



SVENSKT NÄRINGSLIV

Den internationella handelns betydelse för Sverige

NOVEMBER 2021

Innehåll

Sammanfattning	3
1. Varför handlar Sverige med varor och tjänster?	5
1.1 Utnyttjande av komparativa fördelar	5
1.2 Utnyttjande av stordriftsfördelar och differentierad efterfrågan	6
1.3 Internationell konkurrens, kostnader, teknisk utveckling och tillväxt	7
2. Sveriges export och import av varor	8
2.1 Sammansättningen av varuhandeln mätt med bruttovärde	9
2.2 Sammansättningen av den totala exporten mätt med förädlingsvärde	11
2.3 Varuhandelns fördelning mellan länder och regioner	13
2.4 Direkt och indirekt sysselsättning i varuexporterande företag i Sverige	14
2.5 Regionala skillnader i exportberoende	16
2.6 Sveriges andel av världshandeln och konkurrenskraft	18
2.7 Utvecklingen av Sveriges bytesvillkor för varor	21
3. Sveriges export och import av tjänster	23
3.1 Ökat tjänsteinnehåll i BNP och utrikeshandel	23
3.2 Tjänstehandelns sammansättning	25
3.3 Tjänstehandelns fördelning på länder och regioner	25
3.4 Tjänsteproduktionens och tjänsteexportens regionfördelning	26
3.5 Tjänstehandelns fördelning på olika leveranssätt	27
3.6 Tjänstefiering av varuproducerande företags försäljning och export	28
4. Svenska direktinvesteringar i utlandet och utländska direktinvesteringar i Sverige	30
4.1 Motiv till direktinvesteringar	31
4.2 Svenska direktinvesteringar i utlandet	32
4.3 Samband mellan direktinvesteringar i utlandet och export från Sverige	32
4.4 Omsättning i svenska dotterbolag utomlands	34
4.5 Samband mellan direktinvesteringar i utlandet och sysselsättning i Sverige	35
4.6 Utländska direktinvesteringstillgångar i Sverige	38
4.7 Sysselsättning i utlandsägda företag i Sverige	39
4.8 Regional fördelning och betydelse av sysselsättningen	40
4.9 Effekter på produktivitet, sysselsättning och löner av utländska direktinvesteringar	41
5. Globalisering, BNP-nivå, BNP-tillväxt och sysselsättning	44
5.1 Sambandet mellan globalisering, BNP-nivå och BNP-tillväxt	44
5.2 Svensk tillväxt, strukturomvandling och utrikeshandel i ett historiskt perspektiv	46
5.3 Utrikeshandel, strukturomvandling och sysselsättning	49
Källhänvisningar	52

Förord

Sverige är, liksom de flesta andra länder, starkt beroende av internationell handel. Handel har lyft miljontals människor världen över ur fattigdom och är en förutsättning för att vi ska nå de globala målen satta i Agenda 2030. Handel skapar möjlighet till stordriftsfördelar och specialisering som är avgörande för vårt välstånd. Handel ökar utbudet av varor och tjänster för oss alla, som konsumenter. Ändå är tanken om handel alltmer ifrågasatt i världen och det finns uppenbara hotbilder som ytterligare skulle kunna försvåra handel med omvärlden. I Sverige är opinionen relativt stark för frihandel men inte bland alla och inte på alla områden. Vi ser också att många uppger att de inte riktigt vet vad frihandel är och hur frihandel fungerar. Ju lägre kunskap om internationell handel, desto lägre stöd. Det finns risk för att opinionen även i Sverige skulle kunna svänga. Detta samtidigt som våra företag blir mer och mer sammanflätade med världsekonomin. Handel är avgörande för vår framtida välståndsutveckling men också för den gröna omställning som just nu pågår.

Därför har Svenskt Näringsliv startat ett långsiktigt projekt för att fördjupa kunskapen och stärka den svenska opinionen om frihandel. Inom ramen för projektet har vi bett professor Harry Flam gå igenom forskning och statistik kring handelns bidrag till vårt lands ekonomi. Rapporten är en gedigen deskriptiv genomgång av handelns betydelse för svensk ekonomi och utgör på detta sätt ett samlat dokument av statistik. Även om en del av rapporten innefattar sådant som många redan känner till – som att vår handel med omvärlden är en viktig faktor bakom Sveriges välståndsutveckling och att handel alltmer består av tjänster – menar vi att den fyller en viktig funktion som påminnelse om detta. Men läsaren får även mer okänd kunskap sig till del – som att handlande företag generellt är mer produktiva än andra och att en stor andel av alla de som arbetar i näringslivet direkt eller indirekt i realiteten arbetar med export. För att ta några exempel.

