

Konkurrens- och utvecklingskraft

Sverige i en ny omvärld

En summerande tematisk antologi

Innehåll

Förord	2
Sammanfattning	3
1. Inledning	6
1.1 Rapportens disposition och frågeställningar	7
2. Begreppet konkurrenskraft	10
2.1 Flera olika nivåer avgör konkurrenskraft och utvecklingskraft	11
3. Det går inte lika bra för Sverige som man kan tro	14
4. Näringsliv i förändring – nya samband och ökad konkurrens	19
4.1 Ökat tjänsteinnehåll	19
4.2 Företagen mer internationaliserade	23
4.3 Globala och uppdelade värdekedjor	25
4.4 Tidigare hemmamarknadssektorer också konkurrensutsatta	28
4.5 Marknadsnärhet allt viktigare – avståndskostnader betyder mer	32
5. Regelverk och utvärderingar allt viktigare	35
6. Slutsatser och reformbehov	41
6.1 Vad behöver göras?	43
6.2 Bra övergripande regelverk	45
6.3 Lönsamt företagande och innovationer	46
6.4 Tillgång på kompetens och incitament till kompetensinvesteringar	47
6.5 Ökad flexibilitet på arbetsmarknaden	50
6.6 Konkurrenskraftigt kostnadsläge	51
Referenser	55
Appendix: Olika mått på svensk konkurrenskraft	57
A1.1 Internationella konkurrenskraftsmätningar	57
A1.2 BNP per capita	59
A1.3 Marknadsandelar	60
A1.4 Kostnadsmått	62

Förord

Världsekonomin genomgår för närvarande en snabb strukturomvandling. Allt fler sektorer blir konkurrensutsatta samtidigt som sambanden inom näringslivet förändras och förstärks. Det går inte längre att bara jämföra sig med andra ”äldre” industri-länder. Konkurrensen är numera global. Allt är utsatt för konkurrens.

I denna rapport diskuteras hur vi kan stärka Sveriges konkurrens- och utvecklingskraft. Vilka är de viktigaste områdena för att vi ska kunna ta tillvara de tillväxtmöjligheter framtiden ger? Hur kan vi som land arbeta för att ständigt upprätthålla och förbättra vår konkurrenskraft och hur kan vi därmed säkra framtida välstånd och en långsiktigt hållbar utveckling?

Det unika med rapporten är att samtliga näringslivssektorer lyfter sitt perspektiv på frågan, och att det finns en mycket stor samstämmighet om vilka de avgörande faktorerna för framgång är. Att säkerställa konkurrens- och utvecklingskraft är en helt avgörande fråga för Sveriges framtid.

Arbetet har letts av Lars Jagrén, Svenskt Näringsliv, i nära samverkan med Mats Kinnwall (Industriarbetsgivarna), Anders Rune och Robert Tenselius (Teknikföretagen), Lena Hagman (Almega), Carl Eckerdal (Livsmedelsföretagen och IKEM), Johan Davidson (Svensk Handel), Fredrik Isaksson (Sveriges Byggindustrier), Mathias Ternell (Jernkontoret), Jessica Alenius och Mats Mattsson (Bil Sweden), Ulf Perbo och Li Jansson (Transportföretagen), Björn Arnek (Visita) samt Tomas Lööv (Näringslivets Regelnämnd, NNR).

Stockholm i juni 2018

Caroline af Ugglas
Vice VD

Sammanfattning

Världsekonomin genomgår för närvarande en mycket snabb förändring driven av globalisering, digitalisering och tjänstefiering. Allt fler företag och sektorer blir konkurrensutsatta samtidigt som sambanden inom näringslivet förändras och förstärks. Den snabba strukturomvandlingen och globala marknaden medför att regelverken måste utformas utifrån ett internationellt perspektiv, och dessutom kontinuerligt utvärderas. Utvecklingen innebär vidare att det allt mindre går att slå sig till ro. Det går heller inte längre att bara jämföra sig med andra ”äldre” industriländer. Konkurrensen är numera global.

Av den anledningen har vi i denna rapport valt att inte göra en traditionell uppdelning där varje bransch får ett eget kapitel. Istället har vi lyft fram ett antal teman som är kännetecknande för den förändring av näringslivets förutsättningar som nu sker.

Den underliggande röda tråden i framställningen är frågan hur vi kan stärka Sveriges långsiktigt hållbara konkurrens- och utvecklingskraft. Sverige har många styrkor och har klarat tidigare omställningar, och då genomfört viktiga strukturella reformer. Men förutsättningarna förändras nu i snabb takt, samtidigt som brister i de övergripande ramvillkoren blir allt tydligare.

De mer långsiktiga problemen i ekonomin har under de senaste åren dolts av en högkonjunktur, driven av en extremt expansiv penningpolitik, en relativt svag krona och en snabb befolkningsökning till följd av flyktinginvandring. Den nödvändiga debatten om konkurrens- och utvecklingskraft har därför uteblivit. Men med en svagare konjunktur där samtidigt räntan är på väg upp, där kronan inte försvagas och där digitaliseringen påverkar allt fler sektorer, riskerar problemen för svensk konkurrenskraft att bli tydligare.

Mätningar av arbetskraftskostnaderna visar att Sverige i stort upprätthållit industrins konkurrenskraft gentemot Västeuropa, även om de svenska kostnaderna ligger något högre. För tjänstesektorn pekar tillgänglig statistik på att det relativa kostnadsläget är avsevärt högre i Sverige. Detta innebär problem för svensk konkurrenskraft i takt med att även denna sektor nu snabbt globaliseras. Tjänstepriserna pressas med ökad utländsk konkurrens samtidigt som kostnadsläget är högre i Sverige. Pressen ökar därmed på de konkurrensutsatta tjänsteföretagen att sänka sina kostnader samtidigt som en produktivitetsoökning motverkas av den stora bristen på den kompetens företagen söker. Detta leder till ökad risk för outsourcing av tjänsteproduktion till utlandet, där arbetskraftskostnaderna är lägre.

Sverige har ett i många avseenden bra utgångsläge för att stärka sin konkurrens- och attraktionskraft. Vi hamnar generellt bra vad gäller ramvillkor som rättssäkerhet, frihet från korruption, en låg kriminalitet (även om den i dagsläget stiger snabbt, särskilt mot företag) och politisk stabilitet. Vi hamnar också högt vad gäller företagens struktur, förnyelseförmåga och innovationskraft, liksom vad gäller makroekonomisk tillväxt, låg statsskuld m.m. Genom att den internationellt konkurrensutsatta industrin sätter märket för lönebildningen har vi fått större stabilitet och förutsägbarhet i lönebildningen, samtidigt som omställningsavtal underlättar strukturomvandlingen. Ett tydligt konkret hot är dock förslaget om vinstförbud i privata välfärdsföretag. Det slår direkt mot en viktig sektor för att klara de växande behoven av att effektivisera den offentligt finansierade verksamheten och skapar indirekt osäkerhet även i en rad andra sektorer.

Samtidigt har Sverige svagheter. Hög beskattning av arbete och företagande innebär att incitamenten till arbete, kompetensutveckling och entreprenörskap minskar. Vi har många startup-företag, men få snabbväxande företag. Vi har en hög ägarbeskattning. Vi har tappat mark i PISA-mätningarna vad gäller skolans resultat. Höga kostnader för arbetskraft, transport och hantering av olika regleringar är andra problem för många företag. Högre ägarskatter innebär att svenskt ägande missgynnas och innebär därmed större risk att huvudkontor flyttar ut. Om svenska skatter på rörliga, värdeskapande skattebaser påtagligt överstiger dem i andra länder finns det dessutom en ökad risk att människor och företag flyttar från Sverige. Då blir det också svårare att attrahera utländsk arbetskraft och utländskt kapital. Sammantaget innebär således höga skatter på arbete och företagande relativt vår omvärld en lägre svensk tillväxtpotential och på sikt lägre ekonomiskt välstånd.

Strukturomvandlingen innebär att alla delar av ekonomin blir konkurrensutsatta. Den leder också till en snabb strukturomvandling mellan sektorer och företag. Mycket av det nya måste komma i nya företag. Förändringarna ställer krav på att våra regelverk och ramvillkor är internationellt konkurrenskraftiga. Kraven på flexibilitet blir större liksom på tillgång till rätt kompetenser och en effektiv matchning på arbetsmarknaden.

En kostnadsmässig konkurrenskraft är en nödvändig men inte tillräcklig förutsättning för ett framgångsrikt näringsliv och därmed för välståndet. Långsiktigt är en hög och stigande produktivitet avgörande. Produktivitetsutvecklingen drivs i sin tur av innovationer, entreprenörskap samt utbildning av hög kvalitet och god tillgång till kompetens. Företagande förutsätter i sin tur konkurrenskraftiga ägarskatter. Det förutsätter också en utvecklings- och omställningsförmåga i näringslivet likaväl som i ekonomin i stort, liksom att bra infrastruktur och ramvillkor i vid mening är på plats. Sverige har potentialen att vara lika bra som de bästa inom varje delområde, och måste ha det som målsättning.

Ett antal frågor som måste diskuteras är därmed:

- Allteftersom tjänster utgör en allt större del av ekonomin – vilka effekter får en högre beskattning av arbete jämfört med andra länder?
- Allteftersom vikten av spetskompetens ökar – vilka effekter får höga marginalsatser?
- Allteftersom kompetenskraven förändras i snabbare takt – hur bör ett system för livslång kompetensutveckling utformas?
- Allteftersom vikten av marknadsnärhet och av transporter och logistik ökar – vilka effekter får höga avstånds- och miljöskatter, eller en undermålig infrastruktur?
- Allteftersom vikten av företagande, ägande och innovationer ökar – vilka effekter får Sveriges höga kapital- och entreprenörsskatter?
- Allteftersom fler företag konkurrerar internationellt och priserna sätts internationellt – vilka effekter får de relativt höga lönekostnaderna i Sverige?

Utvecklingen mot ökad digitalisering, robotisering och artificiell intelligens reser också andra mer långsiktiga frågor vad avser sysselsättningsstrukturer i företagen och strukturell arbetslöshet. Ett tydligt exempel är att ett relativt högt kostnadsläge (som Sverige har i många tjänstesektorer) medför att det blir förhållandevis mer lönsamt att ersätta personal med robotar eller algoritmer än i länder med lägre lönekostnader. Detta kan stärka företagets produktivitet och konkurrenskraft, men innebär samtidigt en större risk för högre strukturell arbetslöshet¹. Balansen mellan konkurrens- och utvecklingskraft å ena sidan samt strukturell arbetslöshet å den andra, torde därmed förändras.

¹ Detta kan i sin tur innebära lägre produktivitet per capita totalt i ekonomin, samtidigt som påfrestningarna på trygghetssystemen och de sociala spänningarna kan öka.

Rapporten pekar i olika avseenden på dessa frågeställningar, även om det ännu är för tidigt att ge några mer konkreta svar.

Utmaningarna är stora men samtidigt är möjligheterna enorma. Digitaliseringen öppnar en marknad med 7 miljarder konsumenter för svenska företag. Den öppnar också för högre produktivitet och en effektivare offentlig sektor. Med rätt regelverk kommer svenska företag att ha goda möjligheter att möta den internationella konkurrensen såväl inom Sveriges gränser som utanför.

Den svenska ekonomiska politiken har, liksom i många andra länder, oftast varit mer fokuserad på kortsiktig efterfrågepolitik finansierad genom skatter, snarare än på långsiktig utbudspolitik. Utformningen av mängder av olika stödssystem på arbetsmarknadsområdet är det kanske allra mest tydliga exemplet på detta. I en tid av snabb förändring riskerar denna ”fine tuning”-politik att bli allt svårare, helt enkelt därför att världen förändras snabbare än den politiska beslutsprocessen kan hantera. Ett ökat fokus måste istället läggas på att skapa bra, transparenta och förutsägbara ramvillkor i en utbudspolitik riktad mot ökad kompetens, ökad flexibilitet och ökat företagande. Konkurrenskraftiga och effektiva företag är en förutsättning för att klara den växande efterfrågan på vård, skola och omsorg och för att kunna effektivisera offentligt finansierad verksamhet. Något grovt kan den bästa fördelningspolitiken summeras som den som säkerställer en hög produktivitet hos arbetskraften. Ökad vikt måste också läggas på att arbetskraften kontinuerligt kan kompetensutvecklas. Reformerna som skapar marknader och marknadstillväxt, liksom ökar ekonomins omställningsförmåga under en grundläggande politisk stabilitet (det vill säga att spelreglerna och därmed investeringsförutsättningarna är långsiktiga), är därmed avgörande.

Fem GÖR (DO's) för fortsatt konkurrens- och utvecklingskraft på nationell nivå:

- Bra övergripande regelverk, ramvillkor och skatter som kontinuerligt utvärderas utifrån det övergripande målet att förbättra Sveriges konkurrens- och utvecklingskraft.
- Lönsamt företagande och innovationer. Värna äganderätten.
- Tillgång på kompetens och incitament till kompetensinvesteringar.
- Ökad flexibilitet på arbetsmarknaden.
- Konkurrenskraftigt kostnadsläge.

Lika viktigt som att genomföra åtgärder i rätt riktning är att definiera vad politiken och regelverken INTE bör göra.

Viktiga konkreta GÖR INTE (DON'Ts) är:

- Fokusera på kortsiktig efterfrågepolitik.
- Hårdare nationella krav än EU:s eller andra internationella regelverk.
- Försöka lösa gränsöverskridande problem med nationell politik.
- Detaljregleringar istället för generella spelregler.
- Minska möjligheterna för privata företag att verka på offentligt finansierade marknader.
- Olika tolkningar av samma regelverk mellan olika myndigheter och nämnder på nationell eller lokal nivå.

1. Inledning

Framgångsrikt företagande och företagstillväxt är en grundförutsättning för välfärd och välstånd. Det är i de privata företagen som samhällets resurser för investeringar och konsumtion skapas. Det är via skattebetalningar från företagen och deras anställda som den offentliga sektorn får resurser. Välståndet bygger på samhällets värderingar vad gäller arbete och företagande, rörlighet och omvandling. Välfärd och välstånd har sin grund i arbete och företagande. Detta förutsätter i sin tur att näringslivet är konkurrenskraftigt och kan utvecklas långsiktigt och hållbart. Samtidigt är det viktigt att understryka att även en fungerande och effektiv välfärd (i hög grad skattefinansierad) är en helt nödvändig del för att skapa rätt förutsättningar för företagande och företagstillväxt.

Det yttersta syftet med en god konkurrens- och utvecklingskraft kan summeras som att skapa välstånd och långsiktigt hållbar tillväxt. Ett annat sätt att uttrycka det är att skapa förutsättningar för en hög och stigande produktivitet. Den hållbara utvecklingen drivs i hög grad av innovationskraftiga företag. Långsiktigt går en stark konkurrenskraft hand i hand med hög produktivitet och hög lönebetalningsförmåga. Detta utmärkte Sverige under perioden från industrialiseringen fram till 1970.

Därefter blev utvecklingen i den svenska ekonomin svagare. Under 1970- och 1980-talen hamnade Sverige i upprepade kostnadskriser på grund av en icke-fungerande lönebildning, tillväxthämmande skatter, en misslyckad överbrygningspolitik efter oljekrisen 1973 som förvärrades av en exceptionellt snabb ökning av offentliga utgifter och skatter samt ett försämrat företagsklimat, kanske främst manifesterat i löntagarfondsdebatten. Dessa kostnadskriser hanterades kortsiktigt genom devalveringar². Eftersom de grundläggande problemen fanns kvar blev effekten dock kortlivad. Devalveringarna bidrog dessutom till en svagare strukturomvandling i ekonomin. Kostnadskriserna inträffade därmed på en allt lägre relativ lönenivå och BNP per capita sjönk relativt sett. Sverige tappade både marknadsandelar och välstånd.³ En kortsiktig kostnadsmässig konkurrenskraft blev därmed snarare ett hinder för en långsiktigt god utveckling, eftersom de grundläggande ramvillkoren saknades.

En kostnadsmässig konkurrenskraft är en nödvändig men inte tillräcklig förutsättning för ett framgångsrikt näringsliv och därmed för välståndet. Långsiktigt är det avgörande med en hög och stigande produktivitet, som i sin tur bygger på innovationer, entreprenörskap samt tillgång till utbildning av hög kvalitet och god tillgång på kompetens som företagen behöver. Det förutsätter också en dynamik i näringslivet likaväl som i ekonomin i stort, liksom att bra infrastruktur och ramvillkor i vid mening är på plats. Produktiviteten är välståndets moder.

En för alla företag hårdare internationell konkurrens innebär att det svenska företagsklimatet måste vara i världsklass. Globaliseringen, än mer accelererad av digitaliseringen, gör att det inte går att slå sig till ro och lita på att tidigare framgångar upprepar sig. Även små skillnader i konkurrensförutsättningar kan få stora konsekvenser, såväl negativa

² 1976 devalverades kronan med 3 procent mot tyska marken. 1977 devalverades kronan två gånger, först med 6 procent sedan med 10 procent. 1981 devalverades kronan med 10 procent och 1982 med 16 procent. 1992 övergavs den fasta växelkursen, kronan deprecierades och dess värde föll de facto med 15–20 procent.

³ Även under de senaste åren har Riksbanken lagt betydande fokus på att hålla nere kronan, framför allt som ett sätt att få upp inflationen och inflationsförväntningarna i Sverige, det vill säga målet har inte på samma sätt som tidigare varit att värna konkurrenskraften.

som positiva. Med rätt förutsättningar är företagen motorn för innovationer och ny teknik, vilket i sin tur är helt nödvändigt för att hitta lösningar på de utmaningar Sverige liksom resten av världen står inför vad gäller miljö och övergången till ett hållbart samhälle.

Snart sagt alla sektorer i näringslivet är nu utsatta för internationell konkurrens, och denna konkurrens blir allt tuffare. Det går heller inte längre att bara jämföra sig med andra ”äldre” industriländer. Konkurrenten är numera global. Det är utifrån dessa nya förutsättningar politiken måste utformas.

I denna antologi diskuteras begreppet konkurrenskraft ur olika synvinklar. Den underliggande röda tråden i framställningen är frågan hur vi kan skapa en långsiktigt hållbar stark konkurrens- och utvecklingskraft i Sverige. Denna nödvändiga debatt har under de senaste åren dolts av en högkonjunktur, dopad av låga räntor, en expansiv finanspolitik, en relativt svag krona samt en snabb befolkningsökning till följd av flyktinginvandring. Men med en svagare konjunktur där samtidigt räntan är på väg upp, där kronan inte försvagas och där digitaliseringen påverkar allt fler sektorer, blir de utmaningar Sverige och svensk konkurrenskraft står inför allt tydligare.

Utmaningarna är stora och många, men det är också möjligheterna. Digitaliseringen öppnar en enorm, global marknad med 7 miljarder konsumenter för svenska företag samtidigt som internationella aktörer når den svenska marknaden. I många avseenden har Sverige ett bra utgångsläge. Med rätt regelverk kommer svenska företag att ha goda möjligheter att möta och bli vinnare i den internationella konkurrensen såväl inom Sveriges gränser som utanför. En stark konkurrens- och utvecklingskraft är också en förutsättning för en långsiktigt hållbar ekonomi – ekonomiskt, socialt och miljömässigt.

Ett huvudsyfte med denna rapport är därmed att analysera frågan om hur vi lyfter Sveriges konkurrens- och utvecklingskraft samt att peka ut de viktigaste områdena för att vi ska kunna ta tillvara de tillväxtpotentialer framtiden ger. Hur kan vi som land arbeta för att ständigt upprätthålla och förbättra vår konkurrenskraft och hur kan vi därmed säkra vårt framtida välstånd och en långsiktigt hållbar utveckling?

Det unika med rapporten är att samtliga näringslivssektorer lyfter sina perspektiv på dessa frågor och att det finns en mycket stor samstämmighet om vilka de avgörande faktorerna för framgång är. Att säkerställa konkurrens- och utvecklingskraft är en helt avgörande fråga för Sveriges fortsatta välståndsutveckling.

1.1 Rapportens disposition och frågeställningar

Rapporten inleds (kapitel två) med en genomgång av begreppet konkurrenskraft följt i kapitel tre av en kortfattad summering av hur Sverige ligger till enligt de vanligaste måtten. En mer omfattande statistisk redovisning finns i appendix.

Den snabba strukturomvandlingen och teknikutvecklingen har medfört att många av de traditionella sätt på vilka vi mäter konkurrenskraft och beskriver näringslivet och dess olika branscher blir mindre relevanta. Här kan man exempelvis peka på ett ökat tjänsteinnehåll i flertalet produkter och att gränsen mellan industri- och tjänsteföretag suddas ut. I den officiella statistiken kan detta exemplifieras med att Ericsson omklassificerats från industri- till tjänstesektorn. Ett annat exempel är att nya branscher, såsom bemanningssektorn, vuxit fram snabbt där de anställda i sin tur kan vara verk samma i vilken sektor som helst. Ett tredje exempel är att vi i hög grad saknar statistik för den sektor som vuxit allra snabbast: företagstjänsterna.⁴

⁴ Ett tydligt exempel är att det helt saknas statistik över exporten av tjänster fördelad på olika tjänsteslag och delsektorer.

Av den anledningen har vi i denna rapport valt att inte göra en traditionell uppdelning där varje bransch får ett eget kapitel. Istället har vi valt att i kapitel fyra lyfta fram ett antal teman som är kännetecknande för den förändring av näringslivets förutsättningar som nu sker, och som i sin tur är helt nödvändiga att förhålla sig till för alla aktörer – från den enskilde anställde, till företagen och branschorganisationer samt inte minst till de politiska beslutsfattarna. Dessa teman är: *ökat tjänsteinnehåll, ökad internationalisering, globala och uppdelade värdekedjor, tidigare hemmamarknadssektorer också konkurrensutsatta samt marknadsnärhet viktigare*. Den snabba digitaliseringen och dess effekter går som en gemensam röd tråd igenom dessa teman i kapitel fyra.

Den tuffare globala konkurrensen ökar kraven på beslutsfattare på alla nivåer. Hur det grundläggande politiskt beslutade regelverket ser ut, hur det kan förändras och hur det fortlöpande utvärderas blir därmed än viktigare. Kostnaderna för en felaktig politik ur Sveriges konkurrenskraftsperspektiv ökar, samtidigt som marknads- och tillväxtmöjligheterna är enorma om rätt förutsättningar skapas. Dessa frågor diskuteras i kapitel fem. Den löpande texten kompletteras med exempel- och fördjupningsrutor, och i appendix presenteras mer utförlig statistik.

Rapporten avslutas i kapitel sex med en diskussion om hur förutsättningarna och då framför allt de mer långsiktiga ramvillkoren för en god konkurrens- och utvecklingskraft kan stärkas. Vad behöver göras för att detta ska kunna uppnås – och vad bör absolut undvikas?

Produktiviteten är välståndets moder

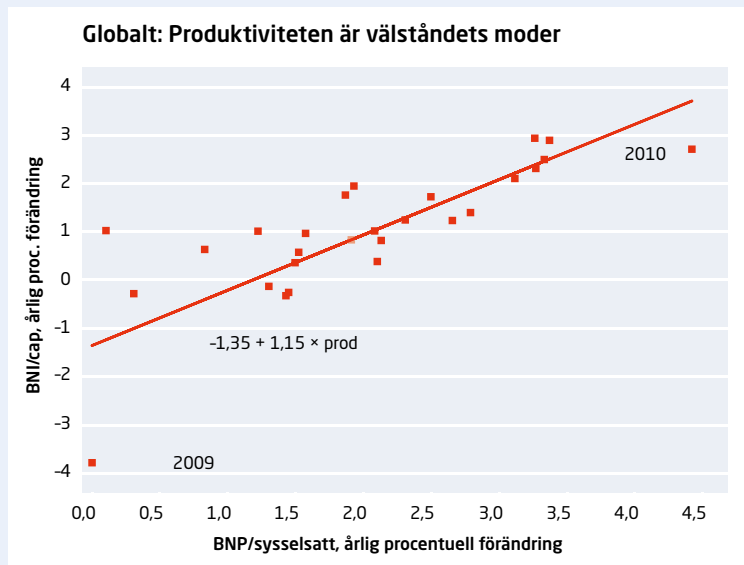
Den ekonomisk-politiska debatten domineras oftast av frågeställningar som rör fördelningspolitiska aspekter och utgår i första hand från faktorer på ekonomins efterfrågesida. Debatten ger lätt intrycket att helt avgörande för landets välstånd är hur skatteintäkterna fördelas mellan olika utgiftsposter eller vilken räntepolitik som Riksbanken kommer att bedriva. Självfallet har penning- och finanspolitiken betydelse för hur den aggregerade efterfrågan kommer att utvecklas på kort till medellång sikt, men betoningen på efterfrågesidan missar i stort de grundläggande mekanismerna bakom ekonomiskt välståndsskapande på längre sikt.

Ekonomisk tillväxt är per definition summan av den långsiktiga tillväxten i arbetade timmar och den långsiktiga produktivitetstillväxten. På kort sikt kan en expansiv stabiliseringspolitik få fart på endera arbetsmarknaden eller produktiviteten och därmed "tillväxten", genom att öka på efterfrågan och den ekonomiska aktiviteten i ett läge med underutnyttjade resurser. När ekonomin väl uppnått fullt resursutnyttjande – potentiell BNP – upphör emellertid politikens expansiva effekter på ekonomin; längre än så sträcker sig inte stabiliseringspolitikens förmåga att öka den ekonomiska aktiviteten.

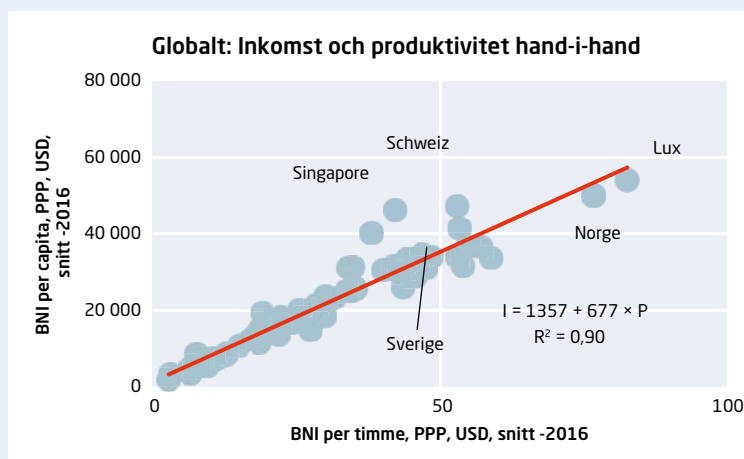
På längre sikt bestäms istället det ekonomiska välståndsskapandet inte av efterfrågestimulanser utan av faktorer på ekonomins utbudssida, och framför allt åtgärder som höjer produktiviteten. Det gäller först och främst faktorer som utbildning, innovationer och företagande.¹

Studerar vi data är det också tydligt hur det ekonomiska välståndet, här definierat som BNI (bruttonationalinkomsten) per capita, är närmast perfekt korrelerat med produktiviteten, det vill säga BNI per arbetstimme eller sysselsatt. Detta framgår tydligt av diagrammet nedan som visar att förändringarna i produktiviteten "förklarar" 71 procent av förändringarna i inkomsten sedan 1990. Vi kan också notera att 1 procentenhet högre årlig produktivitetstillväxt approximativt inneburit 1 procentenhet högre årlig inkomsttillväxt per capita.

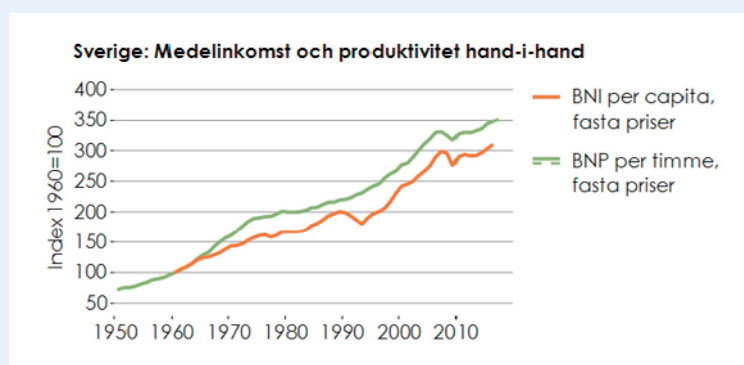
¹ Produktivitet är en förutsättning för välstånd och välfärd. En annan sak är att välfärden i ett samhälle inte låter sig sammanfattas enbart med mått som inkomst per capita, andra faktorer som god miljö, trygghet, fungerande samhällsfunktioner etc måste också vägas in i ett bredare perspektiv.



Också om man studerar sambandet mellan inkomst per capita och BNI-produktivitet på land-nivå för ett större antal länder framträder motsvarande mönster. I diagrammet nedan jämförs ländernas medelinkomst och genomsnittliga produktivitet med varandra. I detta fall förklarar skillnader i genomsnittlig produktivitet 90 procent av skillnaderna i medelinkomst. Sverige ligger mitt på regressionslinjen.



Även en analys över tiden för Sverige visar tydligt samma slutsats: produktiviteten är helt avgörande för inkomst och välstånd. Sambandet mellan medelinkomst och BNI-produktivitet är mycket starkt; skillnader i produktiviteten "förklarar" 98 procent av skillnaderna.



