storbritannien
Michael Olsson	BMOlsson	Jakarta, Indonesien
Håkan Ottosson	Exportrådet	Saigon, Vietnam
Björn Palmqvist	H&M	New Delhi, Indien
Jan Palmstierna	Utrikesdepartementet	Stockholm
Arianto A. Patunru	Institute for Economic and Social Research	Jakarta, Indonesien
Ulf Pehrsson	Ericsson	Stockholm
Franck Perrault	Embassy of France	Jakarta, Indonesien
Yu Ping	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Chaiyot Piyawannarat	ABB	Bangkok, Thailand
Pisit Puapan	Ministry of Finance	Bangkok, Thailand
Ashim Purohit	Maquet Medical	Mumbai, Indien
Vladimir K. Ranevsky	Relacom	Sao Paulo, Brasilien
Prabhat Rastogi	Maquet	Mumbai, Indien
Daniel Reithner	Exportrådet	Budapest, Ungern
Annika Rembe	ISA	Stockholm
Mats Ringborg	Sveriges delegation vid OECD	Paris, Frankrike
Rolf Rising	ISA	Stockholm

Hans Rhodiner	ISA	Tokyo, Japan
Rolf Risan	Nordea	Sao Paulo, Brasilien
Arne Rodin	Sveriges ambassad	Buenos Aires, Argentina
Olle Rosén	Företagarna	Stockholm
Svante Rosén	ThyssenKrupp Marine Systems	Karlskrona
Johan Rosenberg	Oriflame	Moskva, Ryssland
Viveca Rostén	ISA	Stockholm
Johan Rugfelt	Exportrådet	Tokyo, Japan
Magnus Runnbeck	ISA	Stockholm
Jan Ryd	Water Jet Sweden	Ronneby
Jan H Rönnfeld	German Indonesian Chamber of Industry & Commerce	Jakarta, Indonesien
Ajay Sachdeva	Exportrådet	New Delhi, Indien
Harald Sandberg	Utrikesdepartementet	Stockholm
Susanne Sandberg	Högskolan i Kalmar	Kalmar
Per-Erik Sandlund	ISA	Stockholm
Donizete Santos	SKF	Sao Paulo, Brasilien
Ilpo Sarikka	Finpro	Peking, Kina
Hans-Josef Schill	EuroCham	Jakarta, Indonesien
Sylvia Schwaag Serger	Vinnova	Stockholm
Alexander Schultz	Danmarks ambassad	Peking, Kina
Angela Scott	ISA	London, Storbritannien
Ravindra Shenoy	Nefab	Mumbai, Indien
Jan Signell	Ericsson	Kuala Lumpur, Malaysia
Anders Sjöberg	Sveriges ambassad	New Delhi, Indien
Peter Sjöblom	Scania	Kuala Lumpur, Malaysia
Hans Sjögren	Linköpings universitet	Stockholm
Per Sjönell	Sveriges ambassad	Buenos Aires, Argentina
Steve Sondakh	Indonesian Chamber of Commerce & Industry	Jakarta, Indonesien
S. Srinivas	HIAB Cranes	Bangalore, Indien
Göran Steen	Gestenco	Göteborg
Ola Stenberg	Elof Hansson	Göteborg
Kurt Stenvall	Storumans Plastindustri AB	Storuman
Paul Stokes	Volvo Cars	Bangkok, Thailand
Ulrika Stuart Hamilton	Företagarna	Stockholm
Sridhar Sunkad	EON Reality	Singapore