Rapporten är beställd av Svenskt Näringsliv och författaren står själv för material och slutsatser.

Anna Stelling

Sammanfattning

Sveriges ekonomi är nära sammanflätad med resten av världsekonomin genom handel med varor och tjänster, direktinvesteringar, internationella kapitalflöden och rörlighet för arbetskraft över nationsgränserna. Cirka 28 procent av BNP exporteras, cirka 30 procent av alla som arbetar i näringslivet producerar varor och tjänster för export och cirka 20 procent arbetar i utlandsägda företag. Den allra största delen av det ekonomiska utbytet sker med andra länder i Europa.

Tjänster spelar en allt större roll i exporten och är ett allt viktigare komplement vid försäljning av varor. De svarar för ungefär hälften av förädlingsvärdet i exporten.

Tillgång till världsmarknaden ger länder möjligheter att utnyttja stordriftsfördelar och ger konsumenter och företag tillgång till ett brett utbud av varor och tjänster till låga priser. Större delen av Sveriges handel sker med andra utvecklade länder och kan förklaras med utnyttjande av stordriftsfördelar. En mindre del kan förklaras med att Sverige utnyttjar komparativa fördelar i att producera varor och tjänster som baseras på naturtillgångar – skog och malm – och högt utbildad arbetskraft. Förutom vinster av att utnyttja stordriftsfördelar och komparativa fördelar ger utrikeshandeln vinster i form av ökad konkurrens, vilket ger lägre priser och högre kvalitet, starkare incitament till teknisk utveckling och innovationer samt del av den globala tekniska utvecklingen, vilket i sin tur ger högre tillväxt.

Sveriges andel av den globala varuhandeln har halverats sedan 1970-talet, till drygt 1 procent. Det sammanfaller med att Sveriges BNP-andel också har halverats. Samtidigt har BNP per capita mer än fördubblats. Sveriges konkurrenskraft på lång sikt – exportpriser i förhållande till importpriser – har varit praktiskt taget konstant under samma tid. Långsiktigt beror konkurrenskraften på produktivitetens utvecklingen i förhållande till konkurrentländerna och på utvecklingen av relativa exportpriser och importpriser på världsmarknaden. Kortsiktigt kan monetära faktorer – en starkare växelkurs eller högre pris- och lönekostnadsinflation än i omvärlden – försämma konkurrenskraften och vice versa. Industriavtalet mellan arbetsgivar- och löntagarorganisationer i industrin är styrande för lönebildningen i hela ekonomin och syftar till att lönekostnadsutvecklingen inte ska försämma Sveriges internationella konkurrenskraft.

Svenska direktinvesteringstillgångar i utlandet har ökat med cirka 200 procent sedan millennieskiftet. Den allra största delen finns i Västeuropa. Svenska dotterbolags omsättning utomlands uppgår till 3 700 miljarder kronor per år; det är mer än bruttovärdet av exporten och väsentligt högre än omsättningen i Sverige. Antalet anställda utomlands har fördubblats sedan millennieskiftet, medan antalet varit oförändrat i Sverige. Det finns samtidigt ett starkt positivt samband mellan svenska

direktinvesteringar i och export till samma land eller region. Utlokalisering av verksamheter inom tillverkningsindustrin till utlandet leder till minskad sysselsättning av lågutbildade i Sverige, medan utlokalisering inom tjänstesektorn leder till ökad sysselsättning av högutbildade i Sverige.

Utländska direktinvesteringstillgångar i Sverige har också ökat starkt sedan millennieskiftet. Hela 87 procent härrör från andra länder i Europa. Av de som är anställda i utlandsägda företag arbetar 40 procent i tillverkningsindustrin och 60 procent i tjänstesektorn, framförallt inom finans och försäkring samt i detaljhandeln. De utlandsägda företagen är koncentrerade till storstadsregionerna.

Utlandsägda företag är i allmänhet mer produktiva än inhemska företag. Både sysselsättning och löner för nyanställda tenderar att öka efter ett uppköp av ett utländskt företag.