2. Begreppet konkurrenskraft

Konkurrens betyder ordagrant att springa tillsammans. Rent etymologiskt kan man därför säga att konkurrenskraft betyder förmåga att springa tillsammans, eller i kapp, med andra. Från denna enkla liknelse kan man också snabbt dra slutsatsen att begreppet har en relativ innebörd, det vill säga den kraft som går åt för att vara konkurrenskraftig beror på hur snabbt övriga löpare springer.

Hur mäter man löparens ”konkurrenskraft”? Ja, man skulle förstås kunna mäta och jämföra de olika löparnas muskelmassa, längd, vikt, syreupptagningsförmåga och historiska träningsprogram. Ingen variabel skulle dock enskilt kunna förklara eller slå fast löparens konkurrenskraft. Istället har vi i alla tider gjort frågan om löparens konkurrenskraft betydligt enklare än så: konkurrenskraften mäts i form av det resultat som löparen presterar. Kommer löparen först, tvåa, trea eller sist?

Konkurrenskraft är intuitivt ett lättbegripligt men ändå svårsmätt begrepp när det är mer komplexa områden som ska mätas. Oklarheten gäller oavsett på vilken nivå den mäts – nationell, regional, bransch- eller företagsnivå. Likaså om det är det kostnads-mässiga dagsläget eller mer den långsiktiga utvecklingen och innovationsförmågan i företagen och ekonomin som avses. Det senare är det avgörande för välståndet på längre sikt, medan det första är en nödvändig förutsättning. Båda aspekterna är därmed viktiga. En annan osäkerhet avser med vilka länder Sverige ska jämföras och hur dessa ska viktas. Är det bara mot ”äldre snarlika industriländer”, eller ska även andra länder beaktas?

En tredje fråga gäller om det ens finns något enkelt mått på nationell konkurrenskraft på total eller branschnivå med tanke på att företagen i allt högre grad ingår i globala förädlingskedjor, där hela processen från idé till kund kan delas upp i allt fler ingående mindre delprocesser där ett lands genomsnittliga konkurrenskraft kan skilja sig avsevärt mellan de olika processleden och även i högre grad mellan olika regioner. Konkurrenskraften och delprocesserna blir dessutom i högre grad företagsspecifika. Utvecklingen innebär också att olika branscher blir mer sammanflätade, varför bedömningen av en branschs konkurrenskraft blir mer komplex. Tillväxtanalys (2016) exemplifierar genom att ställa frågan ”om Volvo Cars exporterar fler bilar från Sverige, men varje bil innehåller färre delar som är utvecklade och tillverkade i Sverige, betyder det att svensk konkurrenskraft har förbättrats eller försämrats?”⁵ Till dessa problem kommer dessutom att statistik ofta saknas, eller att det bara finns information om inputvariabler och inte på faktiska utfall; detta gäller till exempel statistik över utbildningsnivåer som inte alltid säger något om relevanta kompetenser, eller FoU-satsningar⁶.

⁵ Svaret är inte givet men hänger dels samman med hur förädlingsvärdet förändras relativt omvärlden, dels att forskning & utveckling, logistik och marknadskunskap kan bli viktigare för framtida konkurrenskraft relativt produktionen. Det innebär i så fall också att vikten av olika grundläggande förutsättningar i Sverige förändras, liksom påverkan av olika typer av osäkerheter, till exempel den pågående debatten om acceptansen av vinster i välfärdsföretag.

⁶ Flera studier pekar på att Sverige (både offentligt och privat) satsar mycket på FoU men att resultaten är begränsade. Till en del kan detta bero på företagsstrukturen i Sverige där en hög andel av FoU sker i ett fåtal internationella industrikoncerner, och där resultaten kommer hela koncernen tillgodo.

Det finns i verkligheten aldrig en enda enskild faktor som avgör konkurrenskraften på vilken nivå den än mäts. Mätbara faktorer och statistik ska dessutom vägas mot uppfattningar och bedömningar. Hög produktivitet och kostnadseffektivitet är grundläggande för företagens konkurrenskraft, men vid beslut om lokalisering av investeringar vägs i hög grad även in marknadsaspekter samt grundläggande produktionsförutsättningar där rättssäkerhet och politisk förutsägbarhet är viktiga. En ytterligare komplikation är att konkurrenskraften också bestäms av tidigare beslut, det vill säga en stor historisk investering kan mycket väl drivas vidare längre än en enkel konkurrenskraftskalkyl ger vid handen eftersom det finns stora redan tagna kostnader. Å andra sidan kan då effekten av en mindre försämring plötsligt innebära att en kritisk nivå nås och att hela verksamheten läggs ned eller flyttar (Partsekonomerna, 2016).

Sammanfattningsvis – begreppet konkurrenskraft är inte entydigt. Vi borde egentligen hellre tala om å ena sidan relativt kostnadsläge och å andra sidan långsiktig förmåga vad gäller företagande, företagstillväxt och innovationer, det vill säga utvecklingskraft och dynamik. I denna rapport används begreppet konkurrenskraft för att beteckna den kortsiktiga situationen med tonvikt på kostnader, medan utvecklingskraft avser de långsiktiga förutsättningarna.

En viktig slutsats utifrån liknelsen med löparen är dock att oavsett vilket mått man sätter upp för att mäta resultatet står det ändå alltid klart att om man slutar ”träna”, det vill säga slutar arbeta för att behålla eller stärka sin konkurrenskraft, kommer det ganska snart att gå utför. På löparbanan är det självklart att konkurrenskraften inte är en gång för alla given; den måste ständigt underhållas. Men det kan också hända att även den som tränar ambitiöst blir ifrånsprungen av de som tränar hårdare eller smartare och effektivare.

Trots detta hör man ganska ofta politiska beslutsfattare resonera i termer av att några nya åtgärder inte behöver vidtas, eftersom den svenska konkurrenskraften är god. Detta är ett lika felaktigt synsätt som att en framgångsrik löpare inte skulle behöva träna bara för att det gick bra i det senaste loppet.

2.1 Flera olika nivåer avgör konkurrenskraft och utvecklingskraft

På den allra högsta nivån är det viktigt att betona vikten av entreprenören som har en nyckelroll för att skapa tillväxt och konkurrenskraft. Just entreprenören och entreprenörskapet uppfattas i modern forskning ofta som en egen tredje avgörande resurs, tillsammans med kapital och arbete (Henreksson, 2017).

För såväl länder som företag finns det därutöver flera olika nivåer som avgör konkurrens- och utvecklingskraften. Ju högre nivå desto viktigare för landets långsiktiga utvecklingskraft och innovationsförmåga, medan de lägre nivåerna väger tyngre vad gäller företagens mer kortsiktiga agerande. Om ett land inte uppfyller grundläggande krav på den översta nivån blir investeringar och företagande helt enkelt inte av.

Vad gäller de olika nivåerna kan man notera att vi under lång tid tagit för givet att Sverige ligger bra till på den översta nivån. Rättssäkerhet, frihet från korruption, politisk stabilitet och myndighetsmässig infrastruktur samt en effektiv förvaltning hör till de faktorer där Sverige oftast hamnar högt i olika bedömningar. De senaste åren visar dock att det inte heller i dessa avseenden går att vila på gamla lagrar. I Svenskt Näringslivs senaste mätning av det lokala företagsklimatet anger således över hälften av företagarna att de upplever att brottslighet är ett problem för det egna företaget.

De företagare som bekymrar sig mest är verksamma inom jordbruk, skogsbruk och fiske, där 68 procent svarar att de upplever brottsligheten som ett problem, tätt följt av företagare inom transport (67 procent) och handel (65 procent). Men problemen är spridda över samtliga sektorer.⁷

Figur 1. Produktivitet – konkurrenskraft – lokaliseringsbeslut



Den andra nivån rör i hög grad marknadernas tillväxt och funktionssätt. Marknadsnärhet är en viktig konkurrensaspekt, varför – allt annat lika – marknader med tillväxt attraherar investeringar. Av detta följer att ekonomisk tillväxt är en viktig faktor för att ett land eller en region ska attrahera ny verksamhet. Också närhet till redan etablerad verksamhet liksom närhet till viktiga klusterbildningar – och därmed till strategiska partner, konkurrenter och forskningsmiljöer – är ofta tunga strategiska argument vid lokalisering och därmed viktiga för den långsiktiga konkurrenskraften. På samma sätt bidrar faktorer som ökar marknadens osäkerhet, till exempel politisk osäkerhet som förslag om vinstförbud i välfärdsföretag, till färre investeringar och svagare konkurrenskraft.

Även i dessa avseenden finns en tilltagande oro i Sverige. Det gäller till exempel tillgången på energi liksom att det svenska regelverket vad gäller miljö eller transporter inte kan skilja sig alltför mycket från våra konkurrentländers. Att från statsmakternas sida driva på utvecklingen via avsevärt hårdare krav än i omvärlden är inte möjligt på en sådan liten öppen hemmamarknad som Sverige är, utan riskerar snarare vad avser till exempel miljökrav att leda till att redan i utgångsläget mer hållbar verksamhet flyttar ut från Sverige till nackdel även för den globala miljön. Däremot kan givetvis det offentliga via innovationsupphandlingar, valfrihetslösningar m.m. driva på utvecklingen av ny teknik, nya processer och nytt företagande.

Båda dessa översta nivåer kan betecknas som nödvändiga men inte tillräckliga villkor för konkurrenskraft och i än högre grad för mer långsiktig utvecklingskraft.

Den tredje nivån avser i högre grad det medelfristiga perspektivet. Det gäller frågor som arbetsmarknadens flexibilitet, tillgång till kompetens, bostadstillgång, offentliga stöd och bidragssystemens utformning, kollektivavtalens utformning m.m. Det gäller också arbetskraftskostnader samt företagskulturen. Höga kostnader under lång tid påverkar även investeringsbeslut och beslut om flytt eller nedläggning av verksamheter.

⁷ Ett annat problem som hamnat i förgrunden i debatten under vintern 2018 gäller skogsägares rätt att bestämma avverkning i sin egen skog. Detta reser frågan om äganderättens styrka i Sverige (se till exempel Dagens Industri 2018-01-29).

Den lägsta nivån slutligen avser de mer operativa faktorerna för att kunna maximera produktionen och processerna givet företagets struktur. Det kan röra sig om snabbheten att ställa om en given maskin, att hantera en order etc.

I verkligheten går de olika nivåerna givetvis ihop i många fall. Kortsiktiga faktorer påverkar direkt de långsiktiga och vice versa.⁸

Mätbarheten och tillgången på statistik varierar mellan nivåerna. På den översta nivån finns mätningar av olika aktörers uppfattning om de grundläggande förhållandena. Även vad gäller nivå två finns det olika analyser som huvudsakligen avser dels aktörernas uppfattningar, dels statistik över insatta resurser i till exempel skolsystemet. Mest tillgång till statistik finns på den tredje nivån vad avser kostnader och liknande, medan det för den mest företagsspecifika fjärde nivån av naturliga skäl finns mindre jämförbar statistik.

Finanspolitiska rådet om miljöpolitiken

Miljömålsberedningen (SOU 2016:47) menar att klimatpolitiken, genom att skapa ett omvandlingstryck i svensk ekonomi, kan ge oss ökad konkurrenskraft på världsmarknaden. Det är ett ofta använt argument för en gå-före-politik som bygger på idéer från Harvard-ekonomen Michael Porter. Tanken är att en strängare miljöpolitik driver fram produktivitetsförbättringar och innovationer. Exempelvis skulle nya teknologier kunna komma fram som leder till exportvinster via fördelen av att vara först. Porter argumenterar för att miljöregleringar som är utformade på rätt sätt kan stimulera fram innovationer som skapar en "extra vinst" – utöver miljövinsten för samhället – och på så sätt delvis eller helt neutraliserar den kostnad som regleringen innebär för företagen. Exempel på sådan rätt reglering är marknadskonforma regleringsinstrument, såsom skatter och handel med utsläppsrätter (under förutsättning att utsläppsminskande teknik finns och givetvis beroende på hur regelverken utformas). Politik baserad på administrativa regleringar är däremot inte det. Porter är vidare tydlig med att de innovationer en skärpt reglering kan stimulera fram inte alltid fullt ut neutraliserar kostnaden som regleringen i sig orsakar, speciellt inte i ett kortare tidsperspektiv.

Det har gjorts ett stort antal empiriska undersökningar av Porter-hypotesen. Slutsatsen är att det på företagsnivå finns ett positivt samband mellan miljöregleringar och innovationer, men sambandets styrka varierar påtagligt. Däremot leder dessa regleringar vare sig till företagsvinster eller motsvarar kostnaderna på landnivå. Istället visar studierna ett tydligt negativt samband mellan miljöregleringar och konkurrenskraft. Finanspolitiska rådet gör därför bedömningen att svensk industris konkurrenskraft inte kommer att stärkas av att Sverige inför en striktare klimatlagstiftning än omvärlden, utan att risken för en försvagning är uppenbar.

Finanspolitiska rådet avstyrker därför i sin rapport 2016 mycket tydligt den politik Miljömålsberedningen föreslår. En svensk klimatpolitik som går före genom att lägga större restriktioner på svenska företag och konsumenter har direkta kostnader på tillväxt och konkurrenskraft. För att dessa kostnader ska kunna motiveras måste man kunna visa att politiken medför balanserande vinster i form av påverkan på andra länders klimatpolitik. Detta har inte gjorts. Finanspolitiska rådet menar därför sammantaget att den mest effektiva svenska klimatpolitiken INTE är att gå före regleringsmässigt, utan att bidra till att minska de globala utsläppen av växthusgaser till en så låg samhällsekonomisk kostnad som möjligt; det vill säga så att den globala användningen av kol minskar. Rådet säger vidare att om Miljömålsberedningen i sitt slutbetänkande dessutom föreslår att sektorsmål för utsläppsreduktioner i Sverige ska införas, ökar de samhällsekonomiska kostnaderna ytterligare utan att de globala utsläppen av växthusgaser minskar.

⁸ Ett exempel på detta är Kina som näppeligen kan anses uppfylla alla krav på rättssäkerhet, frihet från korruption etc, men å andra sidan haft en mycket snabb marknadstillväxt och en kostnadsmässigt mycket stark kostnadsmässig konkurrensmkraft.

3. Det går inte lika bra för Sverige som man kan tro

Konkurrens- och utvecklingskraft kan inte enkelt och entydigt definieras eller mätas. Däremot kan effekterna av en bra eller dålig konkurrenskraft mätas på olika sätt, precis som för löparen. På en övergripande nivå är en vanlig typ av mätningar olika sammanvägningar av makrostatistik samt hur olika viktiga aktörer på marknaden uppfattar Sveriges konkurrens- och utvecklingskraft. På en mer konkret nivå är de två vanligaste måtten BNP per capita och marknadsandelar⁹. Dessa mått kan också ses som en sorts facit på hur konkurrenskraften faktiskt utvecklats¹⁰. Andra vanliga mått är olika typer av kostnads-, produktivitets- eller lönsamhetsjämförelser.¹¹ (För mer statistik och data se appendix).

I flertalet studier som grundar sig på en kombination av makrofakta och bedömningar hamnar Sverige kring platserna fyra till nio. Det gäller till exempel World Economic Forum's Global Competitiveness Report och World Competitiveness yearbooks ranking som publiceras av IMD Business School. Något förenklat kan man konstatera att Sverige hamnar högt vad gäller rättssäkerhet och institutioner, innovationer, näringslivets struktur och förnyelseförmåga, innovationsförmåga och teknisk kompetens. Sverige hamnar också överlag bra vad gäller ekonomiska makrofaktorer, medan landets storlek och geografiska avlägsenhet gör att marknadsfaktorerna inte talar till vår fördel.

Sverige får överlag lägre betyg avseende infrastruktur, skatter och arbetsmarknadens flexibilitet. Ett speciellt problem är fallet inom högre utbildning. Sverige ligger idag på 42:a plats, och har fallit 16 platser under de senaste sju åren. Skattesystemet, den omfattande offentliga sektorn och anställningsregleringarna via lag eller kollektivavtal utgör de områden som anses ha störst förbättringspotential.

Sammanfattar man undersökningarna kan man å ena sidan konstatera att Sverige ligger hyggligt till på en övergripande nivå. Å andra sidan har vår plats inte förbättrats sedan 2010. Det som drar upp de svenska resultaten är i hög grad dels det grundläggande förtroendekapitalet som finns i rättssamhälle, effektiv företagskultur och näringslivsstruktur, dels den relativt omvärlden goda ekonomiska utvecklingen sedan finanskrisen. Vi ligger också högt till vad gäller de mer inputbaserade forskningsvariablerna. På ett antal delområden – främst skatter och arbetsmarknad – ligger Sverige avsevärt sämre till.

Sverige ligger också historiskt sett bra till i återkommande internationella jämförande rapporter kring digitalisering, men i flertalet undersökningar tappar Sverige mark. Den övergripande slutsatsen är att Sverige är en "stagnerande ledare".

⁹ Ett alternativ till BNP per capita som bygger på förädlingsvärdet inom landet är BNI (bruttonationalinkomsten) per person. BNI räknas ut från BNP genom att man drar ifrån kapitalavkastningar och arbetsinkomster som går till utlandet och lägger till motsvarande inkomster som flödar in till Sverige. I BNI räknas också skattebetalningar och bidrag från internationella organisationer in.

¹⁰ En rad andra mått av typen produktionsutveckling, terms-of-trade och relativa produktpriser, investeringar och sysselsättning lyfts också ofta fram som övergripande mått på konkurrenskraften.

¹¹ På företagsnivå mäts konkurrenskraft ofta utifrån olika lönsamhets- eller tillväxtmått.

Snarlika slutsatser dras i Entreprenörskapsforums rapport ”Svensk konkurrenskraft”, där förutsättningarna i Sverige sammanställs ur ett internationellt perspektiv i ett så kallat Competiveness Scoreboard som delas upp i utfallsstatistik, aktiviteter och grundläggande konkurrensfaktorer. Utfallsstatistiken visar att Sverige hamnar relativt högt vad avser flertalet ekonomiska utfallsmått som inkomstjämlighet, medianinkomst och miljömässig hållbarhet, men rapporten varnar för sämre utfall vad gäller bostadsmarknad och integration. I det andra blocket, aktiviteter, hamnar Sverige bra vad avser FoU-investeringar och antal företag, men sämre vad avser marknadsandelar och investeringar. Vad gäller det tredje blocket blir betygen höga vad gäller tillgång till kapital, öppenhet, innovationsförmåga och kvaliteten på företagsledning, medan incitamenten till företagande och arbete är låga samtidigt som Sverige har ett dyrt och krångligt regelverk framför allt vad gäller arbetsmarknaden.

Ett ytterligare problem gäller företagstillväxten. Snabbväxande företag bär upp en stor del av den totala tillväxten. Som Entreprenörskapsforum visat är det få svenska entreprenörer som tror att företaget kommer att växa med mer än 20 anställda under de kommande fem åren. Här hamnar Sverige först på plats 15 av 22 utvecklade länder. Eurostats statistik visar också att det genomsnittliga svenska nystartade företaget efter fem års verksamhet har 1,9 anställda (gäller 2015 och företag startade 2010). Detta är näst lägst inom EU med bara Tjeckien på ett lägre tal. En ytterligare indikation på tillväxtproblematiken är att så få av våra största företag är startade under de senaste 50 åren (Svenskt Näringsliv, 2017).

Ett ofta använt mått på ett lands ekonomiska välbefinnande är **BNP per capita**. Detta mått är i sin tur starkt relaterat till utvecklingen för BNI (bruttonationalinkomsten) per timme eller sysselsatt, det vill säga produktiviteten, och är därmed ett långsiktigt konkret och tydligt mått på landets konkurrenskraft.¹² Det kan i och med detta sägas avspegla produktiviteten och därmed även vilket löneläge ett land kan bära. Det visar också hur mycket konsumtions- och investeringsutrymme som skapas per sysselsatt person.¹³

I den ekonomiskpolitiska debatten pekas ofta den snabba BNP-tillväxten i Sverige ut som ett tecken även på en bra konkurrenskraft. Bakom Sveriges relativt höga tillväxttal efter finanskrisen ligger dock en ekonomi som kan beskrivas som dopad såväl av en extremt expansiv penningpolitik, en snabb befolkningstillväxt via flyktinginvandring och även av en ur konjunktursynpunkt mycket expansiv finanspolitik. Räknar man bort befolkningstillväxten och mäter tillväxten som BNP per capita, som är ett bättre mått på hur produktiviteten i Sverige utvecklas, försvinner också stora delar av den politiskt beskrivna framgångssagan.

Man kan vidare konstatera att skillnaden i tillväxttakt mellan BNP och BNP per capita ökat under de senaste 20 åren, där BNP växer mer än BNP per capita. Allt mer av tillväxten bärs upp av en större befolkningsökning, inte av att vi blivit mer produktiva. Historiskt har skillnaden mellan de två måtten varit omkring 0,5 procentenhet, men har de senaste åren ökat till omkring 1 procentenhet. Mätt som BNP per capita har Sverige heller inte haft snabbare tillväxt än genomsnittet för OECD-länderna. Den goda tillväxten är således delvis en statistisk illusion.

¹² Kan/bör givetvis mätas så att faktorer miljöaspekter etc vägs in.

¹³ Ett ofta använt mått över välbefinnande och därmed indirekt över konkurrenskraft är köpkraftskorrigerad BNP per capita som OECD publicerar. Sverige har här fallit från plats 4 1970, till som plats 13 i mitten av 1990-talet. Vi steg till plats 8 2007–2008 men har sedan fallit igen till plats 11.

Ett annat övergripande och tydligt mått på ett lands konkurrenskraft är utvecklingen av **marknadsandelarna**. Ända sedan år 2000 fram till 2015 tappade Sveriges export gradvis marknadsandelar, mätt som andelar av världsexporten. 2016 bröts dock den utvecklingen och under 2017 ser Sveriges marknadsandelar ut att ha ökat något (enligt preliminär statistik). Totalt sett har Sveriges världsmarknadsandel fallit från drygt 1,5 år 2000 till ca 1,1 procent 2016.¹⁴

Till en viss del är detta en normal utveckling då tillväxtländer som främst Kina och Indien växer snabbt och deltar allt mer i det internationella handelsutbytet.¹⁵ Det illa-
varslande under lång tid är dock att Sveriges marknadsandelar utvecklades svagare än genomsnittet för våra viktigaste konkurrentländer. Vi är dock inte sämst i klassen, utan utvecklingen har varit än svagare för till exempel Frankrike, Storbritannien, Finland och Norge.

Sveriges marknadsandelar har också minskat snabbare än vår BNP-andel, och framför allt på geografiskt avlägsna marknader (Kinnwall, 2017). Höga transportkostnader och långa avstånd synes därmed ha blivit allvarigare problem, både till följd av tuffare konkurrens och till följd av en ökad vikt av att befinna sig på växande marknader. I takt med att stora utvecklingsländer växer snabbt är det oundvikligt att marknadsandelen för ett litet och utvecklat land som Sverige minskar. Det faktum att exportandelen minskar snabbare än BNP-andelen skulle dock kunna tolkas som att konkurrenskraften försämras. Detta behöver inte vara ett tecken på strukturella ekonomiska tillkortakommanden, utan skulle kunna vara en konsekvens av att de stora svenska exportmarknaderna ligger långt bort samtidigt som avståndskostnaderna i vid mening blir allt viktigare (se avsnitt 4.5) De ekonomisk-politiska slutsatserna är dock desamma i bägge fallen: vill man kompensera för avståndet och bevara eller stärka svensk konkurrenskraft måste villkoren för näringslivet förbättras.

En del av den relativt svaga utvecklingen kan sannolikt förklaras av att svenska företag valt att förlägga mer av produktionen utomlands, samtidigt som exporten av tjänster – bland annat kopplade till produkterna – ökar. Utvecklingen har också varit bättre för tjänsteexporten. Tillgänglig statistik pekar på att Sverige behållit sina marknadsandelar för tjänsteexporten.

Ett sammanfattande mått är att jämföra hur stor andel ett lands export av förädlingsvärde utgör av den totala exporten av förädlingsvärde i världen. Detta mått räknar alltså inte med den del av exporten som härrör från andra länders produktion i form av importerade insatsvaror och tjänster. Också detta mått visar att Sverige generellt sett tappat marknadsandelar, från en exportmarknadsandel på 1,5 procent år 1995 till 1,1 procent 2011, enligt OECD.¹⁶

Vad gäller **kostnads**mått på löner och arbetskraftskostnader avser dessa huvudsakligen tillverkningsindustrin. Senast tillgängliga statistik visar att arbetskraftskostnaden var 358 kronor per timme inom industrin i Sverige under 2017. Det kan till exempel jämföras med en kostnad per timme på 385 kronor i Tyskland eller 349 kronor i Väst-europa som helhet (exklusive Sverige), viktat med konjunkturinstitutets KIX-vikter. Statistiken avser arbetskraftskostnader i gemensam valuta, som fångar effekter av växelkursförändringar på konkurrenskraften. Mätt i nationell valuta har arbetskraftskostnaderna trendmässigt ökat något snabbare i svensk industri jämfört med Västeuropa.

¹⁴ Enligt IMF:s statistik. Business Swedens mått i löpande priser och med annan landsbas visar en nedgång från 2 till ca 1,5 procent under samma period. (Tycker vi kan ta bort denna information då det blir förvirrande om skillnaden mellan andelar i fasta respektive löpande priser inte förklaras. Dessutom bör man använda fasta priser i gemensam valuta).

¹⁵ Totalt sett minskade Europas och Nordamerikas andel av världsexporten från 66 procent 2000 till 56 procent 2016, enligt Business Swedens statistik.

¹⁶ Se OECD:s databas Trade in Value Added.

Statistiken för olika tjänstebranscherna är sämre än för tillverkningsindustrin. Tillgänglig statistik visar dock tydligt att kostnadsskillnaderna är större i olika tjänstesektorer, till Sveriges nackdel. Medan arbetskraftskostnaden för tillverkningsindustrin är några procent högre i Sverige än i Västeuropa¹⁷, är skillnaden ca 40 procent för hela privata tjänstesektorn. Detta innebär givetvis problem för svensk konkurrenskraft i takt med att dessa sektorer nu snabbt globaliseras.

Statistiken avser till helt övervägande del jämförelser med snarlika ”äldre” industriländer. Man kan dock fråga sig om jämförelser med andra västeuropeiska länder räcker till för att säga något om konkurrens- och utvecklingskraften. Konkurrensen blir i allt högre grad global, kanske allra tydligast exemplifierat av att Sverige vad avser även avancerade tjänster inom programmering, utveckling m.m. nu direkt konkurrerar med till exempel Indien. Det gäller också uppenbart olika typer av e-handelstjänster. Att ta hänsyn till kostnadsnivån i fler länder blir således allt viktigare.

De lägre lönenivåerna i många länder motsvaras i hög grad av lägre produktivitet eller högre kostnader för övriga produktionsfaktorer. Ökad digitalisering och ny teknologi talar dock för att dessa skillnader mellan länder kommer att minska. Arbetskraftskostnader i form av såväl löner som skatter torde därmed snarare bli än viktigare framöver.

Sammanfattningsvis kan vi dra slutsatsen att Sverige möter en ökad global konkurrens och att konkurrenskraften ständigt måste förbättras för att den ska kunna upprätthållas.

- Svenska styrkefaktorer är rättssäkerhet och institutioner, innovationer, näringslivets struktur och förnyelseförmåga, innovationsförmåga och teknisk kompetens. Svagheter finns framför allt vad gäller marknadsstorlek, skatter och arbetsmarknadens flexibilitet.
- Ett antal grundläggande styrkor hotar att försvagas, vilket de ökade problemen med kriminalitet tyder på liksom den fram till de senaste åren trendmässiga försämringen av de svenska skolresultaten. Dessutom blir de områden där Sverige ligger dåligt till – som skatter, arbetsmarknad och företagstillväxt – allt viktigare till följd av strukturomvandlingen.
- Den goda ökningen av BNP döljer det faktum att tillväxten i BNP per capita dämpats under de senaste åren. Jämfört med andra industriländer har Sverige endast haft en genomsnittlig BNP per capita-tillväxt sedan 2010.
- Sverige har trendmässigt tappat marknadsdelar på världsmarknaden. Utvecklingen har varit svagare än för Europa i genomsnitt och även svag jämfört med hur vår BNP-andel förändrats. För tjänsteexporten har utvecklingen varit mer positiv och marknadsandelarna har bibehållits. Totalt sett pekar dock statistiken över marknadsandelar på en svagare konkurrenskraft.
- Kostnadsläget i Sverige är högre jämfört med övriga Västeuropa och än tydligare jämfört med EMU-området. Skillnaden är kraftigt högre för tjänstesektorerna, och även industrin ligger högre. Jämförelsen med endast gamla ”industriländer” blir dessutom allt mindre relevant i takt med att den globala konkurrensen ökar. Kostnadsläget blir därmed en allt viktigare faktor för konkurrensförmågan.

¹⁷ Statistiken osäker beroende på Ericsson omklassificering från tillverkning till tjänster. Sverige kan bedömas ligga mellan 2 och 5 procent högre beroende på hur denna oklassificering hanteras.