Rickard Svallfors	Handelsbanken	Moskva, Ryssland
Börje Svanborg	ISA	Stockholm
John Svengren	Thai-Swedish Chamber of Commerce	Bangkok, Thailand
Marianne Svensén	Skogsindustrierna	Stockholm
Calle Svensson	Sida	New Delhi, Indien
Karl-Gösta Svensson	Karlskrona kommun	Karlskrona
Kim Svensson	Securitas	Buenos Aires, Argentina
Andreas Svenungsson	AB Volvo	Göteborg
Maxim Svitskij	New Wave	Moskva, Ryssland
Helena Sångeland	Sveriges ambassad	Kuala Lumpur, Malaysia
Maria Söderberg	ISA	Stockholm
Torgny Söderlund	Exportrådet	Göteborg
Philip von Tell	New Wave	Moskva, Ryssland
Fachry Thaib	Indonesian Chamber of Commerce & Industry	Jakarta, Indonesien
Magda M. Theodate	Interamerikanska utvecklingsbanken	Washington DC, USA
Ira Thilén	AB Volvo	Göteborg
Bengt Thornberg	Ericsson	Jakarta, Indonesien
Teemu Turunen	Finlands ambassad	Peking, Kina
David Turvey	OECD	Paris, Frankrike
Magnus Ugglå	Handelsbanken	London, Storbritannien
Gaurav Vasudev	Systemair	New Delhi, Indien
Jean-Pierre A. Verbiest	Asiatiska utvecklingsbanken	Bangkok, Thailand
Bovorn Vichiansin	Merrill Lynch	New York, USA
Göran Värmbý	Business Region Göteborg	Göteborg
Gustavo Wahren	Wahren Argentina	Buenos Aires, Argentina
Bogdan Wajerowicz	Sandvik	Moskva, Ryssland
Per Waldemarson	Brokk	Skellefteå
Michael Wanland	Unfors Instruments	Singapore
Jacob Wedin	Exportrådet	Sao Paulo, Brasilien
Anders Wenström	Exportrådet	Stockholm
Stefan Westerberg	Kommerskollegium	Stockholm
Peter Westher	Sydsvenska industri och handelskammaren	Kalmar
Jan Widerström	Saab International	New Delhi, Indien
Peter Wisbeck	IKEA	New Delhi, Indien

Olle Wästberg	Svenska institutet	Stockholm
Lam Yin Yin	International Enterprise Singapore	Singapore
Peter Yngwe	SEK	Stockholm
Mats Åberg	Sveriges ambassad	Bukarest, Rumänien
John Ödmann	Handelsbanken	Mumbai, Indien
Mia Öhrn	Sveriges ambassad	Bangkok, Thailand
Ingalill Östman	SKF	Göteborg

Statens offentliga utredningar 2008

Kronologisk förteckning

1. Barlastvattenkonventionen – om Sveriges anslutning. N.
2. Immunitet för stater och deras egendom. UD.
3. Skyddet för den personliga integriteten. Bedömningar och förslag. Ju.
4. Omreglering av apoteksmarknaden. S.
5. Könsdiskriminerande reklam. Kränkande utformning av kommersiella meddelanden. IJ.
6. Fastighetsmäklaren och konsumenten. Ju.
7. Världsklass! Åtgärdsplan för den kliniska forskningen. U.
8. Bidrag på lika villkor. U.
9. Transportinspektionen. En myndighet för all trafik. + Bilagor. N.
10. 21+1→2. En ny myndighet för tillsyn och effektivitetsgranskning av socialförsäkringen. S.
11. Frihet för studenter – om hur kår- och nationsobligatoriet kan avskaffas. U.
12. Finansiella sektorn bär frukt. Analys av finansiella sektorn ur ett svenskt perspektiv. Fi.
13. Bättre kontakt via nätet – om anslutning av förnybar elproduktion. + Annex: Grid issues for electricity production based on renewable energy sources in Spain, Portugal, Germany, and United Kingdom. N.
14. Timmar, kapital och teknologi – vad betyder mest? En analys av produktivitetsutvecklingen med hjälp av tillväxtbokföring. Fi.
15. LOV att välja – Lag Om Valfrihetssystem. S.
16. Förtursförklaring i domstol. Ju.
17. Frivux – valfrihet i vuxenutbildningen. U.
18. Evidensbaserad praktik inom social tjänsten – till nytta för brukaren. S.
19. Att slutförvara långlivat farligt avfall i undermarksdeponi i berg. M.
20. Patentskydd för biotekniska uppfinningar. Ju.
21. Permanent förändring. Globalisering, strukturomvandling och sysselsättningsdynamik. Fi.
22. Ett stabbsstöd i tiden. Fi.
23. Konsulär katastrofinsats. UD.
24. Svensk klimatpolitik. M.
25. Ett energieffektivare Sverige + Bilaga. N.
26. Värna språken – förslag till språklag. Ku.
27. Framtidsvägen – en reformerad gymnasieskola + Bilagedel. U.
28. Apoteksdatalagen. S.
29. Yrkeshögskolan. För yrkeskunnande i förändring. U.
30. Forskningsfinansiering – kvalitet och relevans. U.
31. Miljödomstolarna – domkretsar – lokalisering – handläggningsregler. M.
32. Avskaffande av revisionsplikten för små företag. Ju.
33. Detaljhandel med vissa receptfria läkemedel. S.
34. Lättare att samverka – förslag om förändringar i samtjänstlagen. Fi.
35. Digital-TV-övergången. + Engelsk översättning. Ku.
36. Svenska Spels nätpoker. En utvärdering. Fi.
37. Vårdval i Sverige. S.
38. EU, allmännyttan och hyrorna. + Bilagor. Fi.
39. Framtidens polisutbildning. Ju.
40. Bredband till hela landet. N.
41. Människohandel och barnäktenskap – ett förstärkt straffrättsligt skydd + bilaga. Ju.
42. Normgivningsmakten. Expertgruppsrapport Ju.