Svensk ekonomisk historia visar att ett fritt utbyte med omvärlden är av avgörande betydelse. Utan det hade Sverige inte kunnat få framgångsrika multinationella företag redan kring förra sekelskiftet och det välstånd som råder i dag. Samtidigt medför det ekonomiska samspelet med omvärlden stora krav på anpassning i form av struktur-omvandling mellan och inom olika sektorer och branscher samt inom företagen själva. Här har ekonomisk politik en viktig roll att spela genom att underlätta struktur-omvandlingen och minimera kostnaderna för de som drabbas. Detta har också varit utmärkande för svensk strukturpolitik sedan början av 1950-talet. Politiken har överlag varit framgångsrik. Politiken bör fortsätta att underlätta strukturuomvandlingen, bland annat genom att stödja innovationer och kunskapsuppgnads.

1. Varför handlar Sverige med varor och tjänster?

Exportens roll är att betala för importen av varor och tjänster. Ju mer som exporteras och ju högre priserna på exporten är, desto mer kan importeras. Export har – tvärt emot hur den vanligen ses – inte något egenvärde. Dess värde ligger i att den betalar för import.

Tillgång till världsmarknaden ger konsumenter och företag ett mycket bredare och billigare utbud av varor och tjänster än vad som kan produceras inom landet. Detta är ganska självklart. Vad som inte är lika självklart är att utrikeshandel ger ett land med liten hemmamarknad som Sverige en ojämförligt mycket högre materiell levnadsstandard än vad som vore möjligt utan utrikeshandel. Detta beror på att länder kan specialisera sig på varor och tjänster som de har relativa fördelar i att producera, att de kan utnyttja stordriftsfördelar i produktionen och att ökad konkurrens på världsmarknaden pressar kostnader och priser samt befrämjar teknisk utveckling och innovationer.

1.1 Utnyttjande av komparativa fördelar

Att ett land öppnar sig för utrikeshandel medför alltid att de relativa priserna på varor och tjänster skiljer sig från vad som vore fallet utan utrikeshandel.¹ Det finns alltid konsumenter och producenter i utlandet som är villiga att betala ett högre relativpris för vissa av ett lands varor och tjänster än vad landets egna konsumenter och producenter är villiga att göra. Landet tjänar då på att producera mer av de varor och tjänster som landet har en komparativ (relativ) fördel i att producera, sälja dem till utlandet och använda exportinkomsterna för att betala för import av varor och tjänster som landet har en komparativ nackdel i att producera.²

¹ Med relativt pris menas hur mycket av en vara eller tjänst som kan fås i utbyte mot någon vara som används som måttstock. Anta till exempel att en liter mjölk används som måttstock och att relativpriset på ett kilo ägg är två liter mjölk. Det spelar då ingen roll vilket pris i kronor som mjölk och ägg har så länge priset på ett kilo ägg är dubbelt så högt som priset på en liter mjölk; om priset på en liter mjölk är 10 kronor är priset på ägg 20 kronor, osv.

² Med komparativ fördel menas alltså att relativpriset utan utrikeshandel är lägre än på världsmarknaden. Om det exempelvis skulle kosta 100 kg sågat trä för att köpa en skjorta i Sverige utan utrikeshandel, medan bytesförhållandet i Bangladesh vore 10 kg sågat trä för en skjorta, skulle sågat trä vara relativt billigt i Sverige och dyrt i Bangladesh (en skjorta skulle vara dyr i Sverige och billig i Bangladesh). Med utrikeshandel skulle kanske världsmarknadspriset bli 50 kg sågat trä mot en skjorta. I så fall skulle Sverige få dubbelt så mycket betalt för 100 kg sågat trä mätt i skjortor och Bangladesh fem gånger så mycket betalt för en skjorta mätt i trävara. Sverige vinner på att sluta sy skjortor och specialisera sig på sågade trävaror och Bangladesh vinner på att sluta såga trä och specialisera sig på att sy skjortor.

Alla länder har så kallade komparativa fördelar i att producera vissa varor och tjänster, och de tjänar på att specialisera sig på dessa, exportera dem och importera varor och tjänster som de har komparativa nackdelar i att producera. Nyckelordet är komparativa. Ett land kan mycket väl producera en viss vara mindre effektivt (i meningen att det kräver mer resurser i arbetstid, maskintid, osv.) än i länder det exporterar varan till, men ändå ha en komparativ fördel. Ett exempel är Bangladesh, som har en komparativ fördel i att tillverka kläder och exportera dem till Sverige och andra länder, där samma kläder förmodligen skulle kunna tillverkas mer effektivt, det vill säga med färre arbetstimmar. Bangladesh kompenserar skillnaden i effektivitet med en ännu större skillnad i lönekostnad. Skillnader mellan länder i effektivitet och lönekostnader är en förklaring (men inte den enda) till att länder tjänar på att utrikeshandla.