Ingen naturlag att man inte långsiktigt kan växa snabbare än konkurrenterna

För ett enskilt land är det faktorer som effektiviteten i kapital-, varu- och arbetsmarknader, skattesystem, utbildningssystem, etc som är avgörande för produktivitet, konkurrenskraft och välstånd. Ingen av dessa faktorer kan emellertid förklara varför vissa länder inte bara har högre produktivitetsnivå utan också permanent högre produktivitetstillväxt än andra. Det enda riktigt stabila empiriska sambandet som förklarar skillnader i produktivitetstillväxt mellan ekonomier är att fattiga länder tenderar att växa snabbare, en process som brukar kallas konvergens. Konvergens bygger på kopiering och avtagande marginalavkastning på kapital och arbetskraft, alltså att avkastningen ökar i allt långsammare takt. Japans utveckling under decennierna efter andra världskriget är ett bra exempel på konvergens via kopiering. Det japanska systemet visade sig vara exceptionellt väl anpassat för att ta till sig och förfina andra länders metoder. Japanska företag blev, och är fortfarande, i många fall världsledande. Resultatet blev att Japans levnadsstandard kunde rusa upp nästan i höjd med USA:s i slutet av 1980-talet. De senaste decennierna har dock Japan åkt neråt i välståndsligan. Det skulle kunna tyda på att det japanska systemet är bättre anpassat för kopiering än för nyskapande.

Teorin om konvergens säger att det egentligen inte borde finnas permanenta tillväxtskillnader mellan initialt likartade länder. Det finns dock många exempel på motsatsen. Schweiz och Uruguay var till exempel lika välmående i slutet av 1800-talet; likadant var det med Singapore och Bahamas, liksom Sydkorea och Filippinerna, på 1960-talet. I alla tre fallen har det ena landet (Schweiz, Singapore och Sydkorea) utvecklats långsiktigt och stabilt mångdubbelt bättre än sin motpart.

Framgångsfaktorerna är inte i första hand vinster, teknikutveckling eller traditionell kapital-uppbyggnad. Istället handlar det mycket om institutionella och sociala faktorer som stimulerar flexibilitet, anpassningsförmåga, kompetensutveckling och kreativitet. Tillväxtmirakel skapas inte av storskalighet och teknisk effektivitet, utan kräver kreativa miljöer med stor rörlighet av arbetskraft och kompetens inom organisationer, mellan företag och mellan branscher. En annan slutsats är att en allmänt hög utbildningsnivå inte heller garanterar tillväxtmirakel, även om den är nödvändig för att lyfta ett lands välstånd – det avgörande är hur kompetensen tas till vara. I den moderna ekonomin är det människornas kompetens och inte teknisk överlägsenhet som är den viktigaste produktionsfaktorn. Organisationer som är bäst riggade för att skörda frukterna av humankapitalet blir vinnarna i det globala kunskapssamhället. Det förutsätter också bra ramvillkor, regelverk och fungerande marknader, liksom det förutsätter rättssäkerhet och äganderätt.

4. Näringsliv i förändring – nya samband och ökad konkurrens

I traditionella beskrivningar av näringslivet finns ofta en tydlig uppdelning dels mellan varu- och tjänsteproducerande sektorer, dels mellan de som är internationellt konkurrensutsatta och de som verkar på en skyddad hemmamarknad. Verkligheten numera ser dock radikalt annorlunda ut. Gränserna mellan varor och tjänster suddas ut. Allt fler företag är direkt eller indirekt utsatta för internationell konkurrens. Kunder, produktion, inköp och personal kan och kommer att flyttas mellan och inom länder. Allt fler delprocesser och moment i företagets förädlingskedja är konkurrensutsatta.

Bakom denna utveckling finns en rad olika faktorer. Till de viktigaste hör:

- Utvecklingen av EU:s inre marknader med de fyra friheterna för varor, tjänster, kapital och människor.
- Minskning av handelshinder och inlemmandet av hela f.d. Sovjetblocket, Indien och Kina i det internationella handelssystemet.
- Den nya tekniken med digitaliseringen i spetsen.

Utvecklingen har medfört att en rad förutsättningar för näringslivets konkurrens- och utvecklingskraft förändrats i grunden. Detta påverkar i sin tur hur den långsiktiga tillväxtpolitiken kan och bör utformas för att säkerställa fortsatt välbefinnande. I detta kapitel går vi igenom ett antal förändringar som påverkar alla sektorer och som i hög grad kommer att driva struktumvandlingen framöver.

4.1 Ökat tjänsteinnehåll

Traditionellt delas det svenska näringslivet upp i varuproducerande och tjänsteproducerande sektorer. Denna uppdelning har dock blivit mer otidsenlig i takt med att tjänsteinnehållet i produkterna ökat och gränsen mellan vad som är en produkt och en tjänst suddats ut. Mobiltelefonen är det kanske tydligaste exemplet på att produkten är bärare av mängder av tjänster.

En del av utvecklingen förklaras av att en rad tjänster som tidigare utfördes inom ramen för industriföretag (och därmed både vad gäller sysselsättning och förädlingsvärde redovisades inom tillverkningsindustrin) nu har outsourcats och istället köps in. Detta kan ske inom ramen för en koncern där olika verksamheter bolagiserats, men oftare sker det från en utomstående leverantör som ett led i en fortgående fokusering på kärnverksamhet. I grova drag brukar mellan 25 och 35 procent av den nedgång i industrisysselsättningen som skett mellan 1990 och 2015 tillskrivas outsourcing av tidigare verksamheter inom industriföretag.¹⁸ Den ökade tjänstefieringen är en del i en process där fokus skiftat från massstillverkning till flexibel produktion av avancerade varor och tjänster med högt tjänsteinnehåll. En annan effekt av detta har varit en förändrad sysselsättningsstruktur inom företagen, där tjänstemännen idag utgör 57 procent

¹⁸ Att uppfattningen om hur produktionen av varor och tjänster ser ut inte har hängt med i utvecklingen kan delvis förklaras av att varor och tjänster fortfarande redovisas separat i statistiken. Men då döljs den förändring som pågått och fortgår, där varu- och tjänsteproduktion blir alltmer sammanflätad i produktionskedjor, från företag till deras leverantörer, både i Sverige och ute i omvärlden. Andra bidragande faktorer till förlagade uppfattningar är att mätmetoderna inte hänger med i utvecklingen, som svårigheterna att mäta viss tjänsteproduktion, exempelvis FoU, att det saknas statistik kring vissa kritiska mått på tjänsteproduktion såsom tjänsteexport i fasta priser och att det tar tid att ändra beräkningsätt, exempelvis sättet att mäta andel tjänsteexport av total export.

av de anställda inom teknikbranschen. Detta påverkar i sin tur skolsystem m.m. och leder även till att behovet av kvalificerad personal har ökat.

För företagen handlar den ökade tjänstefieringen om att erbjuda ökad kundnytta och bredda affärserbudandet. För att kunna hävda sig på marknaden har många varu-producenter genomfört en fokusförskjutning där försäljning av tjänster har kommit att bli en central del av affärsmodellen och kärnverksamheten.¹⁹ Utifrån företagsstatistikens uppgifter om intäkter på verksamhetsnivå²⁰ ser vi att tjänsteandelen av försäljningen har ökat betydligt under 2000-talet. För teknikföretagen är andelen intäkter från rena tjänster ca 30 procent, för tillverkningsindustrin totalt 15 procent. Denna andel är dessutom sannolikt lågt beräknad eftersom den inte omfattar all tjänsteförsäljning.²¹ Andelen har i stort sett tredubblats sedan 1990.

Allt större tjänsteinnehåll i Sveriges export

Andra analyser som bygger på statistik över sambanden i näringslivet (input-output-statistik) visar samma sak. En tydlig slutsats är att tjänsteinnehållet i exporten har ökat i snabb takt och att jobben som kan kopplas till exporten i växande grad skapats inom tjänstesektorn. Denna omvandling återspeglar att tjänsteinnehållet i exporten blivit allt större, och därmed att tjänstesektorns konkurrensförhållanden blir allt viktigare för näringslivets samlade internationella konkurrenskraft.

Tabell 1 nedan visar att tjänsteproduktionens andel av Sveriges export av förädlingsvärde har ökat under lång tid, och trenden har fortsatt efter finanskrisen. År 2015 var andelen 44 procent, att jämföra med 34 procent sju år tidigare. Industrins andel av Sveriges samlade förädlingsvärde för export har samtidigt minskat, från omkring 64 procent 2008 till drygt 54 procent 2015. Strukturiomvandlingen mot ökad tjänsteexport har pågått under en längre tid, men har snabbats upp under 2000-talet.²²

Tabell 1. Export av förädlingsvärde från respektive bransch (direkt samt indirekt förädlingsvärde utifrån slutlig efterfrågan på respektive sektors export)

Andelar av näringslivets totala förädlingsvärde som avser export (procent)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Företagstjänster	13,0	14,4	13,9	14,7	15,6	16,3	17,1	16,5
Handeln	12,3	12,5	12,6	13,4	13,6	13,8	14,3	14,0
Utgivning av programvara m.m.	1,3	1,5	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	5,1
Transporter	5,6	6,2	6,1	5,4	5,1	5,3	5,4	5,5
Finansiella tjänster	1,8	2,2	1,5	1,6	1,6	2,1	2,7	3,1
Övriga tjänster	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Privat tjänstesektor totalt	34,2	36,9	35,4	36,4	37,4	38,9	40,8	44,3
Basindustri	16,4	15,3	16,8	16,8	16,2	15,5	15,2	14,2
Gruv- och tillverknings-industrin totalt	64,2	61,7	63,0	61,7	60,6	62,9	57,2	54,1
Övriga branscher	1,7	1,4	1,6	1,9	1,9	1,6	1,9	1,6
Summa näringslivet totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	103,4	100,0	100,0

Källa: SCB (input-output-tabeller), Almega, Industriarbetsgivarna.

¹⁹ Detta avspeglas också i att företag omklassificerats från varu- till tjänsteproduktion i den offentliga statistiken, bland annat i nationalräkenskaperna. Det mest kända exemplet på detta är Ericsson AB.

²⁰ Företagsstatistikens uppgifter om intäkter på verksamhetsnivå innehåller posterna *Intäkt av industriell produktion*, *Intäkt av handel*, *Intäkt av övrig verksamhet*, *Övriga rörelseintäkter*, *Lagerförändring*, *Aktiverat arbete* och *Summa rörelseintäkter*. För att uppskatta tjänsteandelen har *Intäkt av handel* och *Intäkt av övrig verksamhet* använt vilka definieras som intäkter som går att hänföra till avdelning G respektive avdelning H-S enligt SPIN2007.

²¹ I priset för varan ingår i många fall olika tjänster, såsom garantier, försäkringar m.m.

²² Se vidare *SCB-indikatorer*, SCB oktober 2012.

Andelarna i tabell 1 motsvarar den produktion som behövs för att producera produkterna för slutlig användning på exportmarknaden, både direkt i varje bransch och indirekt bland leverantörer av insatsvaror och insatstjänster. Insatserna kan komma från såväl industrin som från tjänstesektorn. Exportindustrin köper in en större andel insatstjänster än insatsvaror för sin produktion, och andelen inköp av insatstjänster är, naturligen nog, ännu mer dominerande i tjänstesektorns export.

Det är främst en ökning av de kunskapsintensiva företagstjänsternas²³ andel av Sveriges export av förädlingsvärde som har bidragit till tjänstesektorns växande andel av exporten från 2008 och framåt. Företagstjänsternas andel av näringslivets totala förädlingsvärde för exportmarknaden ökade från 13,2 procent 2008 till 16,5 procent 2015. Handeln har också en relativt stor andel av tjänstesektorns förädlingsvärde, som är kopplad till Sveriges export. Det rör sig främst om exportintäkter till partihandeln i samband med ökad varuimport där handeln utgör ett mellanled innan varorna transporteras vidare inom Sverige. En del handelsmarginaler uppstår också via re-export, det vill säga export av produkter som tidigare importerats till Sverige. Dessutom härrör en stor del av handelsmarginalerna från det som kallas merchanting.²⁴

En vanlig föreställning är att det enbart handlar om att exportindustrin flyttat ut delar av sin egen tjänsteproduktion, och att det är denna produktion av insatstjänster till exportindustrin som ökat. Men det är inte hela förklaringen till det ökade tjänsteinnehållet i exporten, eftersom exporten från tjänsteföretag direkt till slutkunder på exportmarknaden också har ökat. Denna utveckling innebär samtidigt att en växande andel av tjänstesektorn utsätts för utländsk konkurrens.

Tabell 1 utgår således från vilken sektor exporten kommer från. Ett alternativ är att titta på vad exporten består av, det vill säga dela upp den på ren varu- respektive tjänsteproduktion. I tabell 2 ingår därför industrins tjänsteproduktion i tjänstesektorns bidrag till exportens förädlingsvärde. Som nämndes ovan har tjänsteinnehållet i varorna generellt ökat snabbt. Detta innebär i sin tur att tjänsternas totala andel av exportvärdet är större än tjänstesektorns andel av exporten. Medan tjänstebranscherna står för 44 procent av exportens förädlingsvärde, står tjänster för ca 56 procent av den totala exportens förädlingsvärde. Tjänsternas andel av den totala exportens förädlingsvärde har ökat, från 48 procent 2008 till 56 procent 2015.

Tabell 2. Uppdelning av ren tjänste- respektive varuproduktion som andel av näringslivets totala produktion av exportprodukter (procent)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Bidrag till exportens förädlingsvärde från ren tjänsteproduktion inom näringslivet från:</i>								
Företagstjänster	18,0	19,1	18,4	19,2	20,2	21,1	21,5	21,5
Handeln	13,5	13,7	13,7	14,1	14,1	14,1	14,8	14,3
Transporter, stödtjänster till transport	8,3	8,1	7,6	7,5	7,8	7,5	7,3	7,2
Övriga tjänster	8,2	9,0	7,5	8,0	8,5	9,1	9,5	13,0
Privat tjänstesektor totalt	48,0	49,8	47,3	48,9	50,6	51,8	53,1	56,0
<i>Motsvarande bidrag från ren varuproduktion:</i>								
Basindustrin	9,2	7,6	9,3	9,2	8,6	8,1	8,2	7,7
Gruv- och tillverkningsindustrin totalt	43,0	41,2	43,8	42,1	40,4	39,7	38,5	36,2
Övriga branscher	9,0	9,0	8,9	9,0	9,0	8,5	8,4	7,8
Summa näringslivet totalt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: SCB (input-output-tabeller), Almega, Industrierbetsgivarna.

²³ Till företagstjänster räknas här följande branscher utifrån input-output-statistiken: Datakonsulter m.m., telekommunikation, juridik, PR, organisationskonsulter, arkitekter, teknikkonsulter, forskning och utveckling, reklam, design, uthyrning, leasing, arbetsförmedling, bemanning, säkerhetstjänster m.m. Se vidare Eurostat.

²⁴ Med merchanting avses handel inom en koncern där varan/tjänsten ej passerar Sveriges gränser men där värdet tillräknas svensk BNP eftersom företaget har säte här.

En motsvarande uppdelning av sysselsättningen i exportsektorn ger samma bild. Tabell 3 visar det totala antalet sysselsatta med exportproduktion uppdelat på tjänstesektorn och industrin. Antalet inom tjänstesektorn som är sysselsatta med produktion som har koppling till Sveriges export är summan av antalet sysselsatta med ren tjänsteproduktion i hela näringslivet, alltså både direkt i tjänstesektorn och indirekt i övriga branscher i näringslivet. På motsvarande sätt summeras antalet personer som är direkt eller indirekt sysselsatta med ren varuproduktion för export. Totalt sett var år 2015 knappt 1,2 miljoner personer sysselsatta med produktion för export. Nära 60 procent av dem arbetar med tjänsteproduktion, vilket är naturligt med tanke på den högre arbetsintensiteten samt det ökade tjänsteinnehållet i exporten.

Som framgår av tabellen har antalet sysselsatta med exportproduktionen efter finanskrisen ökat kraftigt inom tjänstesektorn, medan antalet minskat i industrin.

Tabell 3. Antal sysselsatta med ren varu- respektive tjänsteproduktion av dem som sysselsätts totalt med att producera Sveriges exportprodukter (tusental)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Inom privat tjänstesektor	672,6	620,0	631,6	648,3	655,9	652,4	670,5	687,0
varav:								
Företagstjänster	261,0	243,1	247,7	255,2	267,5	267,5	274,8	279,9
Handeln	218,4	198,9	208,0	216,0	212,7	210,7	219,9	220,0
Transporter	108,9	99,4	101,9	101,3	98,5	96,5	95,6	93,6
Övriga tjänster	84,4	78,6	73,9	75,8	77,2	77,7	80,1	93,5
Inom gruv- och tillverkningsindustrin	460,1	417,4	399,9	397,2	394,3	381,3	376,8	364,6
varav:								
Basindustrin	97,2	91,6	87,3	87,7	86,8	82,7	80,7	78,0
Övriga varubranscher	119,5	111,4	115,3	121,0	123,0	120,3	122,7	123,4
Totalt inom näringslivet, tusental	1 252,2	1 148,8	1 146,7	1 166,5	1 173,2	1 153,9	1 170,0	1 175,0
Andel av Sveriges totala sysselsättning	27,4	25,8	25,5	25,4	25,4	24,7	24,7	24,4

Källa: SCB (input-output-tabeller), Almega, Industriarbetsgivarna.

Slutsats: Svenskt näringsliv blir allt mer tjänsteintensivt. Detta märks inte minst vad gäller exportens förädlingsvärde. Ökningen av tjänsteexporten kommer både från en ökad tjänstefiering i varuproducerande företag, en ökning av direktexporten av tjänster och en ökad användning av inköpta insatstjänster.

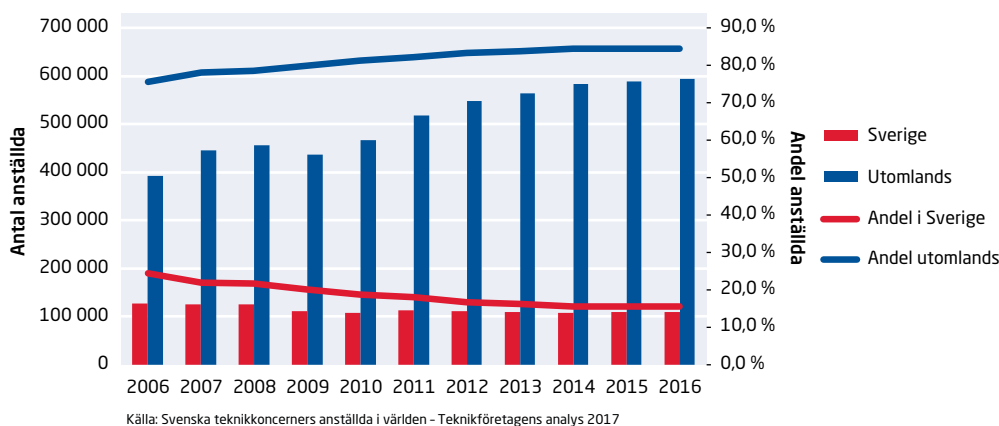
De olika sektorerna i näringslivet hänger allt närmare samman. Struktumvandlingen mot en ökad andel tjänster i produktionen av Sveriges exportprodukter innebär att konkurrenskraften i växande utsträckning påverkas av tjänstesektorns förutsättningar. Detta gäller såväl den kortsiktiga konkurrenskraften som den långsiktiga utvecklingskraften. Vidare innebär den sammanvävning av branscherna som sker att företagens konkurrenskraft beror allt mer på samma grundförutsättningar oberoende av bransch.

4.2 Företagen mer internationaliserade

Det svenska näringslivet har under de senaste decennierna blivit allt mer internationaliserat. På en aggregerad nivå märks detta till exempel på att både importens och exportens andel av BNP ökat snabbt (se nästa avsnitt). Det avspeglas också i att utlandsägandet i svenskt näringsliv ökat. 2016 fanns det omkring 14 000 utlandsägda företag med drygt 630 000 anställda (ca 25 procent av de anställda i näringslivet) (Tillväxtanalys, 2017). Uppdelat per sektor arbetade knappt 40 procent av de anställda i tillverkningsindustrin i utlandsägda företag. I byggsektorn var andelen 9 procent, och i tjänstesektorn sammantaget 18 procent. År 1990 var den totala andelen anställda i utlandsägda företag omkring 10 procent.

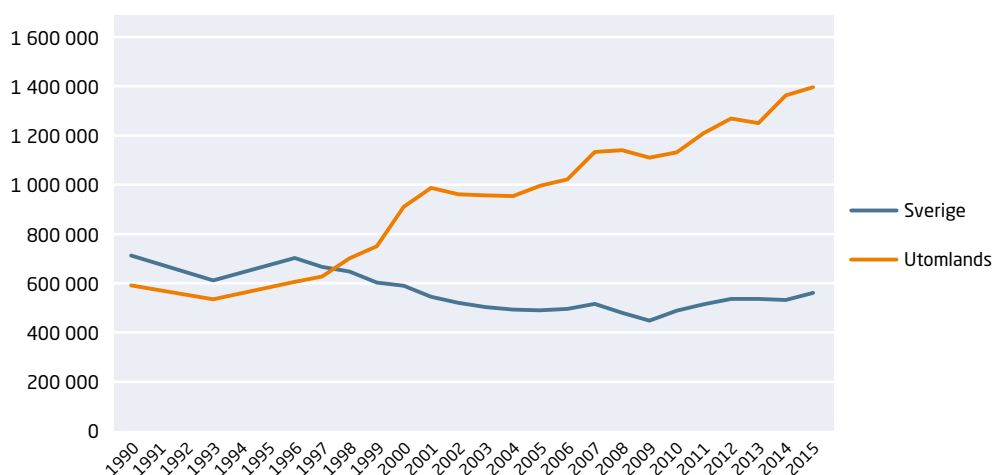
Ett annat sätt att belysa den ökade internationaliseringen är statistiken över svenska företags anställda utomlands. Teknikföretagens statistik över 31 teknikkoncerner visar exempelvis att antalet anställda utomlands, med undantag för 2009, har ökat samtliga år och att andelen sysselsatta utomlands under tioårsperioden 2006–2016 har stigit från 75,6 procent till 84,4 procent. Förändringen har till stor del berott på en ökning i Kina och Indien som tillsammans motsvarar ungefär 38 procent av sysselsättningstillväxten utomlands under perioden. Av marknadsskäl, samtidigt som lägre lönekostnader på växande marknader också gör det fördelaktigt att producera där, har koncernerna vuxit mer utomlands än i Sverige under en längre period.

Figur 2. Svenska teknikkoncerners anställda i Sverige och utomlands. Antal och andel 2006–2016



Motsvarande statistik från Tillväxtanalys vad gäller samtliga svenska företags dotterbolag utomlands visar att det år 2015 fanns 3 132 svenska koncerner med dotterbolag i utlandet. Antalet anställda i svenska koncerner med dotterbolag i utlandet uppgick totalt sett till 1,96 miljoner. Omkring 70 procent av företagens anställda, drygt 1,3 miljoner, fanns utanför Sverige.

Figur 3. Antal anställda i svenska koncerner med dotterbolag utomlands år 1990-2015



Ökningen vad avser anställda utomlands har varit speciellt snabb i tjänstesektorn, medan tillverkningsindustrin i högre grad internationaliserades tidigare. I tjänstesektorerna har antalet anställda i utlandet vuxit från ca 100 000 1997 till närmare 800 000 år 2015. För tillverkningsindustrin har antalet ända sedan 1997 pendlat kring 500 000.

Vad gäller främst industrin har företagen dels lokaliserat verksamheten så att bolagen kunnat ta tillvara på komparativa fördelar i olika länder, dels har de genomfört en marknadsdriven expansion i syfte att sälja mer på stora och växande marknader genom närvaro där. I många fall har det sistnämnda inneburit att de stora bolagen i princip har snarlika produktionsanläggningar i olika delar av världen. Ökande integration mellan anläggningarna har dessutom bidragit till att produktion relativt snabbt kan flyttas mellan olika delar av världen.

Stora delar av svensk **basindustri**, i synnerhet skogsindustrin (trävaror samt massa- och pappersindustrin), stålindustrin och gruvinindustrin men även företag som tillverkar byggnadsämnen, är nära kopplade till råvarutillgångarna. Visserligen har flera basindustriföretag också anläggningar utanför Sveriges gränser, men huvudverksamheterna finns i Sverige, ofta i relativ närhet till råvaran. Logiken inom basindustrin skiljer sig därmed betydligt från andra delar av näringslivet. Eftersom basindustrins företag till stor del är kopplade till landets råvarutillgångar, vilka inte låter sig flyttas över gränser, handlar det lite förenklat om ”allt eller inget”: driften fortsätter så länge det är lönsamt att bedriva verksamheten i Sverige, men skulle konkurrenskraften förödas läggs företaget ner eller bantas. Till skillnad från till exempel bilindustrin och andra branscher inom verkstadsindustrin är alternativet således sällan att flytta produktionen till ett annat land (även om det finns undantag med anläggningar i andra länder som ägs av svenska basindustriföretag).

Detta innebär i sin tur att regelverk vad avser möjligheterna att nyttja råvaran liksom miljökrav m.m. måste utformas utifrån dessa förutsättningar. En annan viktig faktor är att dessa branscher i sin tur är transporttunga (se avsnitt 4.5 nedan). Regler som fördyrar transporterna riskerar därmed att slå kraftigt negativt. Effekterna blir extra negativa dels eftersom dessa företag är oerhört viktiga utanför tätorterna, dels eftersom en nedläggning av mer miljövänlig svensk verksamhet leder till en ökad produktion av mer miljöskadlig verksamhet utomlands till nackdel för den globala miljön.

En speciell aspekt på lokalisering av verksamheter gäller **huvudkontorens placering**. Detta är ur ett nationellt konkurrenskraftsperspektiv extra viktigt, eftersom huvudkontoren genom sina omfattande inköp av kunskapsintensiva tjänster och kopplingar gentemot forskning och akademi är mycket viktiga för utvecklingen av företagstjänstesektorn. Huvudkontorens placering har i sin tur en direkt koppling till ägandet. Sveriges ägarskatter är högre än konkurrentländernas, vilket missgynnar svenskt ägande och därmed ökar risken för att huvudkontor flyttar ut.

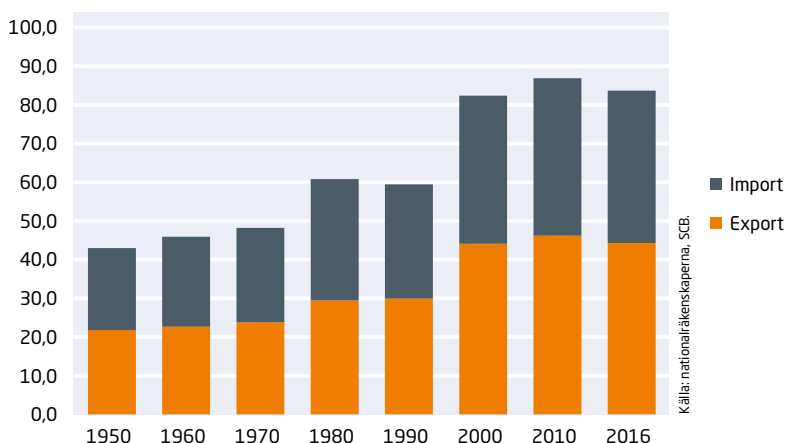
Om det kommer fram nya storföretag kan det, utöver positiva effekter på bland annat sysselsättningen, också bidra till att Sverige kan behålla ställningen som ett viktigt säte för stora företags huvudkontor. Om antalet huvudkontor fortsätter att minska kommer efterfrågan på olika typer av konsulttjänster, kvalificerad finansiell rådgivning och service också att bli lägre. Det skulle i sin tur öka risken att Sverige förlorar ytterligare huvudkontor. Betydelsen av huvudkontoren innebär också att denna aspekt är viktig för utvecklingskraften vad gäller utformning av och nivåer på bolagsskatten, det företagsjuridiska regelverket m.m.

Slutsats: Internationaliseringen av näringslivet fortsätter i snabb takt nu när tjänstesektorn genomgår den utveckling industrin redan haft. Kombinationen av en hög andel utlandsägande, stor verksamhet utomlands och kraftigt ökad utrikeshandel ökar kraven på att förutsättningarna i Sverige måste vara i världsklass om investeringarna i framtiden ska ske här, liksom för att de viktiga huvudkontoren kan stanna i landet.

4.3 Globala och uppdelade värdekedjor

De nationella ekonomierna, liksom företagen, har under de senaste decennierna gradvis blivit allt mer sammanlänkade till följd av avregleringarna av först produkt- och sedan kapitalmarknaderna, därefter av globaliseringen och digitaliseringen²⁵. Den ökade internationaliseringen mäts på ett övergripande plan oftast som utrikeshandel i relation till BNP. Mätt på detta sätt har andelen ökat från drygt 40 procent år 1950 till närmare 84 procent 2016.²⁶

Figur 4. Utrikeshandeln i förhållande till BNP (procent)



²⁵ Sverige har i stort sett ända sedan industrialiseringen varit beroende av utrikeshandeln som en viktig, ofta avgörande, motor för tillväxten. Det industriella språnget möjliggjordes i hög grad genom ökad efterfrågan från Europa på Sveriges industriprodukter.

²⁶ För närvarande pågår en diskussion om världen passerat "peak-trade" och även om sambandet mellan BNP och handel försvagats. Bland de förklaringar som förts fram finns att antalet icke tariffära handelshinder ökar, men främst att efterfrågan ändrat inriktning mot mer tjänster och mindre mot varor. En ytterligare möjlig förklaring som förts fram är att automatiseringen ökar möjligheten till mer småskalig lokal produktion.