43. Tre rapporter till Grundlagsutredningen.
Ju.
44. Transportinspektionen.
Ansvarslag för vägtrafiken m.m. N.
45. Rapporter från en mr-verkstad. IJ.
46. Handel med läkemedel för djur. S.
47. Frågor om hyra och bostadsrätt. Ju.
48. En utvecklad havsmiljöförvaltning. M.
49. Aktiekapital i privata aktiebolag. Ju.
50. Skyddet för samhällsviktig verksamhet.
Fö.
51. Värdigt liv i äldreomsorgen. S.
52. Legitimation och skärpta behörighetsregler. U.
53. Styra rätt! Förslag om Sjöfartsverkets organisation. N.
54. Obligatorisk arbetslöshetsförsäkring. A.
55. Kustbevakningens rättsliga befogenheter. Fö.
56. Mångfald som möjlighet. Åtgärder för ökad integration på landsbygden. Jo.
57. Skattelättnader för hushållstjänster. Fi.
58. Egenansvar – med professionellt stöd. IJ.
59. Föreningsfostran och tävlingsfostran.
En utvärdering av statens stöd till idrotten. Ku.
60. Personnummer och samordningsnummer.
Fi.
61. Krisberedskapen i grundlagen.
Översyn och internationell utblick.
Expertgruppsrapport Ju.
62. Myndighet för miljön
– en granskning av Naturvårdsverket. M.
63. Förstärkt skydd för företagshemligheter.
Ju.
64. Kontinuitet och förändring. + Lättläst + Daisy. Ku.
65. Sekretess och offentliga biträden i utlänningsärenden. Ju.
66. Arbetsförmåga?
En översikt av bedömningsmetoder i Sverige och andra länder. S.
67. Enklare redovisning. Ju.
68. Bygg – helt enkelt! M.
69. Välja fritt och välja rätt. Drivkrafter för rationella utbildningsval. Fi.
70. Slutförvaring av kärnavfall. Kärnavfallsrådets yttrande över SKB:s Fud-program 2007. M.
71. Uppföljning av kriminalvårdens effektiviseringsarbete. Ju.
72. Effektivare signaler. N.
73. Kemikalietillsyn
– organisation och finansiering. M.
74. Rätt och riktigt. Åtgärder mot felaktiga utbetalningar från välfärdssystemen. Fi.
75. Ägande och förvaltning av hyreshus. Ju.
76. F-skatt åt flera. Fi.
77. Möjlighet att leva som andra. Ny lag om stöd och service för vissa personer med funktionsnedsättning. + Bilagor + Lättläst + Daisy. S.
78. Eftersök av trafikskadat vilt. En kostnad för trafikförsäkringen? S.
79. Revisorers skadeståndsansvar. Ju.
80. Beskattningstidpunkten för näringsverksamhet. Fi.
81. Stalkning – ett allvarligt brott. Ju.
82. Vägen tillbaka för överskuldsetta. Ju.
83. Avgifter inom arbetslöshetsförsäkringen.
A.
84. Alkolås för rattfyllerister och körkortspröv i privat regi. N.
85. Straff i proportion till brottets allvar. Ju.
86. Prövning av vindkraft. M.
87. Åklagarväsendets brottsbekämpning.
Integritet – Effektivitet. Ju.
88. Elektroniskt kungörande av författningar.
Ju.
89. Trygghetssystemen för företagare. N.
90. Svensk export och internationalisering.
Utveckling, utmaningar, företagsklimat och främjande. UD.