Skillnader i effektivitet kan förklara skillnader i relativa priser – komparativa fördelar och nackdelar – mellan länder. Skillnader i relativa priser uppkommer dessutom genom att länder har produktiva resurser – arbetskraft, maskiner, infrastruktur eller naturtillgångar – i olika proportioner. Om ett land har relativt gott om utbildad arbetskraft men relativt ont om maskiner och infrastruktur, blir priset på utbildad arbetskraft relativt lågt och priserna på varor och tjänster som produceras med relativt mycket utbildad arbetskraft låga. Bangladesh är exempel på ett land med relativt gott om utbildad arbetskraft som därför har en komparativ fördel i konfektionsindustri. Sverige är ett exempel på ett land som har relativt gott om skog. Därför blir priset på varor som trä och papper relativt lågt. Sverige tjänar på att specialisera sig på varor som använder skogsråvara, exportera dessa till ett högre pris än vad man annars skulle få på hemmamarknaden och använda exportinkomsterna för att betala för import av varor som är relativt dyra att producera inom landet.

1.2 Utnyttjande av stordriftsfördelar och differentierad efterfrågan

Sveriges export av varor som använder skog och järnmalm är exempel på utrikeshandel som baseras på komparativa fördelar; Sverige har relativt gott om skog och järnmalm. Utnyttjande av komparativa fördelar förklarar emellertid bara en liten del av Sveriges utrikeshandel. Trots allt går mer än 80 procent av exporten till länder i Europa, Nordamerika och Asien, som har ett näringsliv som är ungefär lika effektivt som Sveriges och vilka har en liknande sammansättning av produktionsfaktorer – och kanske lika mycket av importen kommer från dessa länder.³ En stor del av denna handel förklaras inte av utnyttjande av komparativa fördelar, utan av utnyttjande av stordriftsfördelar i kombination med att hushåll och företag har en mycket differentierad efterfrågan; de föredrar varianter av en viss vara eller tjänst

³ Enligt den officiella statistiken kommer 90 procent av importen från dessa länder, men detta är sannolikt en överskattning. En del import till Sverige från andra världsdelar kommer via Rotterdam och andra hamnar och registreras oegentligt som import från bl a Nederländerna, Belgien och Tyskland.

som passar just deras behov.⁴ Det är omöjligt för ett litet land som Sverige att inom landet producera alla varor och tjänster som finns att köpa på världsmarknaden. Att utnyttja stordriftsfördelar ger lägre produktionskostnader och lägre priser. Detta gäller särskilt för länder med relativt små hemmamarknader. Svenska företag som Ericsson, SKF, Asea (numera ABB) och senare Ikea kunde växa sig stora genom att ha tillgång till världsmarknaden och kunna exploatera stordriftsfördelar. Tillgång till hela världsmarknadens utbud ökar nyttan för konsumenter genom att de kan välja varor och tjänster som bäst passar deras behov och smak. Analogt ökar företagets produktivitet genom att de kan välja insatsvaror och insatstjänster som bäst passar deras produktion och inte är hänvisade till det som produceras i Sverige.

1.3 Internationell konkurrens, kostnader, teknisk utveckling och tillväxt

En ytterligare vinst av utrikeshandel är att den skärper konkurrensen, vilket i sin tur pressar kostnader och priser och höjer kvaliteten. Kombinationen av starkare konkurrens och tillgång till en mycket större marknad än hemmamarknaden ger starkare incitament till teknisk utveckling och innovationer. Dessutom medför importen av varor och tjänster import av teknik som använts i produktionen. Detta bidrar till den inhemska teknikutvecklingen och därmed till den ekonomiska tillväxten. I slutändan leder det till allt bättre och billigare varor och tjänster och en högre materiell levnadsstandard.