En annan viktig förklaring till den ökade handeln är att öppnare marknader och ny teknik möjliggör en allt mer ”fragmenterad” specialisering inom och mellan olika företag, liksom mellan olika länder. Detta har medfört att produktionsprocessen har blivit mer uppdelad och numera oftare sker i olika steg och i olika länder. Den ökade internationella fragmenteringen innebär att företag eller länder specialiserar sig på olika aktiviteter inom produktionsprocessen (FoU, produktion av insatsprodukter, marknadsföring etc – eller delar därav). Tillgången på ”kringtjänster” är kritiska men ofta förbisedda då det gäller globala värdekedjor. Dessa inkluderar en rad tjänster som behövs för att de globala värdekedjorna ska fungera, såsom kommunikationer, försäkringar samt finans-, data- och informationstjänster, liksom en rad andra företagstjänster.

Vi har därför sett en snabb strukturomvandling inom och mellan existerande företag. Strukturomvandlingen och specialiseringen bidrar till tillväxt och ökat välbefinnande, men ställer samtidigt krav på att resurser smidigt kan föras över till växande sektorer eller företag och att kompetensen i företaget och landet också utvecklas i takt med att kraven stiger.

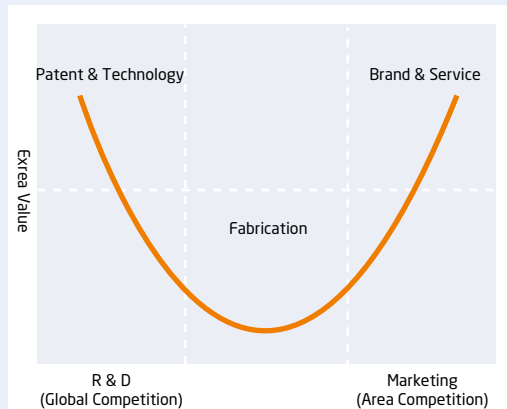
I statistiken märks denna utveckling bland annat genom en ökad andel inköp av varor och tjänster i förhållande till produktionsvärdet. Som beskrevs ovan är det framför allt tjänster som tidigare utfördes internt i företagen (och då dök upp i statistiken som förädlingsvärde i dessa företag) som nu köps in från antingen koncerninterna eller externa företag. Totalt sett utgjorde andelen insatsköp år 2015 72 procent av produktionsvärdet i industrin och omkring 57 procent av produktionsvärdet i företagstjänstesektorn. Detta kan jämföras med 1995 då motsvarande andel var ca 66 procent i industrin och 45 procent i tjänstesektorn.

Utvecklingen innebär att komparativa fördelar inte längre bestäms i termer av branscher, utan snarare i termer av aktiviteter eller affärsfunktioner. Det innebär också att företagen, för att vara konkurrenskraftiga, i allt högre grad fokuserar på sin kärnverksamhet och köper in kompletterande resurser och kapacitet från andra företag i hemlandet eller internationellt. Det medför vidare att omlokaliseringar inom och mellan länder blir mer aktuella – i det senare fallet antingen för att dra nytta av andra länders komparativa produktionsfördelar, alternativt för att lättare nå viktiga marknader. Värdekedjorna har alltså blivit mer uppdelade, mer konkurrensutsatta och mer globala. Det innebär även att importinnehållet i det som exporteras har ökat. För verksamheten i Sverige är globala värdekedjor viktiga. Allt fler svenska företag är beroende av import av komponenter, insatsvaror och insatstjänster eftersom dessa inte produceras i Sverige på ett kostnadseffektivt sätt. Det leder till en ökad specialisering som är nödvändig för att företag ska kunna konkurrera internationellt – men också till ökad konkurrens.

Detta har också bidragit till en förändrad leverantörsstruktur i riktning dels mot att företagen samverkar närmare med ett begränsat antal större underleverantörer i mer eller mindre långsiktiga strategiska partnerskap, dels mot att antalet små och ofta mer kortvariga underleverantörer i tidigare led ökar. I växande utsträckning kan dessa underleverantörer finnas utanför det egna landets gränser. Behov av större flexibilitet bidrar ytterligare, dels till användningen av underleverantörer och bemanningsföretag m.m. och dels till utnyttjandet av enmanskonsulter och olika typer av uppdragstagare. Utvecklingen mot fler underleverantörer och uppdragstagare är en viktig förklaring till den snabba ökningen av antalet jobb i små- och enmansföretag som ägt rum under det senaste decenniet.

Den leende värdekedjan

Värdekedjan kan också analyseras utifrån hur stor del av förädlingsvärdet som kommer från olika delprocesser. För flertalet verksamheter gäller att den största andelen av förädlingsvärdet skapas av tjänsteintensiva aktiviteter som vanligtvis finns i början och slutet av värdekedjan. Den så kallade leende värdekedjan är en illustration av hur förädlingsvärdet adderas till en vara eller tjänst under dess resa från idé till konsument. Konceptet föreslogs först av Stan Shih, grundare av Acer, ett it-företag i Taiwan, omkring 1992.



Den fortgående specialiseringen av produktionen har för Sverige inneburit en växande produktion av tjänster med högt kunskapsinnehåll. Den bygger i hög grad på tillgången till högkvalificerad arbetskraft samt personalens förmåga att utveckla tjänster och anpassa dem till kundernas behov inom i stort sett samtliga delar av ekonomin.

En del av värdekedjan där konkurrensen ökat kraftigt gäller FoU liksom för andra mer avancerade jobb inom tjänstesektorn där teknik- och regleringsutvecklingen gjort det allt mindre kostsamt för ett företag att koordinera verksamheter spridda globalt.

Dels handlar det om att företagen idag – oavsett var de har sitt huvudkontor eller traditionellt sett har haft sin bas – globalt sett kan konkurrera om att anställa den mest attraktiva arbetskraften för de mest krävande delarna av bland annat sin FoU-verksamhet. Dels handlar det om att högutbildad arbetskraft idag kan anställas i lågkostnadsländer för att utföra den mer rutinmässiga delen av FoU-arbetet, men även den mer avancerade produktutvecklingen.

Effekten blir att svenska FoU-jobb kläms från två håll. Det handlar både om att kunna konkurrera genom spetskompetens och om kostnadsmässig konkurrens av samma typ som industriproduktionsverksamheten har utsatts för sedan början av 1990-talet.

Slutsats: Näringslivets värdekedjor har blivit mer uppdelade och internationaliserade. Allt fler delmoment är utsatta för internationell konkurrens.

4.4 Tidigare hemmamarknadssektorer också konkurrensutsatta

Den tillverkande industrin har under lång tid varit utsatt för internationell konkurrens. Denna har som framgått ovan ytterligare ökat. Som redan berörts utsätts också tjänste-producenter i ökad grad för utländsk konkurrens genom att de konkurrerar direkt på exportmarknaden med försäljning av färdiga tjänster för konsumtion eller investeringar. Dessutom blir de konkurrensutsatta när de säljer insatstjänster till företag inom Sverige, då de konkurrerar med utländska leverantörer. Det finns alltså även en indirekt dimension av det ökade internationella konkurrensstrycket för tjänsteföretag genom att Sverige importerar en större andel insatstjänster för produktionen av Sveriges exportprodukter och även produkter för den inhemska marknaden. Andelen importerade insatstjänster för Sveriges export ökade från 12 procent år 2000 till nära 14 procent år 2014.

Under det senaste decenniet har motsvarande utveckling skett också i delar av ekonomin som av tradition betraktats som hemmamarknadssektorer. Konkurrensen har också delvis ändrat form i så måtto att företagen inom formellt olika sektorer (till exempel handel, hotell och restaurang samt nöjesföretag) nu på ett nytt sätt konkurrerar även med varandra om att kunna erbjuda upplevelser m.m.

Med andra ord blir den internationella konkurrensen – direkt och indirekt – allt starkare för alla sektorer. Nedan ges några tydliga exempel på detta

Handeln

Handeln har i modern tid alltid genomgått någon form av omställning. Från lant- och butikshandel i mindre skala, till snabbköp, postorder, varuhus, självbetjäning, stor-marknad och externhandel. Handelsbranschen var länge skyddad från internationell konkurrens, men så är det inte längre när kunderna lätt och förhållandevis snabbt kan handla varor från hela världen. Även inom Sverige, det vill säga mellan svenska handels-företag, tilltar konkurrensen genom e-handels tillväxt och i takt med digitaliseringen som gör konsumenter mer upplysta.

Omsättningen i handeln växer ungefär i takt med hushållens inkomster, men det mesta av tillväxten går för närvarande genom e-handelskanalen – både den inhemska och den internationella. Det sätter press på de fysiska butikerna främst i sällanköpshandeln, som har minskat under senare år. Under första halvåret 2017 gick hela försäljnings-tillväxten inom sällanköpshandeln via e-handel. När även dagligvaruhandeln på allvar kliver ut på nätet kommer det att förändra handelslandskapet påtagligt.

Den inhemska e-handeln pressar priser och bidrar till ökad konkurrens mellan före-tagen. Men svenska konsumenters e-handel i utlandet växer också snabbt. Detta bidrar ytterligare till prispress. Lönsamheten inom framför allt sällanköpshandeln är därför hårt pressad för det stora flertalet företag. Marknaden växer, men det är med pressade priser och pressad lönsamhet. Konsekvensen blir färre och större företag, men även en förändrad fysisk butiksstruktur och ändrade kompetenskrav i företagen. Den snabbt växande e-handeln påverkar förutsättningarna allt mer för handeln mot konsument, men även för B2B (business to business) eftersom fler företag väljer att leta leveran-törer och att handla via nätet.

I de delar av näringslivet som tidigare gått igenom denna process, främst industrin, ledde den till två effekter. En första var att enklare tillverkning med lägre produktivitet flyttades ut eller lades ned. I andra delar av tillverkningsindustrin, där Sverige varit ledande, kunde företagen öka sin produktivitet genom en allt mer automatiserad och högteknologisk tillverkning. På detta sätt kunde förädlingsvärdet och produktiviteten öka och företagen betala högre arbetskraftskostnader än i omvärlden.

För delar av tjänstesektorn och med den växande internationella e-handeln finns inte någon motsvarande möjlighet: e-handeln gör att även själva *försäljningen* av varan till svenska konsumenter flyttar utomlands. När försäljningen av varan flyttar utomlands har även jobben i svenska butiker flyttat utomlands. Samma förhållande gäller andra delar av tjänstesektorn, där svenska skatter och avgifter gör att tjänsteproduktion flyttar utomlands. Det finns då ingen kvarvarande tjänst för dessa varor att effektivisera eller tillhandahålla i Sverige inom handeln. Svenska företag inom tjänstesektorn har förstås samtidigt möjlighet att exportera till andra länder. Men även detta ska göras med de skilda förutsättningar i arbetskraftskostnader som de offentliga reglerna ger (se även avsnitt 2.1 och appendix). Globaliseringen och digitaliseringen innebär en ny transparens och omvandlingshastighet på marknaden som gör att det blir allt svårare för ett mindre land som Sverige att avvika från skattenivåerna och regelbördan i omvärlden. Detta blir tydligare på e-handelsområdet för varje dag som går.

Byggsektorn

Konkurrensförutsättningarna för byggsektorn har förändrats kraftigt under 2000-talet och strukturomvandlingen fortsätter.²⁷ En av de viktigaste drivkrafterna är den internationella konkurrensen som i huvudsak gjort sitt inträde på den svenska byggmarknaden under 2000-talet, det vill säga betydligt senare än i stora delar av tillverkningsindustrin. Den har huvudsakligen innefattat priskonkurrens från utlandet.²⁸ Det återstår fortfarande många trösklar för att byggmarknaden ska bli verkligt internationell. Det saknas till exempel internationella standarder i hög utsträckning; de flesta länder har hög grad av nationellt anpassade regler för byggande på synnerligen detaljerad nivå. Det kan i sammanhanget nämnas att i Sverige har det först alldeles nyligen införts förbud mot kommunala särkrav. Utvecklingen går i alla fall i rätt riktning i så måtto att vi snart kan se mer av samma regler i hela landet, vilket bland annat möjliggör såväl ökad specialisering som en mer industriell produktionsprocess. Det är faktorer som sedan länge varit avgörande för konkurrenskraftens utveckling i många andra näringsgrenar.

Den starka byggmarknaden med stigande kapacitetsbrister i kombination med en strävan att sänka kostnaderna har medfört att allt fler företag vänt sig utomlands för att finna tillgänglig kapacitet. Detta märks bland annat när man studerar nationalräkenskapernas redovisning av köp av byggtjänster från utlandet. Dessa har ökat betydligt de senaste åren. År 2006 utgjorde de 2 procent av insatsförbrukningen i byggbranschen och 2014 var andelen 7 procent. Exporten av byggtjänster (svenska byggtreprenörers produktion i utlandet) uppvisar inte samma utveckling, utan har varit relativt oförändrad under lång tid.

Turism (hotell, restaurang och upplevelser)

I Sverige växer den utländska turismen snabbt. År 2016 uppgick utländska besökares totala konsumtion i Sverige till 120 miljarder kronor. Tillväxten kan illustreras på flera olika sätt. Utländska besökares andel av den privata konsumtionen i Sverige har ökat från 1 procent 1980 till 6 procent 2016. Under samma period har turistexportens andel av den totala svenska exporten (detsamma som de utländska besökarnas konsumtion i Sverige) ökat från 2 procent till 6 procent. Sverige konkurrerar därmed i växande grad på den internationella turistmarknaden. Ett annat mått är utländska gästnätter på svenska hotell. Antalet uppgick 1980 till totalt 2,7 miljoner. 2016 var motsvarande siffra 9 miljoner, en ökning med 225 procent.

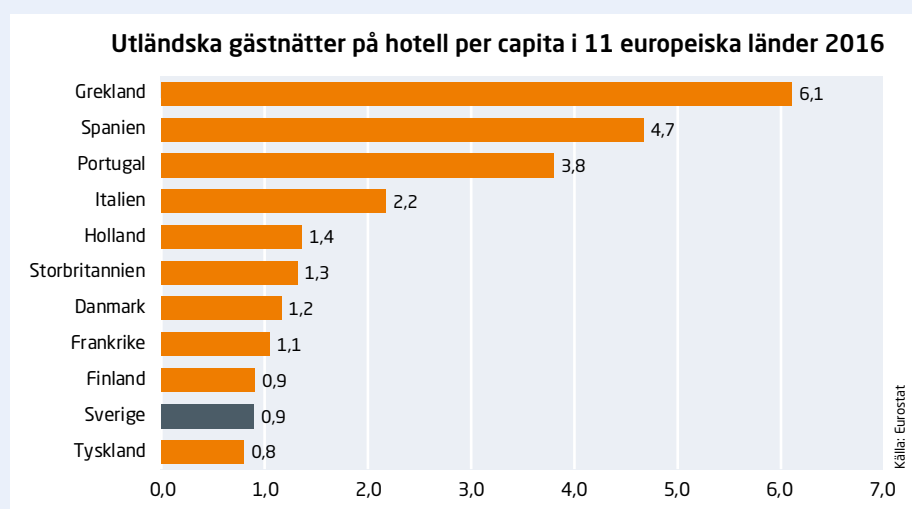
²⁷ Tillväxtnanalys statistik över antalet anställda i utlandsägda byggföretag har i stort sett varit konstant runt 10 procent sedan 2008. Denna statistik inkluderar dock inte de tillfälliga byggnadsarbetare som verkar i Sverige under mindre tid än ett halvår antingen mot hushållssektorn eller som underleverantörer till andra byggföretag. Dessa saknar fast driftställe i Sverige och kommer därmed inte med i statistiken. År 2017 bedöms antalet utstationerade ha varit ca 4 800 st, det vill säga ca 1,5 procent av totalt antal anställda.

²⁸ Källa: Dags för byggbranschens aktörer att anpassa sig till framtiden? PA Consulting Group, 2015.

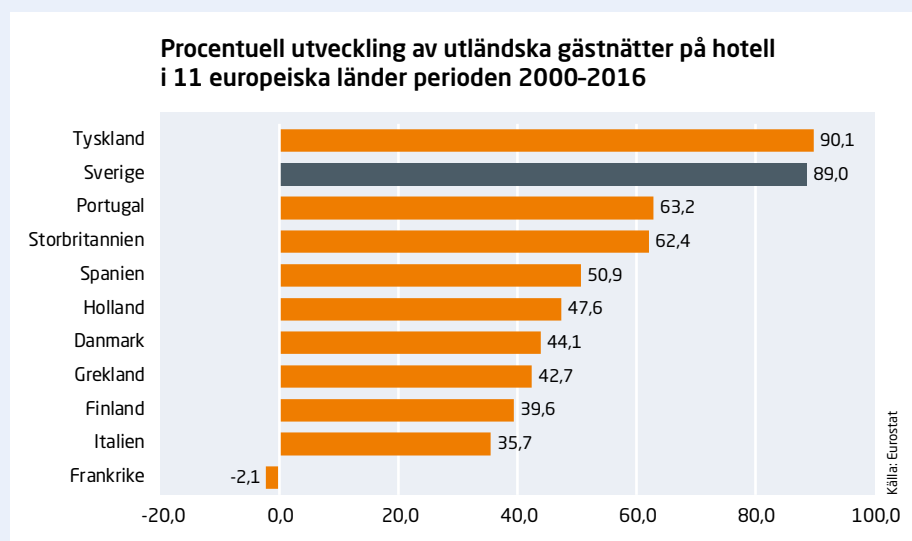
Turistlandet Sverige

Som en grov jämförelse av hur attraktivt Sverige är som turistland kan vi jämföra antalet utländska hotellnätter per capita i 11 europeiska länder 2016. Att ha i åtanke vid den här jämförelsen är att man måste ta hänsyn till de platsspecifika skillnader som finns mellan olika länder, inte minst i form av klimat och närhet till andra länder. En stor anledning för människor att semestra utomlands är exempelvis för att uppleva sol och bad. Här har Sverige i förhållande till många andra länder inte särskilt mycket att erbjuda.

I överlägsen topp bland de 11 jämförda länderna ligger tre länder till vilka semesterresor med sol och bad är vanliga: Grekland, Spanien och Portugal. Sverige ligger tillsammans med Tyskland och Finland i botten bland de 11 länderna, med mindre än en utländsk gästnatt på hotell per capita och år.



Att Sverige inte är något stort turistland i jämförelse med exempelvis Grekland och Spanien förvånar nog ingen. Men turismen i Sverige ökar snabbt. I diagram 5 visas utvecklingen av mängden utländska gästnätter på hotell bland de 11 länderna under perioden 2000–2016. Här hamnar Sverige i topp, tillsammans med Tyskland, med en tillväxt under perioden på 90 procent. Den snabba ökningen kommer förvisso från en låg nivå men visar att Sverige tar marknadsandelar på den växande marknaden för internationell turism.



Transporter och andra sektorer

Medan sjöfarten sedan länge varit en konkurrensutsatt sektor, där Sverige periodvis varit en betydande internationell aktör, var transportsektorn i övrigt länge i huvudsak en tjänstesektor skyddad från konkurrens. Kommersiell luftfart var under efterkrigstiden i en uppbyggnadsfas vilken skedde inom ramen för statliga bolag och regleringar. Även annan internationell luftfart präglades av bilaterala överenskommelser mellan stater snarare än marknadstänkande. Genom tillkomsten av konsortiet SAS kunde de samverkande skandinaviska länderna verka och utvecklas i denna miljö. Delvis som en följd av internkonkurrens genom privatbilismens utveckling kom yrkesmässiga persontrafikoperatörer inom järnvägs- och vägtrafiken i Sverige under efterkrigstiden i stor utsträckning att kommunaliseras, förstatligas eller hamna under statlig reglering. Detta motiverades bland annat med inslaget av skattesubventioner i verksamheten. Även på godssidan var det statliga ägandet stort, men här avreglerades vägtrafiken successivt redan under 1950- och 60-talen, medan järnvägstraftiken fortfarande var helt statlig.

Förändringsarbetet inleddes under 1980-talet och genom Sveriges inträde i EU 1995 kom transportmarknaderna att påverkas kraftigt. Till viss del, till exempel vad gäller järnvägstraftik och långväga busstraftik, kom Sverige att gå före utvecklingen inom EU vad gäller öppna marknader. Även regionala kollektivtraftikföretag kom att påverkas av ny konkurrens, här dock huvudsakligen i form av entreprenadupphandlingar med deltagande även från utländska aktörer som lett till omfattande företagsfusioner på operatörssidan. Luftfarten kom under 90-talet att öppnas för konkurrens såväl inom EU som nationellt, medan det bilaterala systemet bibehölls globalt. Introduktionen av lågprisflygbolag inom EU öppnade flyget för nya kundgrupper men satte också ny press på befintliga aktörer, som genomgick stora strukturförändringar och i vissa fall försvann från marknaden. Internationella godstransporter på väg avreglerades inom EU, vilket har lett till kraftigt fallande priser med åtföljande press på svenska operatörer. Också järnvägssidan upplever en ökande konkurrens från vägtransporterat gods. Järnvägssektorns inre avreglering inom EU har däremot gått förhållandevis långsamt även om de statliga monopolen är borta på papperet.

Den nya marknadssituationen inom transportsektorn har påverkat de svenska transportföretagens personaltunga verksamhet på många sätt, och avkastningsnivåerna är generellt sett låga. De internationella trafikslagen var de första där konkurrenssituationen möttes med introduktion av lågkostnadsbesättningar, först i sjöfarten men de senaste decennierna även inom luftfarten. Den öppna marknaden inom EU för godstransporter på väg tillsammans med utvidgningen av EU till nya länder med betydligt lägre kostnadsnivå har inneburit att internationella transporter till och från Sverige idag i stort sett helt sköts av utländska operatörer. Det finns idag endast ett fåtal svenska åkerier i utrikestraftiken. Andelen cabotagetransporter (transporter i annat land än företagets hemland) har ökat under senare decennier, men statistiken är bristfällig och mörkertalet stort. Ingen kan med säkerhet säga hur många utländska transportföretag som utför cabotagetransporter i Sverige och i vilken utsträckning dessa är lagliga eller ej.

Det hittillsvarande regelverket inom transportsektorn i EU kritiseras från många håll för att vara oklart och svårkontrollerat och uppmuntra till regelbrott och kreativa affärsupplägg. För närvarande pågår därför en översyn av reglerna, som dock visat på skilda synsätt hos olika medlemsstater och vars slutsats ännu är oklar.

Den förändrade marknadssituationen är en av orsakerna till att det under senare decennier har skett en gradvis utveckling mot allt större företag inom vägtransportsektorn. Även om åkerinäringen visserligen fortfarande kännetecknas av många små företag med endast ett eller ett fåtal fordon, äger de stora en allt större andel av fordons-

beståndet. Inom vissa segment, såsom fjärrtransporter, domineras transporterna av de stora transportförmedlingsföretagen DHL, DB Schenker och DSV. Dessa skriver i sin tur avtal med åkerier som utför transporterna. Andra drivkrafter, vid sidan av den ökande konkurrensen bakom förändringen av vägtransportsektorn mot allt större enheter, är förändrade kundkrav såsom miljökrav och högre krav på just-in-time. Även digitaliseringen, inte minst den ökande e-handeln, förväntas påverka strukturen på vägtransportsektorn framöver.

Slutsats: Även tidigare mer skyddade hemmamarknadssektorer utsätts nu för en allt tuffare konkurrens. Denna kommer både från företag i utlandet och från Sverige. Konkurrensen har dessutom delvis ändrat karaktär och blivit mer branschövergripande.

4.5 Marknadsnärhet allt viktigare - avståndskostnader betyder mer²⁹

Trots enklare kommunikation och tillgång på information är närheten till stora marknader av central betydelse för de flesta företag. Utöver politiska påtryckningar i många länder talar behovet av kundkännedom, kundnärhet och att visa långsiktighet för detta, liksom närheten till olika leverantörer m.m. Det gäller i synnerhet multinationella varumärkesbärande företag. Detta kräver i sin tur ofta en lokal eller regional närvaro, i många fall även lokal produktion av varan eller tjänsten. I andra fall är närheten till ledande forskning avgörande, vilket i sin tur ofta dessutom leder till fördelar med att även förlägga viss spetsproduktion till en region.

För många tjänsteföretag är marknadsnärheten givetvis helt avgörande, till exempel för bevakningsföretag, butikshandel och sjukvård. Globala affärskoncept måste kombineras med lokal närvaro.

Detta medför att företagen ofta har snarlik verksamhet eller tillverkning av samma eller snarliga produkter eller tjänster parallellt i flera världsdelar (eller för tjänsteföretag i varje land). Det är alltså oftast inte en fråga om att verksamheten ska ligga i Europa eller i Nordamerika, eftersom man helt enkelt måste ha lokal närvaro på alla de tre stora marknaderna (Asien och Kina, Europa samt Nordamerika). I vissa fall kan närvaro även i Sydamerika och Afrika vara nödvändigt. Frågan är istället snarare om volymtillverkningen för Europamarknaden ska koncentreras till Sverige eller till Tyskland, och om motsvarande verksamhet för den amerikanska marknaden ska ligga i South Carolina eller i Alabama. I förlängningen leder detta resonemang till slutsatsen att svenska jobb inom industriproduktion i huvudsak inte konkurrerar med verksamheter i USA eller i Kina, utan med produktion i övriga Europa (Parts-ekonomerna, 2016).

En faktor som hänger nära samman med marknadsnärheten, framför allt för vissa varusektorer, är olika typer av avståndskostnader, det vill säga att inte befinna sig på marknaden. Transportkostnaden bör således ses i en bred bemärkelse: den totala kostnaden för all logistik som krävs för att få varan levererad till kunden. I detta sammanhang används ofta termen *landed cost*, det vill säga den totala kostnaden för varan när den är levererad till kund. Korta transporttider och effektiv lagerhantering är förutsättningar för att inte binda dyrt kapital i färdiga varor. Strävan att minimera olika typer av lager måste dock givetvis vägas mot behovet av att ha buffertar för att minska riskerna för produktions- och leveransstopp vid störningar i den egna verksamheten eller hos leverantörer.

²⁹ Med avståndskostnader avses inte bara transportkostnader utan även kännedom om kulturer, underleverantörsstrukturer, lokala förhållanden i övrigt, m.m.

Betydelsen av transportkostnaderna ökar när vikten och volymen på produkten stiger i relation till produktens värde. Ett tydligt exempel finns i stålindustrin. Stålindustrins standardprodukter kan inte säljas längre bort än till en produktionsanläggnings angränsande länder. Vid längre avstånd än så blir transportkostnaderna för stora för att det ska vara lönsamt. Produkter i mellansegmentet kan däremot säljas inom en region, till exempel inom Europa eller Nordamerika. Specialstål, slutligen, har ett så pass högt värde att det är möjligt för en svensk anläggning att konkurrera globalt, trots att det medför långa och dyra transporter.³⁰

Bedömningarna av svensk infrastruktur, enligt Global Competitiveness Report, visar att Sverige ligger medelmåttigt till. För infrastrukturen totalt är rankningen 15, för vägnätet 18 och för järnvägarna 21. Hamnarna får rankning 15, liksom flygplatserna och flygtransporterna. Bristande infrastruktur förvärrar bostadsbristen och därmed företagets möjlighet att hitta arbetskraft. De olika bristerna vad gäller arbetskraft, infrastruktur och bostäder hänger därmed nära ihop. Även på godssidan är givetvis en effektiv infrastruktur och transporter en förutsättning för konkurrenskraft. Sverige har en konkurrenssnackdel på grund av sitt geografiska läge, vilket gör transportkostnaden extra viktig.

Sverige har under lång tid satsat för lite både på investeringar och underhåll. Fler bedömningar pekar på en infrastrukturskuld på mellan 150 och 300 miljarder i ackumulerat investeringsbehov.³¹ Det finns också betydande brister i infrastrukturen. Enligt Tillväxtverkets mätning är brister i infrastrukturen det 6:e största hindret företagen möter (Tillväxtverket, 2016). Bryter man ned undersökningen visar den att de största utmaningarna är tillgång till flyg för gods- och persontransporter samt järnvägs kvaliteten. Det finns också potential att förbättra vägkvaliteten. Branschuppdelat är det inom transportsektorn samt hotell och restaurang som störst andel företag anger infrastrukturen som ett stort hinder: omkring vart tionde företag.³²

Infrastrukturen är i hög grad avgörande för hur väl traditionella näringar utvecklas – järnmalm och skogen tar sig knappast ut ur landet av sig själva. Och även om digitalisering och automatisering kan tänkas öka möjligheterna till digitala möten och lokal produktion, så är många av de nya näringarna också beroende av infrastrukturen. Persontrafiken har en uppenbar nytta både för turism och för näringslivet som helhet.

Inför det kommande decenniet talar allt för en fortsatt snabb strukturomvandling i takt med en tuffare internationell konkurrens, snabb teknikutveckling, fortsatt digitalisering, ökad e-handel och framväxten av digitala arbetsplattformar. Detta påverkar arbetsmarknaden och företagets lokalisering och ställer krav på nya logistiklösningar. Till detta kommer en snabb befolkningstillväxt och fortsatt urbanisering som en ytterligare utmaning för infrastrukturen, pendlingen och bostadsmarknaden. Frågan om transportsystemen och deras effektivitet torde därmed bli än viktigare.