Statens offentliga utredningar 2008

Systematisk förteckning

Justitiedepartementet

- Skyddet för den personliga integriteten.
Bedömningar och förslag. [3]
- Fastighetsmäklaren och konsumenten. [6]
- Förtursförklaring i domstol. [16]
- Patentskydd för biotekniska uppfinningar.
[20]
- Avskaffande av revisionsplikten för små
företag. [32]
- Framtidens polisutbildning. [39]
- Människohandel och barnäktenskap – ett för-
stärkt straffrättsligt skydd+ bilaga. [41]
- Normgivningsmakten.
Expertgruppsrapport XI. [42]
- Tre rapporter till Grundlagsutredningen. [43]
- Frågor om hyra och bostadsrätt. [47]
- Aktiekapital i privata aktieföretag. [49]
- Krisberedskapen i grundlagen.
Översyn och internationell utblick.
Expertgruppsrapport. [61]
- Förstärkt skydd för företagshemligheter. [63]
- Sekretess och offentliga biträden i utlännings-
ärenden. [65]
- Enklare redovisning. [67]
- Uppföljning av kriminalvårdens effektiviserings-
arbete. [71]
- Ägande och förvaltning av hyreshus. [75]
- Revisorers skadeståndsansvar. [79]
- Stalkning – ett allvarligt brott. [81]
- Vägen tillbaka för överskuldssatta. [82]
- Straff i proportion till brottets allvar. [85]
- Åklagarväsendets brottsbekämpning.
Integritet – Effektivitet. [87]
- Elektroniskt kungörande av författningar. [88]

Utrikesdepartementet

- Immunitet för stater och deras egendom. [2]
- Konsulär katastrofinsats. [23]
- Svensk export och internationalisering.
Utveckling, utmaningar, företagsklimat
och främjande. [90]

Försvarsdepartementet

- Skyddet för samhällsviktig verksamhet. [50]
- Kustbevakningens rättsliga befogenheter. [55]

Socialdepartementet

- Omreglering av apoteksmarknaden. [4]
- 21+1→2. En ny myndighet för tillsyn
och effektivitetsgranskning av social-
försäkringen. [10].
- LOV att välja – Lag Om Valfrihetssystem. [15]
- Evidensbaserad praktik inom socialtjänsten
– till nytta för brukaren. [18]
- Apoteksdatalagen. [28]
- Detaljhandel med vissa receptfria läkemedel.
[33]
- Vårdval i Sverige. [37]
- Handel med läkemedel för djur. [46]
- Värdigt liv i äldreomsorgen. [51]
- Arbetsförmåga?
En översikt av bedömningsmetoder i
Sverige och andra länder. [66]
- Möjlighet att leva som andra. Ny lag om stöd
och service för vissa personer med
funktionsnedsättning. + Bilagor + Lättläst
+ Daisy. [77]
- Eftersök av trafikskadat vilt. En kostnad för
trafikförsäkringen. [78]