Export har inget egenvärde; dess funktion är att betala för import. Tillgång till världsmarknaden ger länder möjligheter att utnyttja stordriftsfördelar och ger konsumenter och företag tillgång till ett brett utbud av varor och tjänster till låga priser. Större delen av Sveriges handel sker med andra utvecklade länder och kan förklaras med utnyttjande av stordriftsfördelar. En mindre del kan förklaras med att Sverige utnyttjar komparativa fördelar i att producera varor och tjänster, som baseras på naturtillgångar som skog och järnmalm och högt utbildad arbetskraft. Förutom vinster av att utnyttja stordriftsfördelar och komparativa fördelar ger utrikeshandeln vinster i form av ökad konkurrens, vilket ger lägre priser och högre kvalitet, starkare incitament till teknisk utveckling och innovationer samt del av den globala tekniska utvecklingen, vilket i sin tur ger högre tillväxt.

⁴ Lars Lundberg fann att 2/3 av Sveriges handel med de sex ursprungliga EU-länderna utgjordes av så kallad inombranschhandel (t.ex. handel med olika bilmodeller) och 1/3 av så kallad mellanbranschhandel 1984. Det har inte gjorts några liknande beräkningar sedan 1980-talet. Se Lundberg, Lars, Economic integration, inter- and intra-industry trade: The case of Sweden and the EC, Scandinavian Journal of Economics 94(3), 393-408, 1994.

2 Sveriges export och import av varor

År 2019 – före coronapandemin – var värdet av den totala exporten av varor och tjänster lika med 48 procent och värdet av importen 44 procent av BNP. Kvoten mellan exportvärdet (eller exportvärdet plus importvärdet) och BNP används ofta för att mäta ett lands utlandsberoende och dess förändring över tid och för jämförelser mellan olika länders utlandsberoende. Man bör dock vara medveten om att värdet av exporten är ett bruttovärde; i exporten ingår en hel del import (ungefär 50 procent av priset på en Volvo som satts samman i Sverige utgörs av kostnaden för importerade delar). Egentligen borde man använda förädlingsvärdet i exporten – exportens värde minus värdet av importerade varor och tjänster som ingår i exporten – i förhållande till BNP. BNP är nämligen summan av alla företags och den offentliga sektorns förädlingsvärden. Att jämföra BNP med exportvärdet innebär att man jämför en summa av förädlingsvärden som genererats inom landet med en summa som består av både inhemska förädlingsvärden och importvärden.⁵ Det gör att utrikeshandelsberoendet övervärderas. Som framgår nedan var 2018 bruttovärdet av exporten lika med 40 procent av BNP, medan förädlingsvärdet av exporten endast var 28 procent av BNP.

Över tid har tjänster kommit att utgöra en allt större del av export och import. Tjänsternas andel av exporten var ungefär 17 procent 1980 och 33 procent 2018 mätt med bruttovärden. Mätt med förädlingsvärden var tjänsternas andel av exporten drygt 50 procent 2018. Skillnaden beror på att det inhemska förädlingsvärdet i tjänster är högre än i varor.

⁵ Det åskådliggörs till exempel av Singapore, där exportens värde är ungefär 200 procent av BNP. Förädlingsvärdet i exporten är dock relativt litet. En stor del utgörs av varor som bara omlastats i Singapore eller råvaror som importerats och förädlats, som oljeprodukter och halvledare.

2.1 Sammansättningen av varuhandeln mätt med bruttovärde

Sammansättningen av Sveriges varuexport mätt med bruttovärde framgår av tabell 1.

Tabell 1. Export av varor 2020

	Miljoner kronor	Procentandelar
TOTALT	1 518 363	100,0
Skogsvaror	149 147	10,1
Trävaror	31 240	2,4
Pappersmassa	25 863	1,6
Papper	85 376	5,6
Mineralvaror	152 303	10,1
Järnmalm	24 347	2,0
Järn och stål	70 172	3,9
Övriga metaller	25 885	2,0
Kemivaror	214 560	15,5
Grundämnen, föreningar	20 398	1,3
Läkemedel	105 178	8,1
Plaster	35 510	2,3
Energivaror	103 725	4,9
Oljeprodukter	85 429	4,1
Verkstadsvaror	690 855	44,6
Metallarbeten	40 079	2,6
Maskiner	223 701	14,4
Elektronik, telekom	154 349	11,1
Vägfordon	224 709	13,4
Personbilar	113 108	7,4
Last- och dragbilar	32 472	1,7
Delar, tillbehör	64 697	3,4
Övriga transportmedel	12 596	0,6
Instrument, optiska varor	35 419	2,5
Övriga varor	207 774	14,8
Livsmedel, drycker, tobak	97 194	6,9
Tekovaror, skor	39 462	3,0
Möbler	20 499	1,4

Källa: SCB.