³⁰ Att svenska multinationella företag ofta väljer att expandera utomlands snarare än på hemmaplan kan också ha att göra med att det i stor utsträckning handlar om äldre industriföretag. Orsaken skulle då vara att den teknik som äldre industriföretag använder sig av är mindre avancerad, eller åtminstone mindre nyskapande, än den som utvecklas av relativt nystartade högteknologiska företag. Det blir därmed möjligt att utföra produktionen också i länder där det tekniska kunnandet, eller kanske förmågan att ta fram ny teknik, inte håller högsta internationella nivå. Det gör i sin tur också att transportkostnaderna spelar en viktigare roll i kalkylen, vilket ökar sannolikheten för en expansion utomlands. En annan faktor som verkar i samma riktning är om företagen producerar varor som har högre transportkostnader i förhållande till produktionens värde jämfört med nya högteknologiska branscher.

³¹ Beräknat utifrån att investeringstakten sedan 1960-talet skulle bibehållas i förhållande till BNP. SWP 2014 och Svenskt Näringsliv "Ett utmanat Sverige". Bristerna märks i annan mer konkret statistik. Under 2016 visar Trafikanalys att endast två tredjedelar av alla persontåg ankom i exakt tid. Drygt 90 procent av tågen ankom med som mest 5 minuters försening. Förseningarna är generellt sett störst i norra Sverige. Andelen tåg som är försenade är högre bland långdistanståg (22 procent) jämfört med kortdistanst- och pendeltåg (6 procent). Totalt sett beräknas tågförseningarna i Sverige 2016 till 45 000 timmar.

³² Tillväxtverket; Företagens villkor och verklighet 2015.

Slutsats: Marknadsnärvaro är allt viktigare. Sverige har en relativ nackdel till följd av att den inhemska marknaden är liten i kombination med betydande geografiska avstånd både inom landet och i förhållande till de stora marknaderna. Problemen förvärras av bristande infrastruktur och en avvikande skatte- och miljöpolitik. Detta måste uppvägas av ett företagsklimat i absolut världsklass inom andra områden.

I ett Sverige där allt fler företag vittnar om en stor brist på personal är det angeläget att stärka infrastrukturen. Den blir också viktigare för rörligheten när bostadspriserna i storstäderna är så höga att flertalet personer har svårt att hitta boende till en rimlig kostnad.

5. Regelverk och utvärderingar allt viktigare

Globaliseringen och den snabba teknikutvecklingen har som konstaterats ovan lett till en kraftigt ökad konkurrens och dynamik som i princip alla företag möter och måste svara på. Som framgått ovan innebär utvecklingen att utformningen av de övergripande ramvillkoren blir allt viktigare. I detta kapitel diskuteras därför lagstiftningsprocessen i Sverige utifrån perspektivet konkurrenskraft och utvecklingskraft. Frågorna är många, men diskuteras sällan på denna övergripande nivå. Hur fungerar dagens lagstiftningsprocess? Vilka är problemen och konsekvenserna för konkurrenskraften och hur kan bristerna rättas till?

Till de mer konkreta frågor som bör diskuteras hör:

- Är lagstiftningsprocessen effektiv och väl underbyggd via utredningar?
- Hur kan ett helhetstänkande premieras, snarare än olika kortsiktiga och ofta tillfälliga lösningar på enskilda problem?
- Genomförs tillräckliga konsekvensutredningar av hur olika regler påverkar konkurrenskraft och tillväxt?
- Är det föreslagna regelverket det mest effektiva sättet att nå målen?
- Finns det inneboende konflikter med andra regelverk? Hur sker tillämpningen i olika myndigheter?
- Hur följer vi upp och utvärderar gamla regler så att de fortfarande är ändamålsenliga?
- Hur kan regelverken förnyas?

En utgångspunkt för analysen är att det politiska systemet måste bli mer dynamiskt eftersom omvärlden ändras allt fortare. Det innebär utmaningar vad gäller hur mål formuleras samt hur lång tid det tar att fatta och genomföra beslut. Det gäller också att kunna ändra regler som över tid visar sig vara mindre lyckade. Det blir också mer väsentligt att skapa system för att få till stånd en effektiv användning av samhällets resurser när den internationella konkurrensen blir tuffare. Det gäller både hur skattemedel används och de kostnader som påförs företagen via olika regelverk och via beskattningen. I ett perspektiv med fokus på konkurrenskraft blir det viktigare att ramvillkoren inte avviker på ett betydande (negativt) sätt från omvärlden.

Politikens uppdrag och utfall

I moderna demokratier med långa traditioner, som exempelvis Sverige, väljs i grunden politiska församlingar med uppdraget att fatta beslut av olika karaktär och inom en rad olika områden. Detta kan medföra svåra avvägningar mellan politiska intressen och hur företag och medborgare kommer att påverkas till följd av de åtgärder som är föremål för diskussion. Sverige har starka förvaltningsrättsliga traditioner vad avser att bereda ärenden och att via remisser lyssna på olika intressentgrupper. Vidare har vi traditioner i att bereda större förslag till åtgärder inom ramen för kommittéväsendet och som utmynnar i offentliga utredningar.

I flertalet fall är fokus i dessa processer på att lösa ett fördefinierat problem. Mindre fokus riktas mot att verkligen försöka definiera problemet, reflektera över möjliga alternativa lösningar och välja den samhällsekonomiskt bästa lösningen. Forskning från transportområdet visar att det endast för 10 procent av ärendena som ingick i studien var klarlagt vad det egentliga problemet var.³³ Det politiska mandatet är i Sverige således ganska fritt och det är inte underkastat samma krav som finns i flera andra länder i fråga om att redovisa tydliga problemformuleringar för att motivera olika initiativ. Den främsta begränsningen är att förslaget måste få tillräcklig majoritet i riksdagen. Politiska preferenser måste naturligtvis alltid finnas med, men det borde tydligt skiljas på vad som är medel och mål med olika åtgärder.

Att fatta beslut om olika åtgärder i det enskilda fallet kan i flertalet fall vara förknippat med hög grad av komplexitet. Därtill finns en rad frågeställningar och teoretisk forskning kopplade till hur den politiska processen fungerar och hur ett lands regelverk påverkas av hur det övergripande politiska systemet fungerar. En väsentlig lärdom från denna teoribildning – oftast benämnd public choice – är att spelreglerna för det politiska systemet är viktiga för att undvika opportunt beteende och kortsiktiga åtgärder som snarare maximerar röstutfall istället för välfärdsutveckling.

I takt med att konkurrensen ökar för alla branscher och på alla nivåer är det ett problem att de grundläggande spelreglerna så sällan diskuteras och att fokus istället riktas på en mängd detaljer i olika regelverk. Ett speciellt problem är att det i beredningen av olika förslag och lagstiftning så sällan analyseras hur de kan påverka konkurrenskraften, eller om det finns bättre medel för att nå samma mål. Jämförelser med kostnader eller förfarande i konkurrentländer saknas också i flertalet fall, eller får i vart fall mycket litet genomslag i det slutliga förslaget. I debatten hörs ofta argumentet att Sverige ska *gå före*, men detta fungerar sällan i en globaliserad värld och definitivt inte på den inre marknaden med fria rörelser av varor och tjänster. Globala och internationella problem kan inte lösas nationellt eller lokalt. Ett tydligt sådant exempel ges i faktarutan ”Finanspolitiska rådet om miljöpolitiken” (se avsnitt 2.1).

Andra problem är att myndighetsstrukturen i många fall är överlappande och därmed oklar. Olika myndigheter kan trots samma nationella regelverk komma till olika beslut. Inte minst gäller detta på kommunal nivå mellan olika förvaltningar och nämnder. Ett konkret exempel är det ofta förekommande stuprörstänkandet mellan landsting och kommuner som i hög grad drabbar privata tjänsteföretag inom vård- och omsorgssektorn.³⁴

Sverige har också ett komplext och kostsamt förfarande kopplat till miljöfarlig verksamhet. Vidare finns det lagstiftning i form av till exempel biotopskydd och vattenskyddsområden som negligerar den grundläggande äganderätten när restriktioner införs genom att det inte medför ekonomisk kompensation.³⁵ Äganderätten internaliseras inte som en central parameter redan i ett tidigt stadium, när storleken på exempelvis skyddsområden diskuteras.

³³ Ekonomisk debatt, nr 3 2017, Lena Nerhagen, Sara Forsstedt och Lars Hultkrantz, s.30–40.

³⁴ Ett konkret exempel på såväl striktare tolkning av EU-regelverket som olika besked från olika myndigheter gäller frågan om möjligheten att använda/odla insekter som livsmedel. Enligt Livsmedelsverket är mat baserad på insekter förbjudet i Sverige enligt ett EU-direktiv som egentligen bara säger att försäljning av insekter som mat ska prövas men att försäljningen får fortsätta medan prövningen sker. Men eftersom Sverige inte tillåter mat av insekter kan svenska företag, till skillnad mot alla konkurrenter, inte sälja något under tre år medan prövningen sker. Detta beslut sker samtidigt som en annan statlig myndighet – Vinnova – delar ut bidrag till projekt för utveckling av insektsbaserade livsmedel. Livsmedelsverkets beslut undergräver svensk konkurrenskraft, försämrar innovationsklimatet och är försämrande för miljön (se Dagens Industri 2018-01-02).

³⁵ Detta gäller till exempel debatten om rätten som skogsägare att bestämma avverkningen av egen skog.

Behov av ett annat arbetssätt med fokus på output

Väl fungerande ramvillkor i form av olika fungerande institutioner är högst väsentligt för att skapa goda betingelser för näringslivet att utvecklas och därmed skapa tillväxt för samhället³⁶. I detta perspektiv är det naturligtvis vitalt hur olika regelverk utformas och tillämpas.

Med globaliseringen är det tydligt att även de nationella institutionerna påverkas av motsvarande system i andra länder. Finns det en obalans i relation till omvärlden riskerar svenska företags konkurrenskraft successivt att urholkas. Mot denna bakgrund vore det naturligt att det politiska systemet arbetade med utvärderingar som kan fånga upp omvärldsförändringar, nya förutsättningar och hur målbilden påverkas av olika typer av förändringar. Dagens politiska system arbetar dock sällan på det sättet, varför företagens kostnader för att efterleva olika regelverk ökar över tiden.

Näringslivets Regelnämnd, NNR, presenterade under 2016³⁷ en rapport om hur utvärdering används i Sverige och för att kartlägga utfallet av olika regelverk. En central utgångspunkt är att riksdagens utskott enligt regeringsformen (RF) kap. 4 § 8 har en direkt skyldighet att följa upp effekterna av fattade beslut inom respektive område. Kraven tillkom i samband med den senaste ändringen av grundlagarna som började gälla år 2011. Av rapporten framgår att utfallet är magert och antalet utvärderingar som genomförts är ett fåtal i förhållande till den mängd beslut som fattats. Valet av områden som ändå blivit föremål för uppföljning tycks dessutom inte vara de som har de sannolikt största effekterna utifrån ett samhällsekonomiskt perspektiv.

Ett ytterligare problem är att utvärderingar i Sverige ofta görs av de myndigheter som samtidigt har uppdraget att förvalta samma regelverk och att de därför inte genomförs på ett objektivt sätt. Vidare bör utvärderingarna ske mer utifrån ett systemperspektiv, där konkurrenskraft bör vara en viktig del, snarare än dagens fokus på detaljer.

En annan viktig fråga är hur Sveriges många myndigheter styrs och vilken roll de ges med rättsliga bemyndiganden, regleringsbrev, instruktioner och via den informella styrningen. NNR har under år 2015 presenterat en kartläggning³⁸ av hur myndigheterna styrs via regleringsbrev, instruktioner och särskilda uppdrag. Från denna kartläggning kan det konstateras att myndigheterna i flera fall får uppdrag som är vaga till sin karaktär och svåra att hantera med de instrument som finns. Målen som uttrycks i regleringsbreven är i flera fall av visionär karaktär och borde snarare hanteras av respektive departement som i högre grad styrs av politiska initiativ och överväganden. Uppdragen till myndigheterna måste formuleras med rätt precision och i rätt kontext. Myndigheternas uppdrag måste vara tydliga och ägna sig åt att inom respektive område se till att regelverken efterlevs – inte vara ett verktyg för politisk opinionsbildning. Vidare bör det ställas krav på myndigheterna att eftersträva effektivitet i sitt föreskriftsarbete genom att välja det minst kostsamma alternativet och tydligt dokumentera detta inför beslutstillfället.

Att kunna kontrollera även det politiska systemet är ett viktigt inslag i en demokrati. I Sverige finns konstitutionsutskottet (KU) som främsta instans för granskning av regeringen och dess ledamöter. KU har även ett uppdrag att se till att konstitutionen efterlevs. När det gäller granskningen av politiker och regering sker den alltså av politiker, där det högst sannolikt är politiska skäl som beaktas i enskilda granskningar. Utgångspunkten är därför inte främst en rättslig prövning.

³⁶ Dessa samband studerades och utvecklades av nobelspristagaren 1993 Douglass C North.

³⁷ NNR; 2016, Systematisk utvärdering – Politisk utvärdering för effektivare regler, Tomas Lööv

³⁸ 2015, Bättre styrning för effektivare regelverk, Tomas Lööv

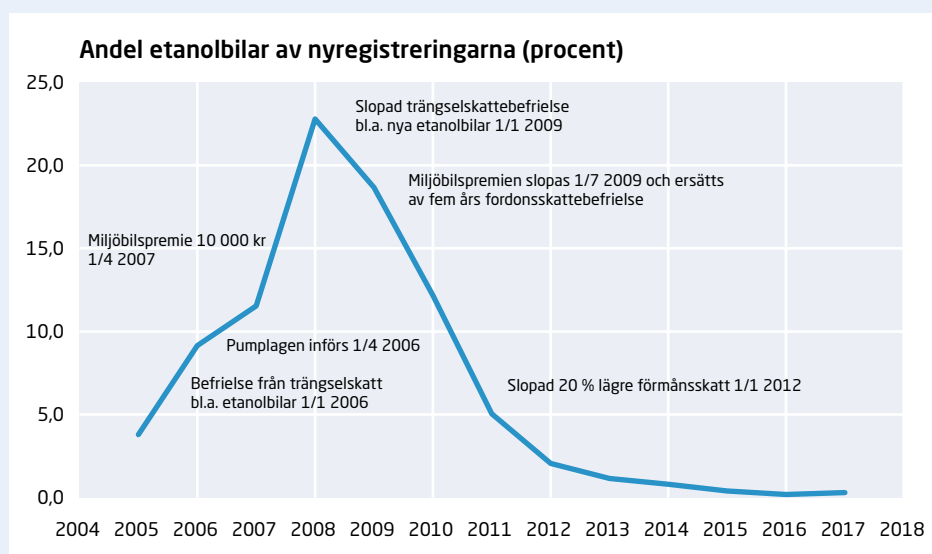
När det gäller myndigheter finns justitiekanslern och justitieombudsmannen med olika uppdrag och som kan ingripa mot myndigheter som brister i sina beslut och inte handlägger ärenden på ett effektivt sätt. Det är emellertid svårt att komma åt enskilda tjänstemän som missbrukar eller brister i sin myndighetsutövning, bland annat till följd av att tjänstemannaansvaret är borttaget sedan i början på 70-talet. Det viktiga är givetvis inte straffmöjligheten i sig utan att det finns mekanismer som innebär att ansvar kan utkrävas och mekanismer som resulterar i konkreta förändringar.

En värld som snabbt blir mer digitaliserad kräver även att olika lagstiftningar inte hindrar produktutveckling eller leder till att företag inte kan dra fördel av digitala lösningar för att uppfylla olika regelverk. För att klara av det brukar begreppet teknikneutralitet användas, och här måste olika regelverk anpassas i de fall det finns hinder. Den tekniska utvecklingen går snabbt framåt, varför fokus snarare måste vara målet med olika krav och inte de medel företagen använder för att nå målet. För att komma framåt med nya lösningar för offentlig verksamhet krävs tydligare styrning mot enhetlighet. Varje enskild myndighet ska inte bygga egna lösningar som inte klarar av att kommunicera med andra myndigheters system.

För att inte äventyra konkurrenskraften är det viktigt att i förhand försöka bedöma effekterna av olika förslag som diskuteras såväl inom EU som i Sverige. Det kan konstateras att olika regeringar med olika färg har hävdad att frågan om konsekvensanalyser är viktig. Vissa steg har tagits, men i praktiken har fortfarande inte mycket skett och oftast saknas genomarbetade konsekvensanalyser. Det gäller att det inte bara formellt finns analyser, utan framför allt att de faktiskt ska svara på grundläggande frågor angående effekter, vad problemet är och alternativa lösningar.

Plötsliga regeländringar kullkastar förutsättningarna - exemplet etanolbilar

Ett tydligt exempel på bristen på långsiktiga spelregler är etanolbilarnas uppgång och fall då regeringen successivt drog undan tidigare införda stimulanser för etanolbilar. Etanolbilarnas andel av nybilsregistreringarna ökade från 4 procent år 2005 till 23 procent år 2008, bland annat som en följd av olika stimulanser som befrielse från trängselskatt i Stockholm, lägre förmånsbeskattning m.m. När dessa stimulanser sedan successivt avvecklades sjönk etanolbilarnas andel av nybilsförsäljningen kraftigt och var 2012 nere på 2 procent och 2017 på 0,3 procent.



Sammanfattning

Den förändrade internationella spelplanen innebär att nationer, regelverk och institutioner de facto konkurrerar allt tydligare. Denna institutionella konkurrens ställer nya krav på det politiska systemet att mer noggrant vårda ramvillkoren för företagande och att de samlade resursernas effektiva användande måste stå i fokus vid diskussionen om olika åtgärder. Regelverk och styrmedel måste vara långsiktiga, teknikneutrala och i harmoni med det europeiska regelverket.

Mot denna bakgrund vill vi lyfta fram och peka på behovet av ett antal institutionella reformer som listas nedan. Fokus är således på beslutsprocessen kring regelverken. Syftet är en effektivare hushållning med resurser i samhället och där tillväxt och konkurrensaspekter tydligare beaktas i de politiska processerna.

- Det politiska mandatet måste balanseras på ett bättre sätt och kunna avvägas mot andra intressen i det enskilda fallet. För detta måste det till en seriös diskussion om värdet av maktfördelning och kontrollinstanser. Det finns i andra länder ofta oberoende författningsdomstolar som säkerställer demokratin och konstitutionen. I Sverige finns endast en KU-granskning som i hög grad är en politisk process som sällan medverkar till att utformningen av regelverk och styrmedel ändras. Lagrådet är endast en rådgivande institution liksom Regelrådet. Riksrevisionens granskningar besvaras ofta på ett i det närmaste standardiserat sätt, och det är oklart i vilken utsträckning granskningarna leder till reella förändringar. Ägande-, närings- och avtalsfrihet ska gälla och värnas, men det är komplext att juridiskt pröva detta och hur olika regelverk eller initiativ förhåller sig till dessa viktiga förutsättningar för företagande.
- Arbetet med oberoende utvärderingar måste förstärkas och utvecklas. Det politiska systemet måste ta större ansvar för att vidtagna åtgärder har hög grad av måluppfyllelse och är kostnadseffektiva. Utvärderingar behövs inte minst på lokal nivå vad gäller tillämpning, överlappningar och stuprörstänkande.
- Ansvarsutkrävande av enskilda politiska åtgärder är idag mycket svårt att få till stånd. Det förekommer en mängd politiska åtgärder som kan ifrågasättas utifrån ett effektivitetsperspektiv, men ändå vidtas inga åtgärder för att korrigera regelverket eller utformningen av infört styrmedel. Det medverkar till en ineffektiv användning av resurser. Någon form av formulering i regeringsformen angående betydelsen av effektiv användning av resurser skulle sannolikt stärka kraven på det politiska systemet att inte införa ineffektiva och kostsamma åtgärder. Fokus måste i större utsträckning således riktas mot output och inte input av vidtagna åtgärder.
- Styrningen av förvaltningen tenderar att politiseras, vilket är olyckligt då det snarare är önskvärt med en förvaltning som styrs av objektiva grunder och de rättsliga ramar som överliggande lagstiftning medger. Är lagstiftningen otydlig och ger utrymme för godtycke ska det utrymmet inte fyllas ut av myndigheter själva. En myndighet kan själv ha egna intressen som kan avvika från samhällets och på det sättet driva utvecklingen i fel riktning. Riksdagen som har ett huvudansvar bör därför mer frekvent kräva återrapportering av hur myndigheter tillämpar sina bemyndiganden och hur företagen ser på detta.
- Konsekvensanalyser måste bli en väsentlig del av beslutsunderlaget och inget som ska upprättas bara för att man måste. För att höja kvaliteten och även omfattningen krävs både resurser, bättre kompetens på området och en betydande metodutveckling.

Dåligt regelverk försvårar byggandet och därmed hela arbetsmarknadens funktionssätt – exemplet Nacka

Ett tydligt exempel på ett regelverk som dels är mycket komplext på nationell nivå, dels tillämpas på olika sätt lokalt, vilket gör det ytterligare komplicerat, är de regler som styr bostadsbyggande i allt från bygglov och överklaganden till olika byggnormer. Detta leder till fördyringar av byggprocessen, minskat byggande och en sämre fungerande bostadsmarknad. Detta påverkar i sin tur arbetsmarknaden negativt. Det slår mot företagen, mot de potentiellt anställda och därmed mot tillväxt och välbefinnande. Det blir ett allvarligt socialt problem när ungdomar inte kan flytta hemifrån, och det blir ett stort problem för arbetsmarknaden när människor inte kan flytta dit jobben finns. Regelverket påverkar därmed samtliga sektorer i näringslivet negativt. I Svenskt Näringslivs företagsenkät för andra kvartalet 2017 anger vart tionde företag att svårigheter för sökande att hitta bostad på orten var en viktig anledning till svårigheterna att rekrytera. Problemen är markant högre i storstadsregionerna.

Ett mycket handfast exempel på hur regelverket minskar och fördyrar byggandet och därmed slår mot arbetsmarknaden finns från ett projekt i Nacka (SBUF-projekt 13271). Rapporten visar hur dagens regler kan hämma bostadsbyggandet genom komplicerade krav som driver upp boendekostnader till en nivå som överstiger många konsumenters köpkraft. Studien av det aktuella projektet avgränsas till att undersöka hur smärre förändringar av regelverket som styr utformningen av bostäderna skulle kunna utformas på ett alternativt sätt.

Vidare kräver dagens regelverk i praktiken att alla rum i alla lägenheter är tillgänglighetsanpassade. SBUF:s analys bygger istället på att en lägenhet per plan är fullt tillgänglig och att övriga är "så att en rullstolsburen kan ta sig in, röra sig i sällskapsrum samt använda wc i vilken bostad som helst". De regler som ifrågasattes är bullerreglerna som avser utvändigt buller, mätt vid fasad. Dessa har en hämmande effekt på möjligheterna att bygga varierat, påverkar framför allt antalet mindre lägenheter som kan byggas och har ingen koppling till de krav som gäller bullerbegränsning inne i bostäderna (!).

Dessa två förändringar får stora effekter i praktiken. Projektet är i verkligheten planerat för 165 lägenheter. SBUF:s analys visar att det med ett mer realistiskt och flexibelt regelverk skulle gå att på samma yta inrymma 231 lägenheter (+ 40 procent) och att produktionskostnaden per lägenhet (i jämförbara termer) skulle minska med 20 procent. Som rapporten konstaterar måste frågan resas om det är samhällsekonomiskt försvarbart att kräva bullergränser utomhus och "komplett" tillgänglighet i samtliga lägenheter. Resultatet av den kompletta fysiska tillgängligheten blir ofta ekonomisk otillgänglighet; de önskvärda lägenheterna blir helt enkelt inte byggda, eller kan inte köpas eller hyras av dem som de är avsedda för.

6. Slutsatser och reformbehov

Analysen av Sveriges konkurrens- och utvecklingskraft pekar på ett antal viktiga slutsatser:

Den globala ekonomin genomgår för närvarande en mycket snabb strukturomvandling driven av globalisering, digitalisering och tjänstefiering. Allt fler sektorer blir konkurrensutsatta samtidigt som sambanden inom näringslivet förändras och förstärks. Produktionsprocesserna (hela kedjan från idé till eftermarknad) kan delas upp i mindre delprocesser som var och en blir mer utsatt för konkurrens.

Globaliseringen och den ökade konkurrensen har ur ett politikperspektiv många viktiga konsekvenser. Ett antal frågor som måste diskuteras är:

- Allteftersom tjänster utgör en allt större del av ekonomin – vilka effekter får en högre beskattning av arbete jämfört med andra länder?
- Allteftersom vikten av spetskompetens ökar – vilka effekter får höga marginalsatser?
- Allteftersom kompetenskraven förändras i snabbare takt – hur bör ett system för livslång kompetensutveckling utformas?
- Allteftersom vikten av marknadsnärhet, transporter och logistik ökar – vilka effekter får höga avstånds- och miljöskatter, eller en undermålig infrastruktur?
- Allteftersom vikten av företagande och innovationer ökar – vilka effekter får Sveriges höga kapital- och entreprenörsskatter?
- Allteftersom fler företag konkurrerar internationellt och priserna sätts internationellt – vilka effekter får de relativt höga lönekostnaderna i Sverige?

Sverige hamnar fortfarande generellt högt vad gäller grundläggande ramvillkor som rättssäkerhet, frihet från korruption, låg kriminalitet, politisk stabilitet m.m. (även om situationen vad gäller till exempel kriminalitet mot företag försämrats avsevärt). Detta är också faktorer som vi i hög grad tar för givet. De senaste årens utveckling visar dock att även dessa nödvändiga villkor är satta under press, bland annat synes den organiserade brottsligheten växa sig starkare i Sverige och både polis- och rättsväsende förefaller handfallna inför utvecklingen³⁹. Totalt sett innebär det att bilden av Sverige som ett tryggt och rättssäkert land att investera i riskerar att ifrågasättas. Ett tydligt konkret hot är dock förslaget om vinstförbud i privata välfärdsföretag. Det slår direkt mot en viktig sektor för att klara de växande behoven av att effektivisera den offentligt finansierade verksamheten och skapar indirekt osäkerhet även i en rad andra sektorer.

Sveriges övergripande regelverk och hur det fortlöpande utvärderas har dessutom betydande brister och utgår i hög grad från en annan konkurrenssituation än den som finns idag. Den snabba strukturomvandlingen och den globala marknaden medför att regelverken måste utformas utifrån ett internationellt perspektiv, och dessutom kontinuerligt utvärderas.

³⁹ Det finns en risk att det blir en sorts ond triangel med bristande skolgång, brottslighet och arbetslöshet som gemensamt cementerar en djuprotad utanförskapsproblematik

De mätningar av arbetskraftskostnader som görs visar att Sverige i stort upprätthållit industrins konkurrenskraft gentemot Västeuropa, även om de svenska kostnaderna ligger något högre. För tjänstesektorn pekar tillgänglig statistik på att kostnadsläget är avsevärt högre i Sverige. Detta innebär givetvis problem för svensk konkurrenskraft i takt med att dessa sektorer nu snabbt globaliseras.

Man bör vidare ställa frågan om jämförelsen med tillverkningsindustrin och Väst-europa är den mest relevanta, eftersom många OECD-länder har samma problem som Sverige. Jämförelsen bör göras på ett bredare spann av sektorer och med fler länder, eftersom konkurrensen blir allt mer global.

Sverige får generellt goda omdömen vad gäller företagens struktur, förnyelseförmåga och innovationer. Även i dessa fall är det viktigt att understryka att dessa förutsättningar inte är givna. Historiskt nedlagda kostnader och omfattande investeringar ger en viss trygghet, men innebär å andra sidan att en mindre försämring som innebär att ”tröskeln” för konkurrenskraft passeras kan medföra en nedläggning eller utflyttning av verksamhet. Inte heller denna styrkefaktor går därmed att ta för given.

Ur ett mer pessimistiskt perspektiv kan analysen ovan också summeras som: försämrad, eller i vart fall inte förbättrad, konkurrenskraft och utvecklingskraft (enligt de traditionella sätten att mäta) samtidigt som ett flertal utvecklingstrender (vikten av marknadsnärhet, behov av fler snabbväxande företag, snabbt ändrade kompetenskrav och därmed nödvändigheten att både kapital och arbetskraft resurser lätt kan flyttas mellan företag) talar till Sveriges nackdel och måste uppvägas av andra styrkefaktorer.

Vikten av olika faktorer med betydelse för konkurrens- och utvecklingskraft varierar beroende på hur den ekonomiska utvecklingen ser ut. I en ”steady state”-utveckling är vissa faktorer viktiga (effektiviteten i existerande strukturer m.m.), medan det i tider av snabb strukturomvandling blir viktigare med faktorer som flexibilitet, företagande, incitament, omställning och kompetensutveckling. Ju mer föränderlig världen är, desto snabbare sållas agnarna från vetet vad gäller omställningsförmåga och flexibilitet och därmed utvecklingskraft och välbefinnande. Dagens situation kännetecknas av en snabb strukturomvandling som sannolikt kommer att öka ytterligare. Reformen som skapar marknader och marknadstillväxt (exempelvis rot och rut, liksom valfritetssystem och innovativ offentlig upphandling), och ökar ekonomins omställningsförmåga under en grundläggande politisk stabilitet, är därmed långsiktigt avgörande. En viktig del i detta är reformer som gynnar innovationer, investeringar och entreprenörskap. En annan avgörande faktor är reformer som hanterar den hotande högre strukturella arbetslösheten när investeringarna i robotar och artificiell intelligens ökar och kan komma att ersätta betydande grupper på dagens arbetsmarknad.