Finansdepartementet

- Finansiella sektorn bär frukt.
Analys av finansiella sektorn ur ett svenskt
perspektiv. [12]
- Timmar, kapital och teknologi
– vad betyder mest?
En analys av produktivitetsutvecklingen
med hjälp av tillväxtbokföring. [14]
- Permanent förändring.
Globalisering, strukturomvandling
och sysselsättningsdynamik. [21]
- Ett stabbsstöd i tiden. [22]
- Lättare att samverka
– förslag om förändringar i samtjänstlagen.
[34]

Svenska Spels nätpoker. En utvärdering. [36]
EU, allmännyttan och hyrorna.
+ Bilagor. [38]
Skattelättnader för hushållstjänster. [57]
Personnummer och samordningsnummer. [60]
Välja fritt och välja rätt. Drivkrafter för
rationella utbildningsval. [69]
Rätt och riktigt. Åtgärder mot felaktiga ut-
betalningar från välfärdssystemen. [74]
F-skatt åt flera. [76]
Beskattningsstidpunkten för näringsverksam-
het. [80]

Utbildningsdepartementet

Världsklass! Åtgärdsplan för den kliniska
forskningen. [7]
Bidrag på lika villkor. [8]
Frihet för studenter – om hur kår- och
nationsobligatoriet kan avskaffas. [11]
Frivux – valfrihet i vuxenutbildningen. [17]
Framtidsvägen – en reformerad gymnasieskola
+ Bilagedel. [27]
Yrkeshögskolan. För yrkeskunnande i
förändring. [29]
Forskningsfinansiering – kvalitet och
relevans. [30]
Legitimation och skärpta behörighets-
regler. [52]

Jordbruksdepartementet

Mångfald som möjlighet. Åtgärder för ökad
integration på landsbygden. [56]

Miljödepartementet

Att slutförvara långlivat farligt avfall i under-
marksdeponi i berg. [19]
Svensk klimatpolitik. [24]
Miljödomstolarna – domkretsar – lokalisering
– handläggningsregler. [31]
En utvecklad havsmiljöförvaltning. [48]
Myndighet för miljön
– en granskning av Naturvårdsverket. [62]
Bygg – helt enkelt! [68]
Slutförvaring av kärnavfall. Kärnavfallsrådets
yttrande över SKB:s Fud-program 2007.
[70]
Kemikalietillsyn
– organisation och finansiering. [73]
Prövning av vindkraft. [86]

Näringsdepartementet

Barlastvattenkonventionen – om Sveriges
anslutning. [1]
Transportinspektionen. En myndighet för
all trafik. + Bilagor. [9]
Bättre kontakt via nätet – om anslutning
av förnybar elproduktion.
+ Annex: Grid issues for electricity
production based on renewable energy
sources in Spain, Portugal, Germany, and
United Kingdom. [13]
Ett energieffektivare Sverige + Bilaga. [25]
Bredband till hela landet. [40]
Transportinspektionen. Ansvarslag för
vägtrafiken m.m. [44]
Styra rätt! Förslag om Sjöfartsverkets
organisation. [53]
Effektivare signaler. [72]
Alkolås för rattfyllerister och körkortsprov
i privat regi. [84]
Trygghetssystemen för företagare. [89]

Integrations- och jämställdhetsdepartementet

Könsdiskriminerande reklam.
Kränkande utformning av kommersiella
meddelanden. [5]
Rapporter från en mr-verkstad. [45]
Egenansvar – med professionellt stöd. [58]

Kulturdepartementet

Värna språken – förslag till språklag. [26]
Digital-TV-övergången.
+ Engelsk översättning. [35]
Föreningsfostran och tävlingsfostran.
En utvärdering av statens stöd till idrotten.
[59]
Kontinuitet och förändring. + Lättläst +
Daisy. [64]

Arbetsmarknadsdepartementet

Obligatorisk arbetslöshetsförsäkring. [54]
Avgifter inom arbetslöshetsförsäkring. [83]