Som framgår av tabellen består Sveriges varuexport till 45 procent av verkstadsprodukter. De viktigaste är maskiner, vägfordon (bilar, lastbilar och fordonsdelar) samt elektronik och telekommunikationsutrustning. Skogsvaror (trä, massa och papper) och mineralvaror (järnmalm, järn och stål samt andra metaller) har vardera 10 procent av exporten, medan läkemedel har 8 procent.

Sammansättningen av Sveriges varuimport mätt med bruttovärde framgår av tabell 2.

Tabell 2. Import av varor 2020

	Miljoner kronor	Procentandelar
TOTALT	1 503 524	100,0
Skogsvaror	42 349	2,8
Mineralvaror	112 175	7,1
Järn och stål	50 020	2,9
Övriga metaller	21 929	1,4
Malmer, skrot	15 183	1,1
Kemivaror	185 428	13,3
Grundämnen, föreningar	38 584	2,7
Läkemedel	47 189	3,7
Plaster	36 030	2,4
Gummi, gummivaror	17 498	1,1
Energivaror	158 980	7,8
Råolja	76 790	3,8
Oljeprodukter	65 722	3,2
Verkstadsvaror	664 223	44,8
Metallarbeten	49 458	3,4
Maskiner	159 115	10,6
Elektronik, telekom	227 361	16,7
Vägfordon	174 275	10,9
Personbilar	81 479	5,4
Delar, tillbehör	61 316	3,6
Övriga transportmedel	16 888	0,6
Instrument, optiska varor	37 127	2,7
Övriga varor	340 368	24,1
Livsmedel, drycker, tobak	163 992	11,6
Tekovaror, skor	82 693	5,7
Möbler	25 035	1,8

Källa: SCB.

En jämförelse mellan tabell 1 och 2 visar på relativt små skillnader i andelar för olika produktgrupper. Verkstadsprodukter har samma andel av exporten och importen, och bland verkstadsprodukterna har de flesta undergrupper andelar av ungefär samma storleksordning. Med andra ord verkar specialisering som bygger på komparativa fördelar vara mycket liten på denna nivå. På fackspråk talar man om inombranschhandel i motsats till mellanbranschhandel; bilar byts mot bilar och maskiner mot maskiner. Däremot är handeln med råvarubaserade produkter ganska specialiserad. Sverige exporterar skogs- och mineralbaserade produkter och importerar råolja.

2.2 Sammansättningen av den totala exporten mätt med förädlingsvärde

Att använda bruttovärdet av export i förhållande till BNP som ett mått på exportberoende är som sagt missvisande, eftersom bruttovärdet är förädlingsvärde plus inköp av importerade råvaror samt insatsvaror och insatstjänster, medan BNP enbart består av inhemska förädlingsvärden. Den totala exportens bruttovärde i förhållande till BNP är cirka 40 procent, medan den totala exportens värde som förädlingsvärde är cirka 28 procent. Den senare siffran är ett mer rättvisande mått på Sveriges exportberoende. (Beräkningen är gjord på grundval av SCB:s input-output-tabell. Om beräkningen görs på grundval av SCB:s nationalräkenskaper är som angetts tidigare bruttoexporten som andel av BNP 48 procent.)

Tabell 3 visar värdet av produktion i olika branscher och sektorer mätt med brutto- respektive förädlingsvärden samt på samma sätt värdet av exporten mätt i brutto- och förädlingsvärden. Exempelvis producerar branschen raffinerade petroleumprodukter varor till ett värde av 126 miljarder kronor (första kolumnen), vilket utgör 1,4 procent av det totala bruttoproduktionsvärdet i ekonomin och inkluderar import av råolja. Sektorns förädlingsvärde är betydligt lägre – eller 7 miljarder (tredje kolumnen) – vilket utgör 0,2 procent av det totala förädlingsvärdet (fjärde kolumnen), det vill säga BNP. På samma sätt är bruttovärdet av sektorns export 93 miljarder (femte kolumnen) och förädlingsvärdet i exporten bara knappt 6 miljarder (sjunde kolumnen).

När det gäller exporten svarar varor räknat i bruttovärde för 73 procent och tjänster för 27 procent. (Om beräkningen görs på grundval av SCB:s nationalräkenskaper är andelarna 67 och 33 procent). Räknat i förädlingsvärde är motsvarande andelar 50 procent vardera för varor och tjänster. Med andra ord är Sverige lika beroende av tjänsteexporten som varuexporten när det gäller exportintäkter.