Hög beskattning av arbete och företagande innebär att incitamenten till arbete, förkovran och företagande minskar, vilket påverkar den hållbara tillväxten negativt. Högre ägarskatter innebär att svenskt ägande missgynnas och innebär därmed större risk att huvudkontor flyttar ut. Om svenska skatter på rörliga, värdeskapande skattebaser påtagligt överstiger dem i andra länder finns det dessutom en risk att människor och företag flyttar från Sverige. Då blir det också svårare att attrahera utländsk arbetskraft och utländskt kapital till Sverige. Sammantaget innebär således höga skatter på arbete, ägande och företagande relativt vår omvärld en lägre svensk tillväxtpotential och på sikt lägre ekonomiskt välbefinnande.

Digitaliseringen öppnar en enorm, global marknad med 7 miljarder konsumenter för svenska företag samtidigt som internationella aktörer når den svenska marknaden.

För många näringsgrenar, inte minst handeln, innebär digitaliseringen en omvälvning när kundens beteende ändras i grunden. I detta skifte är det avgörande att infrastrukturen (teknik och spelregler) är långsiktig och lika för alla. Med rätt regelverk kommer svenska företag att ha goda möjligheter att möta den internationella konkurrensen såväl inom Sveriges gränser som utanför. Företagen bör få utveckla sina affärer genom att använda kunddata på liknande sätt som i viktiga konkurrentländer. Det är också centralt att både Sverige och EU arbetar för att den globala konkurrensen kan ske på lika villkor. Det handlar bland annat om effektiva handelsavtal och avveckling av subventioner som ensidigt gynnar en part.

Den snabba utvecklingen och strukturomvandlingen innebär att det, som land likaväl som företag, allt mindre går att slå sig till ro. Kontinuerliga förbättringar är nödvändiga på alla nivåer – för den enskilde, företagen, branscher, regioner och på nationell nivå. Utvecklingen mot ökad digitalisering, robotisering och artificiell intelligens reser också andra mer långsiktiga frågor vad avser sysselsättningsstrukturer i företagen och strukturell arbetslöshet. Ett tydligt exempel är att ett relativt högt kostnadsläge (som Sverige har i många tjänstesektorer) medför att det blir förhållandevis mer lönsamt att ersätta personal med robotar eller algoritmer än i länder med lägre lönekostnader. Detta kan stärka företagets produktivitet och konkurrenskraft, men innebär samtidigt en större risk för högre strukturell arbetslöshet⁴⁰. Balansen mellan konkurrens- och utvecklingskraft å ena sidan samt strukturell arbetslöshet å den andra torde därmed förändras.

Den svenska ekonomiska politiken har, liksom i många andra länder, av tradition fokuserat mer på kortsiktig selektiv efterfrågepolitik, snarare än på långsiktig utbudspolitik. Utformningen av mängder av olika stödsystem på arbetsmarknadsområdet är det kanske mest tydliga exemplet på detta. I en tid av snabb förändring riskerar dessa försök till ”fine tuning”-politik att bli svårare, helt enkelt därför att världen förändras snabbare än den politiska beslutsprocessen. Fokus måste därför läggas på att skapa bra, transparenta och förutsägbara ramvillkor i en utbudspolitik riktad mot ökad och förnyelsebar kompetens, ökad flexibilitet och ökat företagande, det vill säga ökad konkurrens- och utvecklingskraft. Avgörande är reformer som skapar marknader och marknadstillväxt samt ökar ekonomins omställningsförmåga under en grundläggande politisk stabilitet (det vill säga att spelreglerna och därmed investeringsförutsättningarna är långsiktiga).

6.1 Vad behöver göras?

I det inledande avsnittet i rapporten gjordes liknelsen mellan konkurrenskraft och förmågan att kunna springa i kapp med andra löpare. Lika självklart som det är att en löpare ständigt måste träna för att hålla jämna steg med sina konkurrenter, lika självklart borde det vara att den politiska diskussionen handlar om hur de svenska företagets konkurrenskraft kan stärkas med de verktyg som politiken förfogar över. Att vårda konkurrenskraften kräver ett dynamiskt politiskt perspektiv och en insikt om att förändringar i omvärlden aldrig kommer att upphöra.

Frågan kan ställas som: Hur kan politiken bidra till att öka förmågan till omställning? Man kan dock konstatera att den ekonomiska politiken domineras av frågeställningar rörande efterfrågesidan. Detta är allra tydligast demonstrerat i själva BNP-statistiken som presenteras uppdelad på efterfrågesektioner. Utbudssidan är däremot betydligt tunnare analyserad. I ett längre perspektiv är det dock ekonomins utbudssida som är avgörande.

⁴⁰ Detta kan i sin tur innebära lägre produktivitet per capita totalt i ekonomin, samtidigt som påfrestningarna på trygghetssystemen och de sociala spänningarna kan öka.

I den politiska debatten låter det ibland som om Sveriges traditionella näringsliv med industrin i spetsen spelat ut sin roll. Detta är felaktigt. Tvärtom fortsätter exportsektorn att utgöra en mycket omfattande del av näringslivets produktion och sysselsättning i Sverige. Utvecklingen visar på ett ökat tjänsteinnehåll i Sveriges produktion för exportmarknaden och att denna produktion är både utspridd och starkt integrerad mellan exportindustrin och särskilt företagstjänster. Dessutom har exporten av renodlade tjänster från främst företagstjänster ökat. Trots att Sveriges exportproduktion drabbades hårt av den senaste finanskrisen 2008, och den historiskt långsamma återhämtningen av efterfrågan på Sveriges exportmarknader efter krisen, har sysselsättningen inom Sveriges exportproduktion återhämtat sig en del och uppgår till nära 1,2 miljoner sysselsatta totalt. Det motsvarar drygt en fjärdedel av Sveriges totala sysselsättning.

Tillkomsten av industriavtalet och märket har varit av stor vikt för att utveckla och förbättra den kostnadsmässiga konkurrenskraften och skapa mer stabila förutsättningar. Utgångspunkten är att industrin ska komma överens om löneavtal som ”förstärker industrins konkurrenskraft och skapar goda villkor för företagens anställda”.⁴¹ Genom att avtalet är märke för övriga arbetsmarknaden gör det att huggsexor och konflikter i hög grad kan undvikas och därmed det kaos som kännetecknade svensk arbetsmarknad under 1980-talet med långtgående kompensationskrav, hög inflation och kostnadskriser.⁴² Att bryta denna framgångsrika modell vore farligt. Däremot pekar analysen på att definitionen av vad som är att betrakta som ”konkurrensutsatt sektor” bör diskuteras och sannolikt moderniseras.

Från politiskt håll kan man utgå från att företagen i Sverige och i andra länder för egen maskin gör allt de kan för att vara konkurrenskraftiga. Effektiviseringar som företagen själva kan uppnå kommer de också att åstadkomma. De skillnader i konkurrenskraft som kvarstår är därför skillnader i de regelverk som respektive nation ”förser” sina företag med och som företagen själva inte kan ändra. Därför är det avgörande att de politiska beslutsfattarna ständigt håller koll på hur våra regelverk förhåller sig till omvärlden, och då framför allt de som direkt påverkar kostnader, omställningsförmåga och tillgången på kompetenser.

Politiken måste bidra till att säkerställa den kortsiktiga kostnadsmässiga konkurrenskraften, men framför allt prioritera strukturella reformer för att öka Sveriges utvecklingskraft för investeringar och företagande.

⁴¹ Citat från avtalet.

⁴² Industriavtalet har sedan 1997 syftat till att:

- Förstärka den internationella konkurrenskraften (lite statistik in).
- Ge förutsägbarhet och trovärdighet.
- Ge låg inflation och reala löneökningarna. Lärdomarna från höginflationsekonomin är entydiga och dåliga. En hög inflation slår hårdast mot utsatta grupper, det skapar osäkerhet och riskpremier och det leder till mer kortsiktigt tänkande. Det första industriavtalet slöts 1997. Därefter har reallöneökningen på arbetsmarknaden varit drygt 2 procent per år, eller omkring 40 procent för hela perioden. Det kan jämföras med omkring 0,5 procent per år under 20-årsperioden före industriavtalets tillkomst. Skillnaden är talande.

Industriavtalet syftar inte till att kortsiktigt maximera lönerna, utan att skapa riktiga förutsättningar på lång sikt för både anställda och företag. Målet med industriavtalet är att få bästa möjliga resultat – ökad reallön och hög sysselsättning – givet inflationsmål och internationell konkurrenskraft. Industriavtalet bygger på löneökningar i takt med prisökningar och produktivitet. På lång sikt är produktivitetens utvecklingen – och därmed investerings- och kompetensutvecklingen – avgörande.

På nationell nivå är framför allt följande områden viktiga:

- Bra övergripande regelverk och ramvillkor
- Lönsamt företagande och innovationer
- Tillgång på kompetens och incitament till kompetensinvesteringar
- Ökad flexibilitet på arbetsmarknaden
- Konkurrenskraftigt kostnadsläge

På längre sikt är frågorna om grundläggande regelverk och bra övergripande ramvillkor för företagande avgörande, liksom tillgången på kompetens. Den snabba omvandlingen medför att frågorna om flexibilitet på arbetsmarknaden blir allt viktigare. På kortare sikt avgör företagets relativa produktionskostnader och flexibilitet om de ska kunna upprätthålla sin konkurrenskraft, även under lågkonjunktur.

6.2 Bra övergripande regelverk

Ett bra regelverk som kontinuerligt utvärderas är den kanske viktigaste långsiktiga faktorn för konkurrens- och utvecklingskraft. Dagens regelverk lider dock stora brister både vad gäller beslutsprocessen, själva utformningen av regelverken och bristen på fortlöpande utvärdering. Effektiva, förutsebara och kostnadseffektiva regler är nödvändiga för konkurrenskraften.

Enligt Svenskt Näringslivs senaste undersökning upplever över 60 procent av företagen regelkrångel som en av de viktigaste frågorna, och 60 procent tror att de skulle kunna spara mer än 6 timmar i månaden om reglerna blev enklare. Hela 64 procent svarar vidare att regelbördan blivit tyngre jämfört med för två år sedan. Det är speciellt de mindre företagen som har svårigheter att hantera de komplexa regelverken.⁴³

Vi har i denna rapport valt att inte diskutera enskilda regler, utan fokuserar på beslutsprocesser och utvärderingar. Målet är en effektivare hushållning med resurser i samhället, där tillväxt och konkurrensaspekter tydligare beaktas i de politiska processerna – det vill säga att tydligare beakta långsiktig utbudspolitik snarare än kortsiktig efterfrågepolitik.⁴⁴

Detta innebär i sin tur att en större tyngd måste läggas på hur ett givet regelverk kan påverka internationell konkurrenskraft och hur effektivt det är utifrån nationella och internationella mål.

Regelverken bör utformas utifrån följande principer:

- De är kostnadseffektiva och beaktar samtliga typer av kostnader.
- De avviker inte på något betydande sätt från motsvarande krav i andra länder.
- De är långsiktiga och generella.
- De respekterar äganderätten och näringsfriheten.
- De är proportionella med hänsyn till olika intressen.

⁴³ Ett exempel är att de regler som finns på arbetsmarknaden idag syftar till att begränsa företagets makt i förhållande till den anställda, men i princip inte säger något om anställdas skyldigheter i förhållande till företaget.

⁴⁴ Forskningen pekar på mer regleringar ger mer politisk påverkan vilket i sin tur ger större osäkerhet vilket medför lägre investeringar. Detta påverkar produktiviteten i ekonomin negativt. Regleringar slår vidare hårdast mot mindre företag där mycket av de nya sker. Ett ytterligare problem är att existerande strukturer har alla resurser och därmed kan påverka utformningen av regelverken vilket "det nya" inte kan. Regleringar har därutöver nästan alltid oavsedda konsekvenser (Sandström, 2018).

I en mer internationell miljö med globaliserad konkurrens riskerar en nationellt utformad politik att slå negativt mot landets konkurrenskraft samtidigt som den därmed även kan motverka sitt eget syfte i ett internationellt perspektiv. Den svenska miljöpolitiken kännetecknas dessvärre i hög grad av dessa förhållanden. En tydlig och enkel princip vad avser styrande skatter är givetvis att de ska ge faktisk effekt på den styrda parametern, vara ett effektivt sätt att nå målet och inte vara förtäckta fiskala skatter.

Ett viktigt inslag i ett system för bättre regelprocesser är att det politiska mandatet måste balanseras på ett bättre sätt och kunna avvägas mot andra intressen i det enskilda fallet. För detta måste det till en seriös diskussion om värdet av maktfördelning och kontrollinstanser. Ett annat problem är att styrningen av förvaltningen tenderar att politiseras, vilket är olyckligt då det snarare är önskvärt med en förvaltning som styrs av objektiva grunder och de rättsliga ramar som överliggande lagstiftning medger. Det är också viktigt med en enhetlig och förutsebar tillämpning av regler. Det behövs en utveckling av interna metoder inom offentlig förvaltning, med organisatoriska funktioner snarare än lösningar som är kopplade till enskilda handläggare.

Vidare måste arbetet med oberoende utvärderingar förstärkas och utvecklas. Utredningar som inte godkänns av Regelrådet ska återremitteras. De förslag som läggs ska visa att den samhällsekonomiska intäkten är högre än kostnaden och att det mest kostnadseffektiva sättet att nå målen har valts. Konsekvensanalyser måste bli en väsentlig del av beslutsunderlaget och inget som ska upprättas bara för att det måste göras. Politiska förslag bör analyseras genom att effekterna stäms av mot övergripande mål vad gäller hållbar tillväxt och konkurrenskraft.

6.3 Lönsamt företagande och innovationer

Tillväxten sker i ökad omfattning genom kreativa entreprenörer i nya företag i nya branscher. Entreprenören har en nyckelroll för tillväxt och konkurrenskraft. Det är viktigt att nyskapande och företagande inte stoppas av ett gammalt regelverk. Det är i företagen som merparten av innovationer, nytänkande och konkurrenskraft skapas, och därmed grundförutsättningarna för en hållbar utveckling socialt, ekonomiskt och miljömässigt. Fortsatt konkurrenskraft förutsätter bra villkor för företagare och företagande.

Liksom vad gäller sysselsättningstillväxten svarar små och medelstora företag för en majoritet av innovationerna. De stora företagen har dock i hög grad en huvudroll som motorer i de olika innovationssystemen, både som beställare eller kunder och genom att ta patent. Det faktum att storföretagen i hög grad fortfarande har huvudkontor och relativt sett mycket forskning i Sverige innebär också att Sverige av hävd ligger högt i de flesta mätningar av patent per capita, liksom vad gäller FoU-satsningar i förhållande till BNP. Detta förhållande innebär dock samtidigt att förutsättningarna för att även fortsättningsvis ha huvudkontor och forskning i Sverige måste vara goda – annars tvingas företagen förlägga mer verksamhet utomlands för att bibehålla sin konkurrenskraft.

På nationell nivå är det viktigt att forsknings- och innovationspolitiken bidrar till en attraktiv miljö som förankrar företagens FoU-verksamhet i Sverige. Det handlar främst om tillgång till kompetens och FoU-samarbeten mellan näringsliv, akademi och institut. Det gäller också att se till att även de mindre företagen, både inom industrin och tjänstesektorn, finns med i detta samarbete. De små företagen har ofta mindre resurser för möten men blir allt viktigare för både innovationerna och jobben.

En annan viktig del i innovationspolitiken är att utnyttja den offentliga upphandlingen, som varje år uppgår till mellan 600 och 800 miljarder kronor. I dagsläget är upphandlingen alltför ofta fokuserad endast på lägsta pris och utformad på ett sådant sätt att många små och medelstora företag inte har möjlighet att delta. Deras deltagande riskerar att försvåras ytterligare genom fler sociala krav som i praktiken ofta hindrar små företag utan kollektivavtal att delta. Genom funktions- och innovationsupphandlingar skapas marknadsunderlag för innovationer och företagstillväxt. Det är också en viktig förutsättning för att kunna effektivisera offentligt finansierad verksamhet. Privata företag är en del av lösningen på hur vi ska få resurserna att räcka till för vård, skola och omsorg, och få ett nödvändigt nytänkande i offentlig sektor.

Sverige har problem vad gäller företagstillväxten. Snabbväxande företag bär upp en stor del av den totala tillväxten. Som Entreprenörskapsforum visat är det få svenska entreprenörer som tror att företaget kommer att växa med mer än 20 anställda under de kommande fem åren. Här hamnar Sverige först på plats 15 av 22 utvecklade länder. En ytterligare indikation på tillväxtproblematiken är att så få av våra största företag är startade under de senaste 50 åren. Ett annat problem är att de svenska företagen är förhållandevis gamla. Nästan var sjätte företagare är över pensionsåldern, och en lika stor andel vill dra sig tillbaka på fem års sikt. Sammanfattningsvis pekar siffrorna således tydligt på att Sverige både behöver nya företagare och fler snabbväxande företag.

I den politiska retoriken betonas ofta vikten av företagande. Men steget från ord till handling är dessvärre långt. Inte minst på lokal nivå är stuprörstänkande och tolkningen av regelverk ofta kraftfulla hinder för företagande och företagstillväxt. På nationell nivå är det kanske allra tydligaste exemplet förslaget om vinststopp inom stora delar av välfärdssektorn. Detta slår direkt mot främst företagen inom den sektorn (och därmed främst mot kvinnors företagande) – inte minst mot ett antal snabbväxande innovativa företag. Men det skapar givetvis oro inom hela företagssektorn kring vad som kan komma härnäst. Neddragningarna av rot- och rutavdragen, liksom arbetsgivaravgiftshöjningarna som slog främst mot handeln och restaurangnäringen, är andra exempel. Det nya förslaget om en exitskatt vid utlandsflytt är det senaste exemplet i raden.⁴⁵

6.4 Tillgång på kompetens och incitament till kompetensinvesteringar

Den snabba strukturomvandlingen, tuffare konkurrens, snabb teknikutveckling, en ökad vikt av innovationer i både produkter och processer samt högre tjänsteinnehåll har alla bidragit till att tillgången till rätt kompetens på rätt plats blivit allt viktigare. Här finns starka varningssignaler i form av vikande grundskoleresultat under en lång tid, liksom att den svenska universitetsvärlden larmar om att studenterna som kommer från gymnasieskolan är otillräckligt förberedda för högskolestudierna. En annan varningssignal är att de svenska marginalskatterna redan på förhållandevis måttliga inkomster är högst i världen. Det gör det svårare att attrahera utländsk kompetens, och det leder till lägre incitament till utbildning och att ta på sig mer ansvarskrävande arbetsuppgifter.

Bristen på arbetskraft med rätt kompetens har ökat kraftigt och är i dagsläget det hinder för tillväxt som företagen upplever som starkast. Svenskt Näringslivs nyligen publicerade rekryteringsenkät visar att 69 procent av medlemsföretagen har försökt att rekrytera medarbetare under de senaste sex månaderna, vilket innebär en ökning

⁴⁵ Exitskatten innebär att bolagsägare som permanent flyttar från Sverige för att bosätta sig utomlands ska kapitalvinst-beskattas och i förekommande fall "tre/tolv"-beskattas, för den latenta värdestegring som skett av dennes bolag fram till utflyttningsstidpunkten. Skatten kan i praktiken ses som en ny arvsskatt i samband med eventuell utlandsflytt.

med 11 procentenheter sedan rekryteringsenkäten senast genomfördes 2016. Kompetensbristen ökar och allt fler företag har svårt att rekrytera. Sju av tio företag som försökt att rekrytera anger att det varit svårt att hitta medarbetare med rätt kompetens. Rekryteringssvårigheterna finns inom hela näringslivet och i hela landet. Rekryteringsproblem får allvarliga konsekvenser för många företag. Vart tredje företag svarar att rekryteringsvårigheter hindrat en planerad expansion. Samtidigt har 40 procent av företagen fått minskad försäljning eller tvingats tacka nej till order eller uppdrag till följd av svårigheter att rekrytera medarbetare.

I Svenskt Näringslivs företagsbarometer frågas även om de huvudsakliga orsakerna till företagens rekryteringsproblem. 76 procent uppger att brist på personer med rätt yrkeserfarenhet är en huvudsaklig orsak. Flera svar är möjliga och 52 procent av företagen svarar att den huvudsakliga orsaken är brist på personer med rätt utbildning, medan 33 procent svarar att det är brist på personer med arbetslivserfarenhet. Företagens syn på rekryteringsproblemen är således tydlig. Det har blivit allt svårare för företagen att hitta kompetent arbetskraft. Problemen på arbetsmarknaden förvärras av snabbt stigande bostadsbrist – som gör att många inte kan flytta dit jobben finns – och en dåligt fungerande infrastruktur.

Bristen på högkvalificerad arbetskraft i Sverige är stor i ett internationellt perspektiv. Enligt Hays Global Skills Index, som företaget Hays producerar på uppdrag av Oxford Economics, var Sverige 2016 det land bland 33 kunskapsintensiva nationer där arbetsmarknaden var mest ansträngd vad gäller tillgången på högkvalificerad arbetskraft.⁴⁶ Det har enligt Hays sin förklaring i en stark konjunktur, men beror också till stor del på strukturella problem som att det är svårt att hitta bostad där arbetskraften efterfrågas och att utbildningssystemet inte tillräckligt snabbt genererar de av företagen eftersökta kompetenserna. Samma problem avspeglas i World Economic Forum's rankning, där Sverige idag endast ligger på 42:a plats och har fallit 16 platser under de senaste sju åren⁴⁷.

Bristerna på kompetens och arbetskraft är dock ingalunda begränsade till högutbildade. Det råder även en mycket stor brist på i stort sett alla typer av yrkesutbildningar, från kockar till betongarbetare. Som Svenskt Näringslivs senaste rekryteringsbarometer visar är det således en lika stor andel företag (ca 75 procent) som anger att det är svårt att rekrytera högskoleutbildade, som anger svårigheter där det inte finns några speciella utbildningskrav. Bristen på alla typer av yrkeskategorier avspeglas också i att yrken som cnc-operatörer, kockar, platschefer, chaufförer, montörer och grävmaskinister finns på tio-i-topp-listan över bristyrken. Här finns också en koppling till frågan om möjligheterna till omställning, livslångt lärande och vuxenutbildning (se nedan).

Problemet blir värre till följd av långa handläggningstider på Migrationsverket vad gäller arbetskraftsinvandring och ett orimligt regelverk vad gäller utvisning av personer på arbetsmarknaden till följd av minimala formella fel. Möjligheten att rekrytera arbetskraft utomlands blir allt viktigare i takt med att tillgången på kompetens i andra länder ökar. Migrationsverkets processer och regelverken kring utvisning måste därför ses över.

⁴⁶ Hays Global Skills Index, Oxford Economics, 2016, www.hays-index.com

⁴⁷ En grundläggande fråga är hur olika länders värderingar vad avser kunskap och utbildning. Flera studier pekar på att kunskap och utbildning generellt värderas högre i länder som Kina, Japan, Singapore och Indien än i Sverige. På längre sikt kan detta bli ett allvarligt problem vad avser kompetenstillgången.

Det är vidare viktigt att det svenska skattesystemet ger incitament till högre utbildning och fortbildning så att ökad framtida efterfrågan på olika typer av personal (framför allt högutbildad) kan tillgodoses. Med ett konkurrenskraftigt inkomstskattesystem ökar även möjligheterna att attrahera högproduktiv kompetens till industrin från utlandet. Konkurrenskraftiga skatter på arbete gynnar således såväl utbudet på arbetskraft som arbetskraftens produktivitet.

För att Sverige ska attrahera globala investeringar i avancerad produktion och utveckling krävs en god tillgång till högutbildad arbetskraft i form av ingenjörer och yrkesarbetare samt en forskning i världsklass. Därför är det viktigt att undervisningen håller hög kvalitet i hela landet och att fler unga väljer näringslivsrelevanta utbildningar. Svenska universitet och högskolor måste också bedriva en forskning av högsta vetenskapliga kvalitet. Ett närmare samarbete mellan akademien, industriforskningsinstitutet och näringslivet är en förutsättning för att kompetensförsörjningen ska fungera och forskningsresultaten vara relevanta för näringslivet.

Det är en stor utmaning att den högkvalificerade arbetskraft företagen söker är svårfinnen, samtidigt som det saknas vägar in på arbetsmarknaden för den stora grupp arbetslösa som saknar gymnasial utbildning. Den senare är dessutom en grupp som växer i takt med att allt fler av det stora antalet asylsökande under 2015, bland vilka många saknar gymnasiekompetens, beviljas uppehålls- och arbetstillstånd. Matchningseffektiviteten riskerar att försämrats ytterligare (relationen mellan lediga jobb och arbetslöshet) om inte vägen in på arbetsmarknaden för denna grupp avsevärt förbättras i närtid.

På längre sikt ökar kraven på kompetenstillgång och kompetensutveckling ytterligare. Strukturuomvandlingen och digitaliseringen av samhället innebär att en rad kompetenser på mellannivå sannolikt kommer att ersättas av olika typer av it-lösningar. Det är dock inte i första hand hela yrken som automatiseras, utan snarare olika arbetsuppgifter. Graden av inverkan på den enskilda individen beror på hur stor andel av arbetsuppgifterna som kan automatiseras. Som framgått ovan har Sverige ett relativt högt lönekostnadsläge jämfört med konkurrentländerna i flertalet tjänstesektorer. Detta torde medföra att det blir lönsammare att ersätta personal i Sverige med robotar eller algoritmer än i länder med lägre lönekostnader. Detta kan stärka företagets produktivitet och konkurrenskraft, men innebär samtidigt en större risk för högre strukturell arbetslöshet⁴⁸. Balansen mellan konkurrens- och utvecklingskraft å ena sidan samt strukturell arbetslöshet å den andra torde därmed förändras. Samtidigt är det viktigt att peka på att utvecklingen också skapar mängder av nya arbetstillfällen och nya yrken.

På en mer övergripande nivå kan tre större förändringar ses:

- Automatiseringen ger upphov till nya arbetsuppgifter, och någon behöver kunna konstruera och sköta maskinerna.
- En ökad grad av automatisering och tillväxt har historiskt sett lett till att de sysselsatta arbetar färre antal timmar och får mer fritid, vilket i sin tur stimulerar både konsumtion och framväxt av nya näringar.
- Behovet av kontinuerlig utbildning och omställning ökar.

⁴⁸ Detta kan i sin tur innebära lägre produktivitet per capita totalt i ekonomin, samtidigt som påfrestningarna på trygghetssystemen och de sociala spänningarna kan öka.

Tre områden framträder också långsiktigt som särskilt viktiga ur företagens perspektiv (Mosseby, 2018):

- Att säkra kompetens och andra förutsättningar för att snabbt kunna ställa om arbetsuppgifter och processer.
- Att se till att befintlig personal kan kompetensutvecklas för att ta sig an de nya arbetsuppgifter som automatiseringen för med sig.
- Att arbeta tydligare med en kompetensförsörjningsstrategi där de personer man anställer är bildningsbara och ombildningsbara.

Behovet av nya kompetenser liksom kompetensutveckling kommer således sannolikt att bli än viktigare under kommande decennium. Det påverkar företagen men ställer också höga nya krav på såväl utbildningssystemet som på hur olika trygghetssystem och skattesystem utformas.

6.5 Ökad flexibilitet på arbetsmarknaden

Utvecklingen innebär att det blir viktigare att resurser kan flyttas från stagnerande till nya växande verksamheter. Den innebär också att kompetensbehovet i näringslivet och i de enskilda företagen kommer att förändras snabbt. Flexibilitet på arbetsmarknaden är därmed en huvudfråga.

Den svenska arbetsmarknadsmodellen bygger i grunden på att arbetstagarna erbjuder fredsplikt mot att arbetsgivarna erbjuder löner samt bra arbetsmiljö och villkor i övrigt. Den svenska arbetsmarknaden lyfts av många företag fram som välfungerande, relativt vår omvärld. En hög svensk organisationsgrad och en icke-konfrontatorisk dialog mellan arbetsmarknadens parter, inte minst manifesterat i industriavtalet, är tydliga styrkor på den svenska arbetsmarknaden. Men även på denna punkt lurar utmaningarna runt hörnet. Den mest uppenbara handlar om behovet av att modifiera den ”svenska modellen” till att också inkludera den senaste tidens många migranter⁴⁹. De har i genomsnitt betydligt lägre utbildning och dessutom bristande kunskaper i svenska. Lyckas inte arbetsmarknadens parter finna vägar att ”öppna upp” näringslivet kommer samhället att ställas inför tuffa utmaningar som i sin förlängning riskerar att spilla över i en minskad investeringsvilja.

Parterna har således ett stort ansvar vad gäller flexibilitet inom ramen för kollektivavtalen (se de avslutande delarna av kapitlet). Men övergripande lagar och regler sätter gränser för vad som är möjligt och det behöver riksdagen och regeringen besluta om. Många regler är omoderna och skapar ineffektivitet.

Den tuffare konkurrensen i kombination med den snabba teknikutvecklingen och strukturomvandlingen medför att vikten av flexibilitet generellt sett ökat. Det gäller behovet att kunna ändra antalet anställda, men även att kunna påverka antalet arbetade timmar (och därmed även kostnaderna). Möjligheterna till detta varierar mellan olika kollektivavtal m.m. En möjlighet är att använda tidsbegränsade anställningar liksom inhyrd personal. Däremot är flexibiliteten vad gäller antalet fast anställda och deras timuttag respektive arbetsförläggning generellt sett låg. I Global Competitive Index hamnar Sverige relativt högt (plats 8) vad gäller relationen mellan arbetsmarknadens parter. Detta i sig leder till en högre flexibilitet, men å andra sidan hamnar Sverige lågt eller mycket lågt vad avser löneflexibilitet (plats 129), ”hiring & firing” (plats 90) samt uppsägningskostnader (plats 57).