De varor som har de största andelarna av exporten är sådana som baseras på skog och malm, kemisk-tekniska produkter (petroleumprodukter, kemisk industri och läkemedel) samt maskiner och fordon. Detta gäller både räknat med brutto- och förädlingsvärden.

Tabell 3. Brutto- och förädlingsvärden för produktion och export av varor och tjänster 2018.

	Brutto- produktion Mkr	Andel %	Förädlings- värde	Andel %	Export brutto Mkr	Andel %	Export förädlingsvärde Mkr	Andel %
Jordbruk, skogs- bruk och fiske	187 638	2,1	70 315	1,6	8 004	0,4	28 358	2,3
Utvinning av mineral	51 136	0,6	28 341	0,6	18 709	1,0	19 266	1,6
Livsmedel	173 755	2,0	47 724	1,1	43 953	2,4	16 214	1,3
Textilvaror	12 915	0,1	5 150	0,1	6 398	0,4	3 270	0,3
Trävaror	106 275	1,2	25 356	0,6	35 811	2,0	13 466	1,1
Papper och pappersvaror	153 369	1,7	47 375	1,1	108 797	6,0	39 326	3,2
Grafisk produktion	18 773	0,2	7 731	0,2	674	0,0	2 970	0,2
Raffinerade petroleum- produkter	126 429	1,4	7 217	0,2	93 174	5,1	5 929	0,5
Kemikalier och kemiska produkter	87 245	1,0	30 761	0,7	58 168	3,2	24 912	2,0
Farmaceutiska basprodukter och läkemedel	80 862	0,9	35 277	0,8	55 418	3,1	26 152	2,1
Gummi- och plastvaror	52 280	0,6	17 721	0,4	33 268	1,8	13 477	1,1
Andra icke- metalliska mineraliska produkter	54 576	0,6	16 102	0,4	11 229	0,6	5 577	0,5
Stål och andra metaller	160 113	1,8	35 886	0,8	93 043	5,1	29 386	2,4
Metallvaror utom maskiner och apparater	151 145	1,7	57 731	1,3	46 545	2,6	33 738	2,7
Datorer, elektronik- varor och optik	48 416	0,5	24 675	0,5	30 951	1,7	18 547	1,5
Elapparatur	68 735	0,8	22 909	0,5	42 503	2,3	16 605	1,3
Övriga maskiner	225 110	2,5	93 581	2,1	161 714	8,9	71 994	5,8
Motorfordon, släpfordon och påhängsvagnar	390 642	4,4	112 732	2,5	246 128	13,6	85 118	6,9
Andra transportmedel	50 933	0,6	22 663	0,5	16 724	0,9	9 397	0,8
Möbler samt annan tillverkning	49 982	0,6	18 540	0,4	30 376	1,7	12 377	1,0
Handel*	820 385	9,2	451 555	10,1	183 243	10,1	149 248	12,0
Totalt varor plus handel	3 070 714	34,5	1 179 342	26,3	1 324 830	73,2	625 327	50,5
Totalt tjänster	5 826 187	65,5	3 307 028	73,7	485 084	26,8	614 001	49,5
Totalt	8 896 901	100,0	4 486 370	100,0	1 809 914	100,0	1 239 328	100,0

* Mindre företag exporterar ofta varor via handelsföretag (betecknas som "Handel" i tabellen). Förädlingsvärdet visar handelsföretagens förädlingsvärde. Varuproducenternas förädlingsvärde i de varor som handelsföretagen exporterar utgör en del av det exporterade förädlingsvärdet för respektive bransch eller näringsgren.

Källa: Beräkningar av Håkan Nordström baserade på SCB:s input-output-tabell

2.3 Varuhandelns fördelning mellan länder och regioner

Tabell 4 visar Sveriges viktigaste exportmarknader 2020 mätt med bruttovärden.

Tabell 4. Sveriges varuexport i bruttovärde till de tio främsta mottagarländerna, Europa och EU, 2020

	Miljoner kronor	Andel %
Totalt	1 427 673	100,0
Norge	152 170	10,7
Tyskland	151 335	10,6
USA	120 730	8,5
Danmark	108 253	7,6
Finland	100 634	7,0
Kina	78 328	5,5
Nederländerna	73 673	5,2
Storbritannien	73 438	5,1
Frankrike	58 333	4,1
Belgien	50 722	3,6
Europa	1 028 835	72,1
EU27_2020	744 504	52,1

Källa: SCB.