⁴⁹ Detta är i hög grad en fråga om avtalens minimilöner. En annan fråga gäller lagen om anställningsskydd som skyddar de som redan är inne på arbetsmarknaden men försvarar för nytillkommande.

För att företagen lättare ska kunna hantera konjunktursvängningar samt förändra verksamheten i samband med tekniskiften och verksamhetsförändringar är det nödvändigt med förbättrad omställningsförmåga och flexibilitet på den svenska arbetsmarknaden. Bolagen måste hantera en ständigt och ibland snabbt skiftande efterfrågan. Därför behöver de kunna behålla och placera sina mest lämpade medarbetare där de gör störst nytta⁵⁰. Vidare är de svenska regelverken gällande konflikt-rätt och arbetstider föråldrade och begränsar företagens möjligheter att växa och utvecklas i Sverige.

Ett problem för många branscher, till exempel detaljhandeln och byggsektorn, är att dagens kollektivavtal är dåligt anpassade till den nya verkligheten. Det handlar bland annat om nivån på ingångslöner och mycket sammanpressade lönestrukturer som minskar incitamenten till ansvar och kompetensuppbyggnad.

Ett annat problem är att dagens kollektivavtal i många fall bygger på och skapar gränser som inte längre finns i verkligheten. När arbetsmarknaden förändras glider olika branscher in i varandra. Genom att arbetsuppgifterna smälter samman blir det svårare att avgöra vilket kollektivavtal som gäller. Avtalen behöver därför även anpassas efter företagets faktiska verksamhet. Dessutom behövs bättre möjligheter att flexibelt anpassa arbetstidsförläggningen efter hur marknaden förändras. Detta gäller till exempel för basindustrierna.

6.6 Konkurrenskraftigt kostnadsläge

Som framkommit ovan är skatter och avgifter samt arbetsrättsregler de två områden som företagen lyfter fram som mest problematiska. Även konsumentskydds- och miljöregler kräver en omfattande och inte sällan kostsam hantering för många företag. Som konstaterats inledningsvis är det i längden ohållbart för svenska företag att ha en tyngre skatteryggsäck än i andra länder. Det behövs också en stor flexibilitet på arbetsmarknaden när strukturomvandlingen ökar och kompetenskraven förändras. Detsamma gäller även företagens totala regelbörda jämfört med andra länder (se även avsnitt 6.2). Ett speciellt problem är att tillståndsgivningen vid olika produktionsanläggningar, exempelvis inför nyinvesteringar och utbyggnader, uppfattas som komplicerade, långsamma och dyra i Sverige. Detta hämmar viljan att investera i Sverige och leder till en situation där produktionskapitalet successivt utarmas. Det är förstås ur ett företagsperspektiv förenat med klara konkurrensnackdelar och högre kostnader om svenska myndigheter går i otakt med myndigheterna i våra konkurrentländer.

I takt med att den internationella konkurrensen ökar i alla led av förädlingsprocessen blir de höga svenska arbetskraftskostnaderna ett växande problem i många sektorer, framför allt i dem där möjligheterna att öka förädlingsgraden i Sverige jämfört med andra länder är begränsade, till exempel handeln och många enklare servicetjänster.⁵¹

Höga arbetskraftskostnader innebär att svenska företag har press på sig att ligga i absolut framkant både avseende erbjudande och produktivitet utveckling, för att väga upp de internationellt sett höga arbetskraftskostnaderna. Det är självklart att det för det svenska samhället är önskvärt att svenska företag, genom att vara världsledande, har förmåga att betala några av de högsta lönerna globalt sett. Samtidigt är det uppenbart att just orsakssambandet inte får glömmas bort – det vill säga att det

⁵⁰ Det är alltså en fråga om både flexibilitet med också stabilitet i att kunna behålla nödvändig arbetskraft vid till exempel en nedskärning.

⁵¹ En effekt som diskuterats på andra platser i rapporten kan bli att jobben förvinns till andra länder, eller att de ersätts av robotar. I båda fallen innebär det att problemen med en högre strukturell arbetslöshet kan öka.

är en hög produktivitetsutveckling som banat vägen för höga svenska löner. Produktiviteten inom svensk industri (där det finns bra tillgänglig statistik) har dock trendmässigt tappat i styrka under det senaste decenniet. Löneutvecklingen måste därför tydligare korreleras till produktivitetsutvecklingen.

Det höga svenska skattetrycket bidrar givetvis till höga kostnader. Det gäller inkomstbeskattningen med en extremt hög beskattning av både låga och högre inkomster; det gäller kapitalbeskattningen som missgynnar svenska ägare, men det gäller också i hög grad betydligt högre energi- och miljöskatter jämfört med andra länder. Med tanke på att de svenska välfärdssystemen står inför stora demografiska utmaningar under kommande decennier är det oerhört viktigt att skattesystemen utformas ur ett internationellt perspektiv, liksom att effektiviteten i den offentliga sektorn ökar. Det är därvidlag också givetvis viktigt att säkerställa att bidragssystemen ger incitament till arbete, utbildning och omställning. Detta är extra viktigt med tanke på det redan i utgångsläget höga svenska skattetrycket.⁵²

Många företag nämner också att Sverige ofta över-implementerar EU-lagstiftning (så kallad ”gold-plating”), och övertolkar vid tillämpning. Detta gäller exempelvis i miljö- och klimatarbetet och kan försvåra för exempelvis den tunga industrin att vara konkurrenskraftig på den globala marknaden. Ett annat exempel där Sverige har ett striktare regelverk är svaveldirektivet. Där beslutade SECA (med stöd av den svenska regeringen) om striktare krav för Östersjön, vilket medför en konkurrensnackdel för svensk industri. Det finns vidare gott om andra exempel på strikta tolkningar av diverse EU-direktiv – men även inhemska beslutade regelverk som försvårar och fördyrar användandet av svenska råvaror. Här talar vi om artskyddsdirektiv, regler om nyckelbiotoper, betydande reservatsbildningar m.m. som begränsar skogs- och gruvindustrins verksamhet. Omfattande begränsningar av nyttjandet av råvaran innebär självklart hinder för industrins verksamhet och konkurrenskraft.

För att skapa bättre förutsättningar behövs tydligare mål för vad syftet med miljöregleringen är, tillsammans med bättre analyser om hur målet bäst nås. Slutligen behövs bättre konsekvensanalyser, framför allt med avseende på hur konkurrenskraften påverkas. Regleringar behöver därutöver återkommande följas upp och utvärderas, samt revideras i de fall konsekvenserna inte blir de avsedda eller då de blir mer negativa än förväntat.

En viktig del av kostnadsläget avser **transport- och energikostnaderna**. Sverige är ett litet, perifert och exportberoende land. Svenska transportberoende företag har en grundläggande konkurrensnackdel; det geografiska avståndet till de viktigaste (export)marknaderna medför höga ”avståndskostnader” i bred bemärkelse. Även leveranser till dessa företag påverkas av de långa transportavstånden genom att på det sättet höja kostnadsläget. Vägtransporter dominerar kraftigt för näringslivets transporter. I förslaget till nationell plan för transportsystemet ges dock investeringar och underhåll av vägar en låg prioritet.

Avståndskostnaderna handlar dock inte bara om transportkostnader utan även om störningskostnader i samband med transporter och kostnader relaterade till att man inte känner till de lokala förhållandena, relationer med kunder och underleverantörer etc. För att kompensera för avståndskostnaderna behöver svenska företag kompenseras med bättre villkor ur andra aspekter.

⁵² En viktig princip är att styrande skatter verkligen har effekt på den parameter man önskar påverka, och inte är en förtäckt fiskal skatt.

Även om exporten av avståndsoberoende tjänster ökar kommer transportberoende industriprodukter att förbli en oerhört viktig del av exporten. Även för många tjänsteföretag (till exempel inom besöksnäringen) är en kostnadsmässigt effektiv och väl fungerande infrastruktur avgörande. Det gäller framför allt infrastrukturen för persontrafik, men också godstrafiken och den digitala infrastrukturen. Kan man inte ta sig till en destination på ett rimligt sätt kommer inte turismen vid destinationen att kunna utvecklas. Fungerar inte den digitala infrastrukturen så försvåras alltifrån betalningar till bokningar med negativ utveckling av turistnäringen som följd. Även för transportföretagen är givetvis en konkurrensneutral situation en viktig förutsättning.

Transporterna kan därför inte belastas med regleringar och kostnader som snedvrider konkurrensen, särskilt med tanke på att konkurrenterna ofta är betydligt närmare sin kritiska marknad. Det är följaktligen problematiskt då Sverige vill gå långt före konkurrentländer i beskattningen. Exempel på detta är

- att Sveriges drivmedelsskatter och särskilt dieselskatten är bland världens högsta och varje år höjs automatiskt med KPI plus 2 procent,
- att regeringen utreder att ovanpå dessa drivmedelsskatter lägga en vägslitageskatt (kilometerskatt),
- att den flygskatt som införs inte innebär några klimatvinster för inrikes resor eftersom detta flyg ingår i EU-ETS; däremot innebär den ännu en avståndsbasead konkurrensnackdel.

Även persontrafiken och inte minst då arbetspendlingen måste fungera bättre. Företagens kompetensförsörjning påverkas i dagsläget negativt eftersom arbetsmarknaderna begränsas när resekostnaderna är höga. Infrastrukturen blir särskilt viktig för rörligheten när bostadspriserna i storstäderna är så höga att personer med lägre inkomster har svårt att hitta boende. Genom en fungerande infrastruktur blir det dessutom möjligt att bygga bostäder lönsamt på fler platser och därmed förbättra bostads- och arbetsmarknadens funktion. Över 80 procent av allt personresande i Sverige sker med vägtransporter.

Det gäller även att öka effektiviteten i användning, förvaltning samt drift och underhåll av befintlig infrastruktur men också att låta samhällsekonomiska bedömningar få ökat genomslag vid valet och prioriteringen mellan olika potentiella nyinvesteringar. Det finns ett stort behov av ökad kostnadseffektivitet och bättre tidshållning i anläggningsskedet. Detta i sin tur kräver en mer aktiv syn på statens förvaltning av infrastruktur tillgångar som ger ett mer långsiktigt hållbart system och minskar risken för under- och felinvesteringar. Den gängse formen för finansiering och upphandling av transportinfrastruktur innebär att investeringar i transportinfrastruktur behandlas på samma sätt som övriga utgifter för offentlig konsumtion. Likt andra politikområden som handlar om långsiktiga åtaganden, exempelvis pensionssystemet, behöver större delar av infrastrukturuområdet göras mindre sårbart för statsfinansiella fluktuationer och politisk kortsiktighet. En väg att gå för att öka effektiviteten och underlätta finansieringen är OPS-projekt (offentlig-privat samverkan). Det är ett faktum att OPS-modeller för med sig vissa risker och potentiella nackdelar, men behovet av ökad innovation, effektivitet och produktivitet i bygg- och anläggningsfasen är stort. Ett väl genomfört OPS-projekt har stor potential att leda till bättre kostnadskontroll och kortare byggtider. Under förutsättning att projektet är samhällsekonomiskt lönsamt leder tidigarelagd trafiköppning till en samhällsekonomisk vinst.

Energiförsörjningen har historiskt varit en av Sveriges konkurrensfördelar med trygga leveranser, konkurrenskraftig kostnad och god miljöprestanda. Det är centralt att denna konkurrensfördel kan bevaras även in i framtiden. Att på ett klokt sätt nyttja

redan genomförda investeringar under hela deras livslängd – exempelvis i kärnkraft – och på ett kostnadseffektivt sätt uppgradera och bygga nytt, både vad gäller elproduktion och elnät, är centralt för bibehållen konkurrenskraft. Att säkerställa att det finns trygga leveranser av el till en konkurrenskraftig kostnad är därför den mest prioriterade uppgiften för energipolitiken.

Rapportens viktigaste budskap i sammanfattning:

Världsekonomin genomgår för närvarande en mycket snabb strukturomvandling driven av globalisering, digitalisering och tjänstefiering. Allt fler sektorer blir konkurrensutsatta samtidigt som sambanden inom näringslivet förändras och förstärks. Den snabba strukturomvandlingen och den globala marknaden medför att regelverken måste utformas utifrån ett internationellt perspektiv, och dessutom kontinuerligt utvärderas. Det går allt mindre att slå sig till ro. Det går heller inte längre att bara jämföra sig med andra "äldre" industriländer. Konkurrensen är numera global.

Utmaningarna är stora men samtidigt är möjligheterna enorma. Globaliseringen och digitaliseringen öppnar en marknad med 7 miljarder konsumenter för svenska företag. Med rätt regelverk kommer svenska företag att ha goda möjligheter att möta den internationella konkurrensen såväl inom Sveriges gränser som utanför.

Fem GÖR (DO's) för fortsatt konkurrens- och utvecklingskraft på nationell nivå:

- Bra övergripande regelverk, ramvillkor och skatter som kontinuerligt utvärderas utifrån det övergripande målet att förbättra Sveriges konkurrens- och utvecklingskraft.
- Lönsamt företagande och innovationer. Värna äganderätten.
- Tillgång på kompetens och incitament till kompetensinvesteringar.
- Ökad flexibilitet på arbetsmarknaden.
- Konkurrenskraftigt kostnadsläge.

Lika viktigt som att genomföra åtgärder i rätt riktning är att definiera vad politiken och regelverken INTE bör göra.

Viktiga konkreta GÖR INTE (DON'Ts) är:

- Fokusera på kortsiktig efterfrågepolitik.
- Hårdare nationella krav än EU:s eller andra internationella regelverk.
- Försöka lösa gränsöverskridande problem med nationell politik.
- Detaljregleringar istället för generella spelregler.
- Minska möjligheterna för privata företag att verka på offentligt finansierade marknader.
- Olika tolkningar av samma regelverk hos olika myndigheter och nämnder på nationell eller lokal nivå.

Referenser

Almega (2014): Företagstjänster – allt viktigare för Sveriges produktion och konkurrenskraft.

Almega (2016): One stop shop för arbetskraftsinvandring.

Almega och Industriarbetsgivarna (2018): Sveriges exportsektor växer med ökat tjänsteinnehåll.

Almega (2018): Sverige stänger dörren för kompetensinvandring.

Business Sweden (2017); Sverige växlar upp när tillväxtländerna tappar.

Dagens Industri 2018-01-02.

Ds 2011:17 (2011): Sveriges företagande och konkurrenskraft – internationell benchmarking, Regeringskansliet Näringsdepartementet.

Ds 2015:43 (2015): Sveriges företagande och konkurrenskraft – internationell jämförelse, Regeringskansliet.

Ekonomisk Debatt nr 3 2017.

Entreprenörskapsforum (2017): Entreprenörskap i Sverige. Nationell GEM-rapport 2017.

Entreprenörskapsforum (2017): Svensk konkurrenskraft. Har vi problem med den ekonomiska förnyelseförmågan?

Facken inom industrin (2016): Arbetskraftskostnaden Svensk industri och Västeuropa 2012 och 2015.

Facken inom industrin (2017): Produktion och produktivitet i svensk och västeuropeisk industri 1998–2015.

Finanspolitiska rådet (2017): Finanspolitiska rådets rapport 2017.

Fors, C. (2017): Rätt underlag för rätt beslut, NNR.

Hays Global Skills Index 2016.

IMD Business School (återkommande år): World Competitiveness Yearbook.

Industriarbetsgivarna (2018): Sveriges exportsektor växer med ökat tjänsteinnehåll.

Karlsson, N. m fl ((2015): Företagandets villkor i internationell belysning, Ratio.

Kinnwall, M.(2017): Att mäta konkurrenskraft, Arbetspapper, Industriarbetsgivarna.

Kinnwall, M. (2009): Skattetryck, demokrati och tillväxt, Working paper SKL.

Lööw, T. (2015): Bättre styrning för effektivare regelverk, NNR.

Lööw, T. (2016): Systematisk utvärdering. Politiskt ansvarstagande för effektivare regler, NNR.

- Mosseby, P. (2018), Automatiseringens påverkan på svensk arbetsmarknad, Arbetspapper.
- PA Consulting* (2015): Dags för byggbranschens aktörer att anpassa sig till framtiden?
- Partsekonomerna* (2016): Konkurrenskraft på företagsnivå.
- Partsekonomerna* (2017): Partsekonomens rapport 2017.
- Sandström, C.* (2018): Regleringar och Konkurrenskraft, Arbetspapper, Ratio.
- SBUF* (2017): Kostnadskonsekvenser av detaljerade krav och råd i bland annat Boverkets Byggregler.
- SCB* (2012): SCB-indikatorer, oktober 2012.
- Svenskt Näringsliv* (2016): Konkurrenskraften i Sveriges ägarbeskattning.
- Svenskt Näringsliv* (2016): Ett utmanat Sverige – startrapport.
- Svenskt Näringsliv* (2017): Nya svenska storföretag. Behövs det, och finns de?
- Svenskt Näringsliv* (2017): Talangjakten och marginalskatten.
- Svenskt Näringsliv* (2018): Bana ny väg för Sveriges infrastruktur.
- Teknikföretagen* (2017): Industrins arbetskraftskostnader internationellt.
- Teknikföretagen* (2017) Svenska teknikkoncerners anställda i världen.
- Tillväxtanalys* (2016): Sverige i en sammanflätad värld – slutrapport.
- Tillväxtanalys* (2017): Utländska företag 2016.
- Tillväxtanalys* (2017): Svenska koncerner med dotterbolag i utlandet 2015.
- Tillväxtverket* (2016): Företagens villkor och verklighet.
- World Bank* (återkommande år): Doing Business.
- World Economic Forum* (återkommande år): Competitiveness Report.

Appendix:

Olika mått på svensk konkurrenskraft

A1.1 Internationella konkurrenskraftsmätningar

Den mest vedertagna modellen för att kvalitativt bedöma konkurrenskraft utgörs av World Economic Forum's Global Competitiveness Report. Baserat på i huvudsak intervjuer av företagsledare beräknas och jämförs länders konkurrenskraft baserat på tre delområden, "basic", "efficiency" samt "innovation och sophistication"⁵³. De tre huvudområdena delas in i 12 olika "pillars", vilka i sin tur baseras på en sammanvägning av resultaten inom mer än 100 enskilda indikatorer. Sverige ligger enligt WEF 2017–2018 på en sjunde plats av 137 länder, med delrankningarna 8 för grundläggande faktorer, 12 för effektivitet, och 5 för innovationer. Året innan var vår placering nr 6. Om man emellertid delar upp statistiken, finner man många exempel på stor variation också för svenskt vidkommande. Inom det första blocket varierar Sveriges rankning (på pelarnivå) från fyra avseende makroekonomi/konjunktur (gynnat av de senaste årens snabba tillväxt relativt flertalet andra länder) till plats 19 för infrastruktur och 20 för hälsa och grundutbildning.

Inom pelare 2 varierar placeringarna från fem för teknisk beredskap (technological readiness) till 18 för högre utbildning och arbetsplatsträning, 20 för arbetsmarknadens effektivitet samt 40 för marknadsstorlek. I den tredje pelaren slutligen ligger rankning en på plats sex och sju. Ett speciellt problem är fallet inom högre utbildning¹⁸. Sverige ligger idag på 42:a plats, och har fallit 16 platser under de senaste sju åren.

Ser man till enskilda variabler blir bilden ännu mer splittrad. Sverige hamnar bland topp tre för åtta variabler: inflation, låg andel HIV-smittade, andel som går gymnasiet, tillgång på internet i skolan, företagets snabbhet att ta till sig ny teknik, företagets internationella struktur, vilja att delegera ansvar i företagen, samt ICT-patent. Å andra sidan hamnar Sverige lågt vad avser skattetryck (plats 108), löneflexibilitet (plats 129), möjligheter att anpassa arbetskraften i företagen (plats 90) och incitament till arbete (103). Sammantaget pekar WEF ut höga skatter, inflexibel arbetsmarknad och skatteverket som de tre största problemen för näringslivet.

Även i andra analyser kan man notera att Sverige överlag hamnar bra vad gäller ekonomiska makrofaktorer, medan landets storlek och geografiska avlägsenhet gör att marknadsfaktorerna inte talar till vår fördel. För skatter och arbetsmarknadens flexibilitet är rankning en överlag betydligt lägre än genomsnittsbedömningen. Ratio har i en rapport ställt samman Sveriges rankning i en rad olika undersökningar och hur den förändrats över tiden (Företagandets villkor i internationell belysning, Ratio, 2015). Deras analys har nedan uppdaterats till 2016/2017. Den sammanfattande bilden kan summeras som att förutsättningarna för företagande och konkurrenskraft på kort och lång sikt i stort sett varit oförändrade under de senaste åren. De områden där Sverige klarar sig sämre – relativt till de allra bästa länderna – gäller främst regelbörda och ekonomisk frihet, medan vi hamnar i topp vad avser innovationer. På en lägre

⁵³ I WEF liksom i andra mätningar av denna typ utgår man ifrån att indikatorerna korrelerar med BNP eller BNI/capita på längre sikt. Detta synes rimligt, men är samtidigt inte helt empiriskt belagt, speciellt inte vad som är hönan respektive ägget. En snarlik undersökning är World Competitiveness yearbooks rankning som publiceras av IMD Business School. Där ligger Sverige i den senaste (2017) på plats 9, jämfört med plats 5 2016. Vad avser den digitala konkurrenskraften ligger Sverige på andra plats totalt.

delnivå framgår också tydligt även här att höga skatter, den omfattande offentliga sektorn och anställningsregleringarna via lag eller kollektivavtal utgör de områden som har störst förbättringspotential.

En uppdatering av Ratios sammanfattande tabell över rankningen 2010 och 2016 visar följande:

Undersökning	Rank 2010	Rank 2016
Global Competitiveness Report	2 (av 139)	6 (av 138)
World Competitiveness Scoreboard	6 (av 58)	5 (av 61)
Doing Business	9 (av 183)	9 (av 190)
Product Market	24 (av 40) 2008	27 (av 45) 2013
Economic Freedom of the World	37 (av 141)	38 (av 159)
Index of Economic Freedom	21 (av 179)	19 (av 180)
Global Entrepreneurship Index	4 (av 71) 2011	4 (av 137)
Global Innovation Index	2 (av 132)	2 (av 127)
Innovation Union Scoreboard	1 (av 27)	1 (av 28) 2a om Schweiz inkluderas

På längre sikt avgörs ett lands innovations- och konkurrenskraft i hög grad av nyföretagande och entreprenörskap. I GEM-rapporten 2017 jämförs entreprenörskap i tidiga faser: Sverige hamnar där i mittensiktet i Europa med en andel på 7,6 procent av befolkningen som planerar eller nyligen startat ett företag. Genomsnittet bland utvecklade ekonomier är 8,6 procent och i till exempel USA 12,6 procent, Storbritannien 8,8 procent och Kanada 16,7 procent. I Tyskland är andelen låga 4,6 procent. Ett problem som belyses i GEM är att få svenska företagare har tillväxtambitioner. Här är andelarna bland de lägsta i hela undersökningen. En annan indikation på det är att så få av våra största företag är startade under de senaste 50 åren.⁵⁴

Sverige ligger också historiskt sett bra till i återkommande internationella jämförande rapporter kring digitalisering, men i samtliga de studerade undersökningarna (EU Digital Economy & Society Index (DESI), WEF Network Readiness Index och Fletcher Digital Evolution Index) så tappar Sverige mark. Den övergripande slutsatsen är att Sverige är en stagnerande ledare” (Mosseby, 2018).

Sammanfattar man undersökningarna kan man å ena sidan konstatera att Sverige ligger hyggligt till på en övergripande nivå, å andra sidan att vår plats inte förbättrats sedan 2010. Det som drar upp de svenska resultaten är i hög grad dels det grundläggande förtroendekapitalet som finns i rättssamhälle, effektiv företagskultur och näringslivsstruktur, dels den relativt omvärlden goda ekonomiska utvecklingen sedan finanskrisen. Vi ligger också högt till vad avser de mer inputbaserade forskningsvariablerna. På ett antal delområden – främst skatter, arbetsmarknad och företagande/ snabbväxande företag – ligger Sverige sämre till.

Slutsats: Inför framtiden finns en stor fara dels att ett antal grundläggande styrkor hotar att försvagas, dels att de områden där Sverige ligger dåligt till, skatter, arbetsmarknad och nyföretagstillväxt, blir allt viktigare till följd av den snabba strukturomvandlingen.

⁵⁴ Svenskt Näringsliv. 2017, Nya svenska storföretag. Finns det och behövs det?

A1.2 BNP per capita

Undersökningarna ovan bygger i hög grad på olika bedömares uppfattning om Sverige. De bör därför kompletteras med annan statistik som en form av facit på hur konkurrens- och utvecklingskraft faktiskt utvecklats.

Ett långsiktigt ofta använt mått på om ett lands konkurrenskraft varit bra eller inte är BNP per capita,⁵⁵ alternativt bruttonationalinkomst (BNI) per person i arbetsför ålder. BNI räknas ut från BNP genom att man drar ifrån kapitalavkastningar och arbetsinkomster som går till utlandet och lägger till motsvarande inkomster som flödar in till Sverige. I BNI räknas också skattebetalningar och bidrag från internationella organisationer in.

Måtten reflekterar utvecklingen för såväl produktiviteten som arbetade timmar. Som framgått ovan är det framför allt produktiviteten som är avgörande för konkurrenskraft och välbefinnande. Måtten visar också hur mycket konsumtions- och investeringsutrymme som skapas per person (i arbete). Med hög konkurrenskraft är det möjligt att långsiktigt höja lönerna och därmed även välbefinnande och välfärd i landet. Måtten följer också nära varandra. Vi har här valt att fokusera på BNP per capita eftersom detta mått förekommer oftare i den politiska debatten.

Sverige hade under perioden 1870–1970 en av de högsta tillväxttakterna i BNP per capita i världen. Från ett fattigt jordbruksland förvandlades Sverige på ett sekel till ett av världens rikaste länder tack vare stigande produktivitet samt genom bättre produkter, tjänster och processer i riktning mot högre förädlingsvärden. Tack vare tillväxten kunde vi unna oss högre löner, bättre sjukvård och kortare arbetstid.

För perioden efter 1970 utvecklades den svenska ekonomin svagare än konkurrentländerna. Det var också under denna period Sverige hade återkommande kostnadskriser samtidigt som politiken kan summeras som allt mer inriktad på kortsiktig fördelning snarare än långsiktigt tillväxt, och som innehöll många näringslivsfientliga delar.⁵⁶ De återkommande kriserna tvingade dock fram betydande och viktiga strukturella reformer vad avser avregleringar av tidigare skyddade och monopoliserade marknader, Riksbankens självständighet samt budgetprocessen.

Dessa åtgärder bidrog kraftfullt till en relativt god tillväxt och produktivitetsutveckling i ekonomin under 2000–2015, och då framför allt mellan åren 2000–2010. En betydande del av skillnaden mellan främst EU-15, men även OECD, och Sverige förklaras av den djupa och långdragna krisen i Södra Europa i samband med och efter finanskrisen 2008–2009 (se tabellen nedan). Under de senaste åren trappar dock Sverige återigen och BNP per capita-tillväxten hamnar på en genomsnittlig OECD-nivå.

Utvecklingen sedan 1970 avspeglas också i OECDs rankning över köpkraftskorrigerad BNP per capita. I början på 1970-talet låg Sverige på fjärde plats men därefter följde en försvagning med bottennoteringen plats 13 år 1995. En ryckig återhämtning skedde till plats 7 år 2007, men därefter har vi parkerat runt plats 10.

⁵⁵ Kan/bör givetvis mätas så att faktorer miljöaspekter etc vägs in.

⁵⁶ Det behöver givetvis inte med vara någon motsatsställning mellan jämlikhet och näringslivsvänlighet samt tillväxt, utan det beror dels på hur politiken utformas, dels på skattenivån. Se till exempel Kinnwall, M ”Skattetryck, demokrati och tillväxt” Working paper SKL 2009.

Tabell A-1. Årlig tillväxt i BNP/capita 1970-2015

	Sverige	OECD	EU
1970-1980	1,6	2,4	2,7
1980-1990	1,9	2,3	2,2
1990-2000	1,8	2,0	2,0
2000-2010	1,5	1,0	0,7
2010-2015	0,5	0,5	0,2

Slutsats: Sveriges relativt höga BNP-tillväxt under de senaste åren döljer det faktum att ökningen av BNP per capita samtidigt dämpats. Jämfört med andra industriländer har Sverige endast haft en genomsnittlig BNP per capita tillväxt sedan 2010.

A1.3 Marknadsandelar

Ett annat övergripande mått på ett lands konkurrenskraft är utvecklingen av marknadsandelarna. Mätt på detta sätt har den svenska konkurrenskraften utvecklats sämre än enligt det grövre BNP per capita-måttet. Ändå sedan år 2000 fram till 2015 tappade Sverige liksom flera andra OECD-länder gradvis marknadsandelar för exporten, mätt som andelar av världsexporten. 2016 bröts dock den utvecklingen och under 2017 ser Sveriges marknadsandelar ut att öka något. Vår samlade marknadsandel har därmed fallit från drygt 1,5 till ca 1,1 procent.⁵⁷ Den svaga utvecklingen kan också summeras som att svensk export vuxit långsammare än vår marknad under 12 av de senaste 17 åren.

Till en viss del är detta en normal utveckling, då tillväxtländer som främst Kina och Indien växer snabbt och deltar allt mer i det internationella handelsutbytet.⁵⁸ Det illavarslande under lång tid var dock att Sveriges marknadsandelar utvecklades svagare än genomsnittet av våra viktigaste konkurrentländer. Vi är dock inte sämst i klassen, utan utvecklingen har varit än svagare för till exempel Frankrike, Storbritannien, Finland och Norge.

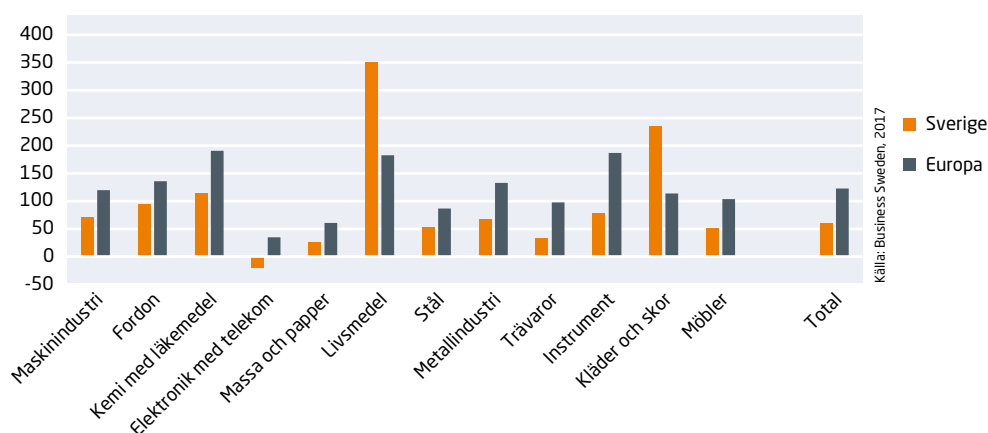
Av de 12 varugrupper som Business Sweden följer utvecklades Sveriges marknadsandelar sämre än Europas, där Tyskland väger tyngst, för 10. De två undantagen var livsmedel samt kläder och skor.

Sveriges marknadsandelar har också minskat snabbare än vår BNP-andel, och framför allt på geografiskt avlägsna marknader (Kinnwall, 2017). Höga transportkostnader och långa avstånd synes därmed ha blivit allvarligare problem både till följd av tuffare konkurrens, och till följd av en större vikt av att befinna sig på växande marknader.

⁵⁷ Enligt IMF:s statistik. Business Swedens mått i löpande priser och med annan landbas visar en nedgång från 2 till ca 1,5 procent under samma period.

⁵⁸ Totalt sett minskade Europas och Nordamerikas andel av världsexporten från 66 procent 2000 till 56 procent 2016, enligt Business Swedens statistik.

Figur A-1. Förändring av exportvärde 2000-2016, varugrupper, procent



I takt med att stora utvecklingsländer växer snabbt är det oundvikligt att marknadsandelen för ett litet och utvecklat land som Sverige minskar. Det faktum att exportandelen minskar snabbare än BNP-andelen skulle dock kunna tolkas som att konkurrenskraften försämras. Detta behöver inte vara ett tecken på strukturella ekonomiska tillkortakommanden utan skulle kunna vara en konsekvens av att de stora svenska exportmarknaderna ligger långt bort samtidigt som avståndskostnaderna i vid mening blir allt viktigare (se ovan). De ekonomisk-politiska slutsatserna är dock desamma i bägge fallen: Vill man kompensera för avståndet och bevara/förbättra svensk konkurrenskraft måste villkoren för näringslivet förbättras.

Samtidigt är det viktigt att betona att utvecklingen av varuexporten och marknadsandelarna inte säger allt, eftersom tjänsteexporten utgör en växande del av den totala exporten. En del av den relativt svaga utvecklingen kan således sannolikt förklaras av att svenska företag valt att förlägga mer av produktionen utomlands, samtidigt som exporten av tjänster – bland annat kopplade till produkterna – ökar.⁵⁹ Enligt DS 2015:43 behöll Sverige således sina marknadsandelar för tjänsteexporten mellan 2000–2013. Även WTOs statistik över världsexporten av ”commercial services” mellan 2006 och 2015 visar samma sak. Sveriges andel av den totala exporten av commercial services är konstant 1,5 procent. Dessvärre saknas statistik på delsektornivå varför det är svårt att jämföra hur den svenska konkurrenskraften och utvecklingen på en mer finfördelad nivå.

Analysen ovan bygger på den traditionella uppdelningen av exporten i varor och tjänster. Denna uppdelning missar dock att en allt större del av värdet i varuexporten utgörs av tjänster. I grova drag utgör tjänsteinnehållet ca 56 procent av den totala exportens förädlingsvärde (Almega och Industrierbetsgivarna 2018).⁶⁰ Detta understryker de snabbt föränderliga förädlingsvärdekedjorna och kopplingarna i näringslivet och därmed vikten av att analysera konkurrens- och utvecklingskraft ur ett bredare och nytänkande perspektiv än utifrån det traditionella branschbegreppet.

Det traditionella sättet att mäta bruttoexporten innebär vidare att även importerade varor och tjänster som ingår i exporten räknas med. Ett alternativt och i många avseenden mer relevant mått är därför att jämföra hur stor del ett lands export av

⁵⁹ Detta stöds av att exportintäkter av så kallade merchantingtjänster, det vill säga handel i svenska företag utan att varorna/tjänsterna passerar Sverige, ökar.

⁶⁰ Svensk industri står i dagsläget för cirka 56 procent av Sveriges totala export räknat i förädlingsvärde. Detta förädlingsvärde, som består av både varu- och tjänsteproduktion, genereras alltså av slutlig efterfrågan på industrins exportprodukter. Av detta förädlingsvärde står tjänsterna för drygt en fjärdedel. Utöver detta tjänsteinnehåll i exportindustrins produkter exporteras tjänster från övrigt näringsliv, och i växande grad från tjänsektorn i sig. Se vidare Almegas och Industrierbetsgivarnas rapport ”Sveriges exportsektor växer med ökat tjänsteinnehåll”, 2018.

förädlingsvärde utgör av den totala exporten av förädlingsvärde i världen. Detta mått räknar alltså inte med den del av exporten som härrör från andra länders produktion i form av importerade insatsvaror och tjänster. Också detta mått visar att Sverige generellt sett tappat marknadsandelar. När man mäter världsmarknadsandelar utifrån förädlingsvärde hade Sverige en exportmarknadsandel på 1,5 procent år 1995, men fram till 2011 hade den gradvis minskat till 1,1 procent. Den ökade specialiseringen och fragmenteringen av produktionen har visserligen höjt förädlingsvärdet i Sverige, men motsvarande förädlingsvärde i konkurrentländer har ökat ännu mer.

Slutsats: Sverige har trendmässigt tappat marknadsdelar på produktmarknaderna. Utvecklingen har varit svagare än för Europa i genomsnitt och även svagare än hur BNP-andelen förändrats. På tjänstesidan har utvecklingen varit mer positiv där våra marknadsandelar har bibehållits. Mer statistik på delsektornivå vad gäller tjänsteexporten och kopplingen mellan tjänste- och varuexporten behövs.

A1.4 Kostnadsmått

De faktorer som på en mätbar konkret nivå har starkast koppling till konkurrenskraften (det vill säga fokus på den korta sikten) är olika kostnadsmått.

A1.4.1 Arbetskraftskostnader

Den internationellt jämförbara statistiken över löner och arbetskraftskostnader avser huvudsakligen tillverkningsindustrin, som i mycket hög grad är utsatt för internationell konkurrens varför känsligheten för skillnader i kostnader är stor. Statistiken avser dock till helt övervägande del endast jämförelser med snarlika ”äldre” industriländer. Senast tillgängliga statistik visar att arbetskraftskostnaden var 358 kronor per timme inom industrin i Sverige under 2017. Det kan jämföras med en kostnad per timme på 385 kronor i Tyskland eller 349 kronor i Västeuropa som helhet (exklusive Sverige), viktat med konjunkturinstitutets KIX-vikter.⁶¹ Statistiken avser arbetskraftskostnader i gemensam valuta, det vill säga den sammantagna effekten av hur arbetskraftskostnaderna förändras i lokal valuta och hur växelkursen förändras.⁶² Växelkursen har haft stor inverkan på det svenska relativa arbetskraftskostnadsläget under perioden. 2009 när kronan försvagades sjönk den relativa arbetskraftskostnaden och 2012 när kronan stärktes fick vi den motsatta effekten på den relativa arbetskraftskostnaden. Mätt i lokal valuta har arbetskraftskostnaderna i genomsnitt över hela perioden har ökat något snabbare i svensk industri jämfört med Västeuropa.⁶³

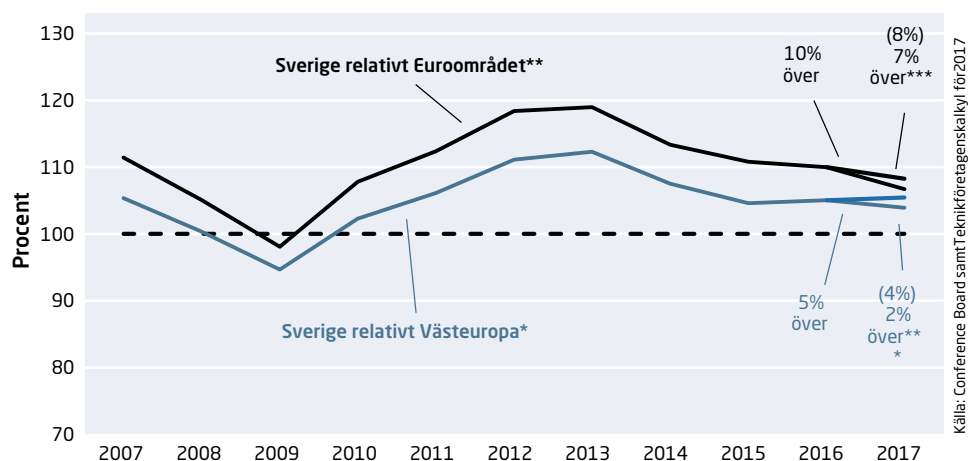
Utvecklingen av arbetskraftskostnaderna i gemensam valuta för tillverkningsindustrin beskrivs också i diagrammen nedan, uppdelat på några fler länderområden och enskilda länder. Som framgår ligger Sverige högt även om både Norge och Tyskland hade ett högre kostnadsläge 2017.

⁶¹ En analys från Facken inom Industrin visar att i mars 2013 var arbetskraftskostnaderna i Sverige 10 procent högre än i Tyskland, medan de i mars 2016 var 5 procent lägre. Skillnaden på 15 procent förklaras till bara 2 procentenheter av att Tyskland hade en något högre löneökningstakt, 8 procentenheter av växelkursen och 5 procentenheter på revideringar av statistiken (källa).

⁶² Växelkursen har haft stor inverkan på det svenska relativa arbetskraftskostnadsläget under perioden. 2009 när kronan försvagades sjönk den relativa arbetskraftskostnaden och 2012 när kronan stärktes fick vi den motsatta effekten. Växelkursen påverkas på kort sikt av en rad faktorer och dessutom ofta på ett oförutsägbart sätt.

⁶³ Sverige har totalt sett sedan 1998 haft en något snabbare ökning av arbetskraftskostnaden än Västeuropa (se diagram nedan) mätt i lokal valuta. Den genomsnittliga ökningstakten 1998–2014 var 3,5 procent att jämföra med 3 procent i Västeuropa. Mätt i gemensam valuta var ökningen i Sverige 3,5 procent jämfört med 3,2 procent i Västeuropa. De högsta kostnadsökningarna under perioden hade Norge, Irland och Finland. I Finlands fall ledde det till en kostnadskris.

Figur A-2. Arbetskraftskostnadsnivån i Sverige fortfarande över Euroområdet och Västeuropa



* De länder som KIX-viktats samman till Västeuropa (exkl. Sverige) är Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Irland, Italien, Nederländerna, Norge, Portugal, Schweiz, Spanien, Storbritannien, Tyskland och Österrike.

** Euroländerna exklusive Slovenien, Cypern och Malta har vägts samman till euroområdet.

*** Då omklassificering av Ericsson från industri- till tjänstesektorn påverkar statistiken, visas utvecklingen för näringslivet streckat och inom parentes.

Figur A-3. Utveckling av arbetskraftskostnad i Sverige och ett antal andra länder/områden

Total arbetskraftskostnad per timme för samtliga anställda inom tillverkningsindustrin (kronor per timme)



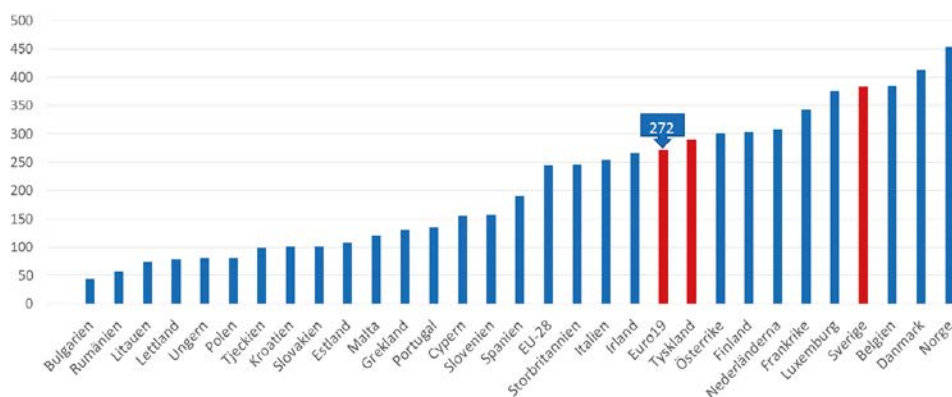
* De länder som KIX-viktats samman till Västeuropa (exkl. Sverige) är Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Irland, Italien, Nederländerna, Norge, Portugal, Schweiz, Spanien, Storbritannien, Tyskland och Österrike.

** Euroländerna exklusive Lettland, Litauen, Slovenien, Cypern och Malta har vägts samman till euroområdet. Eftersom KIX-vikt inte finns för Estland har landet viktats med utgångspunkt i varuhandeln med Sverige.

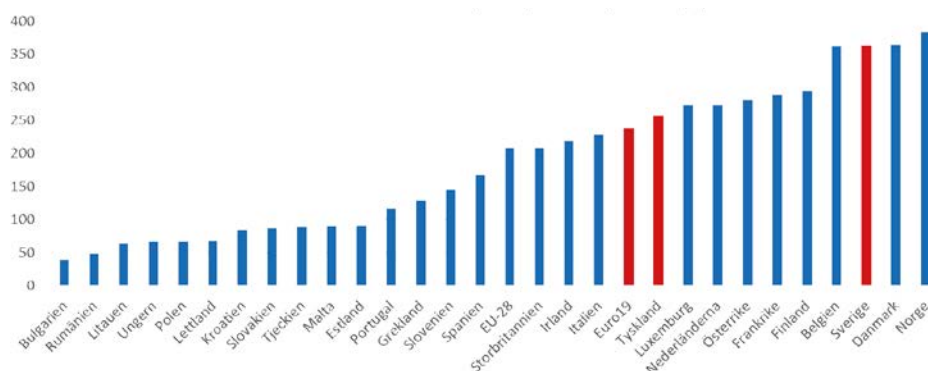
*** Vid sammanvägning av OECD-länderna har förutom Sverige även Island, Luxemburg, Chile och Lettland exkluderats eftersom det inte finns arbetskraftskostnadsstatistik för dessa länder via Conference Board.

Statistiken för olika **tjänstesektorer** är sämre än för tillverkningsindustrin. Tillgänglig statistik visar dock tydligt att kostnadsskillnaderna är större till Sveriges nackdel i olika tjänstesektorer. Medan arbetskraftskostnaden för tillverkningsindustrin är ca 6 procent högre i Sverige än i Västeuropa, är skillnaden ca 40 procent för hela privata tjänstesektorn. Allra störst skillnad finns inom sektorerna handel (sektor G enligt NR) och bemanning mm (sektor N) där skillnaden 2016 var över 50 procent. Detta innebär givetvis problem för svensk konkurrenskraft i takt med att dessa sektorer nu snabbt globaliseras.

Figur A-4. Arbetskraftskostnader 2016, SEK per timme, privata tjänster (G-N)

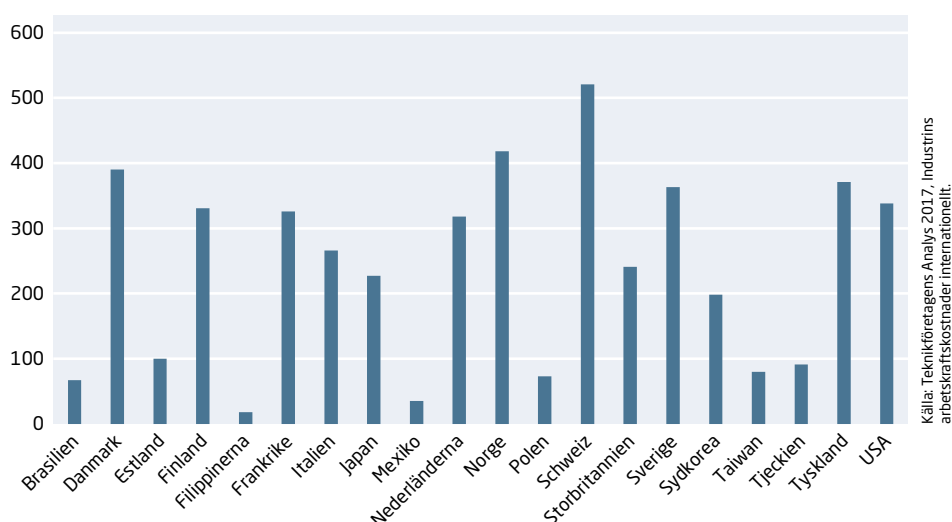


Figur A-5. Arbetskraftskostnader 2016, SEK per timme, handel (G)



En annan allt viktigare fråga är om jämförelser med andra västeuropeiska länder eller OECD räcker till för att säga något om konkurrens- och utvecklingskraften. Konkurrensen blir i växande utsträckning global, kanske allra tydligast exemplifierat av dels av den ökade e-handeln, dels att Sverige vad avser även avancerade tjänster inom programmering, utveckling mm nu direkt konkurrerar med till exempel Indien. Det gäller också uppenbart olika typer av e-handelstjänster. Att ta hänsyn till kostnadsnivån i fler länder blir således viktigare. En grov bild av lönenivåerna i tillverkningsindustrin i ett antal konkurrentländer ges i diagrammet nedan. Som synes ligger kostnaden i Asien och även i Östeuropa avsevärt lägre än i de länder vi brukar begränsa jämförelserna till.

De lägre lönenivåerna i många länder motsvaras givetvis i hög grad av en i utgångsläget lägre produktivitet eller högre andra kostnader. I takt med att en ökad digitalisering och mer tillgänglig teknologi talar dock allt för att dessa skillnader minskar. Arbetskraftskostnader i form av såväl löner som skatter torde därmed snarare bli än viktigare framöver.

Figur A-6. Arbetskraftskostnad per timme 2015/2016 (SEK), tillverkningsindustrin

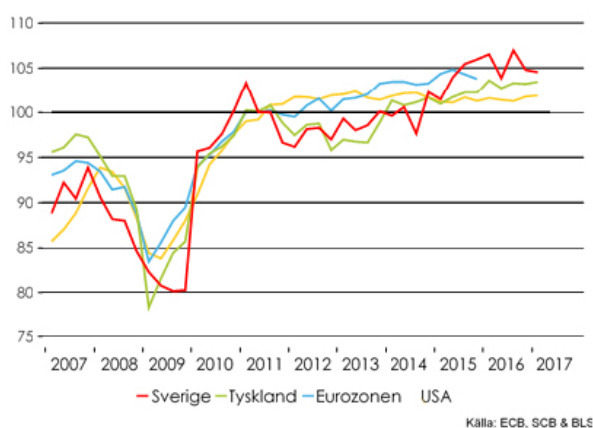
A1.4.2 Produktivitet och RULC

Långsiktigt välstånd och välfärd liksom förmågan att betala höga löner är direkt kopplad till företagens (summerat till landets eller branschens) produktivitet. Statistiken över produktiviteten är dock osäker och utfallet skiljer sig kraftigt beroende på om den beräknas utifrån förädlingsvärde eller industriproduktionsindex, alternativt i löpande eller fasta priser. Det vanligaste måttet är dock den så kallade arbetsproduktiviteten. Med detta menas *output*, oftast mätt som förädlingsvärdet, i förhållande till det antal arbetade timmar (eller sysselsatta) som produktionen krävt. Ett annat återkommande mått är total faktorproduktivitet (TFP). Med detta menas hur kvantiteten *output* samvarierar med mängden av samtliga insatsresurser.

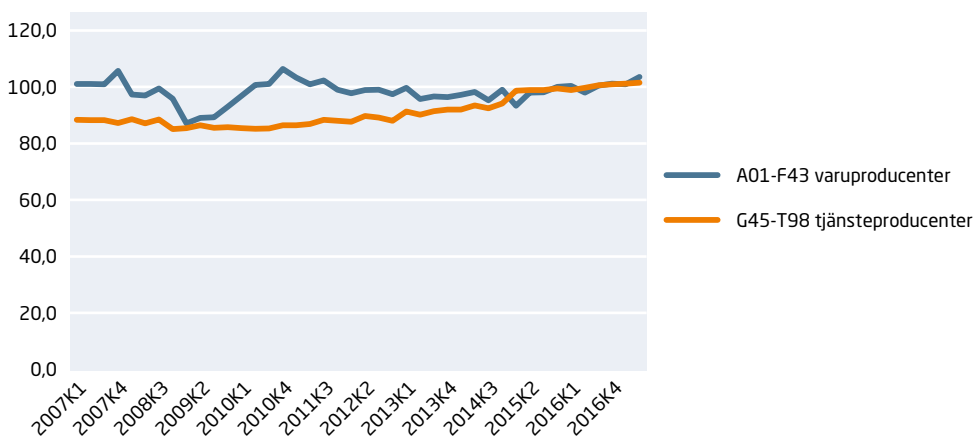
Nedan analyseras arbetsproduktiviteten, kort och gott benämnd som produktiviteten. När inget annat anges är den beräknad som fast förädlingsvärde (det vill säga en uppskattad "volym" avräknat pris- och kvalitetsförändringar) dividerat med antal arbetade timmar.

Produktivitetsutvecklingen i **svensk industri** var svag efter rekylen 2010 och 2011 fram till 2014 för att sedan öka igen. Jämför vi med situationen i början av 2011 är produktionen per timme i tillverkningsindustrin nu på en något högre nivå. I termer av produktion per sysselsatt är produktiviteten fortfarande något lägre än nivån i början av 2011. På lång sikt bestäms produktiviteten främst av teknologiska och institutionella faktorer, såväl på makro- som på företagsnivå. På kort sikt är dock produktiviteten starkt cyklisk vilket framgår av bilden nedan. Det är uppenbart att förädlingsvärdet per arbetad timme – produktiviteten – följer förädlingsvärdet mycket nära medan arbetade timmar är mer stabila. Förklaringen är att kapitalintensiteten i industrin är stor samtidigt som personalstyrkan är relativt inflexibel. När efterfrågan och produktionen ökar, stiger kapacitetsutnyttjandet vilket ger skjuts också till produktiviteten.

Bilden nedan visar att utvecklingen inom industrin i Sverige var svagare än i omvärlden i början av perioden efter återhämtningen från finanskrisen, starkare under 2015 för att sedan åter konvergera mot utvecklingen i omvärlden under 2016.

Figur A-7. Förädlingsvärde per timme, industrin 2007-2017 kv 1

Motsvarande internationell statistik för **tjänstesektorn** saknas i hög grad, varför vi i diagrammet nedan redovisar utvecklingen i total varuproducerande sektor (tillverkning, bygg och energi) respektive tjänstesektorn. Som framgår där skiljer sig utvecklingen, framför allt beroende på hur marknaden och därmed kapacitetsutnyttjandet och lönsamheten utvecklats. Medan produktiviteten i varusektorerna utvecklades svagt 2011–2014 var utvecklingen i tjänstesektorerna stabilt positiv. Perioden från 2015 uppvisar det motsatta mönstret, med en förnyat lite snabbare produktivitetsutveckling i varuproducerande sektorer, medan tjänstesektorerna dämpas framför allt till följd av tilltagande resurs- och personalbrister.

Figur A-8. Arbetsproduktivitet, 2016 = Index 100

All statistik över produktiviteten är osäker. Detta beror framför allt på bedömningen av kvalitetskomponenten. Det tydligaste exempel på detta är teleproduktindustrin som redovisar mycket kraftiga produktivitetsökningar – liksom prissänkningar – varje år. Beroende på hur näringslivsstrukturen i respektive land ser ut påverkar detta utfallet för hela tillverkningsindustrin. Att i verkligheten jämföra utvecklingen mellan länder och branscher är därför svårt.⁶⁴ Sådana jämförelser speglar därmed ofta mer skillnader i branschstrukturen mellan länder än skillnader i produktivitetsutveckling mellan motsvarande branscher i de olika länderna.

⁶⁴ I Svårigheten att mäta gäller även olika vinstmått, som annars i teorin är ett bra mått på konkurrenskraft och i vilka länder lönsamma investeringar kan göras sin lönebildningsrapport konstaterar Konjunkturinstitutet att ett teoretisk tilltalande mått på näringslivets konkurrenskraft är avkastningen på arbetande kapital. På en internationell kapitalmarknad antas ofta i teorin att e avkastningen på investeringar i ett land inte under längre tid skilja sig från omvärlden. Detta bör i sin tur innebära att länderna konvergerar. I verkligheten visar dock utvecklingen i olika länder att detta i många fall inte är fallet. Dessutom visar verkligheten att statistiken över lönsamheten mycket svårjämförbar och att vinstandelen i näringslivet i hög grad påverkas av strukturförändringar.

Svårigheten att mäta produktiviteten medför även att det teoretiskt viktiga och ofta använda måttet arbetskraftskostnaden per producerad enhet jämfört med andra länder, den så kallade enhetsarbetskostnaden (RULC, relative unit labour cost) är osäkert och svårt att tolka. RULC:en mäter således arbetskraftskostnaden relativt produktiviteten i Sverige jämfört med i konkurrentländerna i gemensam valuta. En ytterligare komplikation är att skillnaderna mellan olika länder kortsiktigt i hög grad förklaras av valutakurserna.

Konjunkturinstitutets bedömning är att RULC:en för svensk tillverkningsindustri mätt i gemensam valuta i stort sett varit konstant under de senaste fem åren. För basindustrins branscher pekar dock statistiken på mycket svårtolkad bild både vad gäller olika delbranscher och vad gäller valet av valuta. Förhållandet är det samma för teknikindustrin där telesektorns olika vikt i olika länder, enligt ovan, spelar stor roll för vilken bild statistiken ger. För tjänstesektorerna saknas i hög grad jämförbar internationell statistik.

OECD:s statistik över RULC:en i näringslivet totalt i gemensam valuta, också den med de osäkerheter som nämnts ovan, visar att Sveriges RULC steg kraftigt från mitten av 1980-talet fram till kronfallet 1992 så kronans fasta växelkurs släpptes. I diagrammet syns även tydligt effekterna av devalveringarna i början av 1980-talet som mätt i gemensam valuta sänkte Sveriges kostnadsläge. För perioden efter år 2000 är svängningarna betydande framför allt till följd av valutakurserna.

Vår kostnadsmässiga situation försämrades avsevärt mellan 2009–2013 i takt med att kronan stärktes. Därefter har situationen åter förbättrats något när kronan försvagades 2014–2015. Osäkerheten i statistiken, framför allt vad gäller hur produktiviteten mäts, och kortsiktiga valutakurssvängningarna innebär dock att mätningar av RULC i verkligheten säger mycket lite om en branschs verkliga konkurrensläge.

Figur A-9. OECD:s konkurrenskraftsindikator för Sverige



Sveriges relativa ULC, total ekonomi

Källa: OECD, Macrobond

Analysen visar sammantaget att det inte går att dra några entydiga slutsatser kring svensk konkurrenskraft utifrån faktorer som relativ enhetsarbetskostnad. Slutsatserna beror på vilken tidsperiod som väljs, om man tar hänsyn till valutaeffekter eller inte och vilka länder man jämför med. Mest relevant är måhända de senaste årens utveckling, då Sverige har förlorat konkurrenskraft mot ett flertal länder i nationella valutor men där den svaga kronan räddat situationen. På lite sikt går det inte att förlita sig på en svag valuta, den långsiktiga konkurrenskraften säkerställas genom reformer som säkrar produktivitetsutvecklingen.

Slutsats: Sverige har trendmässigt haft något högre löneökningar än våra viktigaste konkurrentländer, och räknat i gemensam valuta är de svenska lönekostnaderna relativt höga. Den bästa tillgängliga statistiken avser industrin, men statistiken för tjänstesektorn pekar på att Sverige där har avsevärt högre kostnadsläge än konkurrentländerna. Att bibehålla en kostnadsmässig konkurrenskraft gentemot traditionella konkurrentländer är en fortsatt nödvändighet, men i takt med att den globala konkurrensen hårdnar och tjänstesektorerna i snabb takt utsätts för konkurrens blir det viktigare att utvidga jämförelsen och att upprätthålla konkurrenskraftiga kostnadsnivåer inom alla branscher och gentemot fler länder.

www.svensktnaringsliv.se

Storgatan 19, 114 82 Stockholm

Telefon 08-553 430 00