Europa som region dominerar stort; hit går 72 procent av exporten. Asien svarar för 13 procent och USA för 9 procent. Sverige exporterar i mycket liten utsträckning till Syd- och Centralamerika samt Afrika. Av enskilda länder är övriga nordiska länder, Tyskland och USA de största mottagarna. Kina, Nederländerna och Storbritannien har vardera ungefär 5 procent av svensk varuexport. Det är tydligt att geografiskt avstånd spelar en mycket stor roll för exporten av varor.

Tabell 5 visar de viktigaste mottagarländerna när det gäller den totala exporten mätt med förädlingsvärde. (Det går tyvärr inte att särskilja varor och tjänster när det gäller förädlingsvärdesberäkningarna.)

Tabell 5. Den totala exporten mätt med förädlingsvärde fördelad på de viktigaste mottagarländerna 2015

	Miljoner kronor	Andel %
USA	14 454,9	10,3
Norge	10 980,3	7,7
Tyskland	10 517,8	7,3
Kina	9 458,3	6,7
Storbritannien	8 753,1	6,3
Frankrike	7 170,5	5,0
Danmark	7 108,3	5,0
Finland	6 116,6	4,3
Nederländerna	4 113,0	2,7
Italien	3 748,1	2,7

Källa: OECD, TIVA databas.

En jämförelse mellan tabell 4 och 5 försvåras av att den förra avser varor och den senare både varor och tjänster. Det bör ändå noteras att USA är Sveriges viktigaste exportmarknad räknat i förädlingsvärde och att Norge och Tyskland är mindre betydelsefulla mätt i förädlingsvärde än i bruttovärde.

När det gäller varuimporten svarar Europa enligt tabell 6 för hela 85 procent. Siffran är dock överskattad beroende på att en del av importen från främst Belgien, Nederländerna och Tyskland egentligen härrör från länder utanför Europa. Därefter kommer Asien med 11 procent och USA med 3 procent.

Tabell 6. Sveriges varuimport från de tio största avsändarländerna, Europa och EU27, 2020

	Miljoner kronor	Andel %
Totalt	1 373 775	100,0
Tyskland	249 791	18,2
Nederländerna	135 183	9,8
Norge	132 006	9,6
Danmark	93 565	6,8
Kina	71 418	5,2
Polen	64 730	4,7
Finland	64 641	4,7
Belgien	60 843	4,4
Storbritannien	59 538	4,3
Frankrike	52 339	3,8
Europa	1 160 501	84,5
EU27	929 965	67,7

Källa: SCB.

2.4 Direkt och indirekt sysselsättning i varuexporterande företag i Sverige

Totalt sett och räknat i helårsarbeten är cirka 23 procent av arbetskraften direkt och indirekt sysselsatt med produktion för export. Det motsvarar cirka 1,2 miljoner helårsarbeten av totalt dryga 5 miljoner. Av antalet helårsarbeten i produktion för export är 64 procent anställda inom den varuproducerande sektorn och resterande 36 procent inom tjänstesektorn.

Sysselsättningens exportberoende räknat i direkta och indirekta helårsarbeten fördelad på olika branscher och sektorer framgår av tabell 7.

Tabell 7. Helårsarbeten per bransch eller sektor, 2018

	Totalt i sektorn	Export	Export direkt	Export indirekt
Jordbruk, skogsbruk och fiske	140 147	51 394	6 741	44 652
Utvinning av mineral	10 343	7 031	3 784	3 247
Livsmedel	55 524	18 864	14 045	4 818
Textilvaror	8 202	5 208	4 063	1 145
Trävaror	36 158	19 203	12 184	7 019
Papper och pappersvaror	31 122	25 835	22 078	3 757
Grafisk produktion	11 954	4 593	429	4 163
Raffinerade petroleumprodukter	3 431	2 819	2 529	290
Kemikalier och kemiska produkter	20 057	16 244	13 372	2 871
Farmaceutiska basprodukter och läkemedel	12 800	9 489	8 772	717
Gummi- och plastvaror	22 945	17 450	14 601	2 849
Andra icke-metalliska mineraliska produkter	21 551	7 464	4 434	3 030
Stål- och metallframställning	30 715	25 152	17 849	7 303
Metallvaror utom maskiner och apparater	81 080	47 383	24 969	22 414
Datorer, elektronikvaror och optik	18 378	13 814	11 749	2 065
Elapparatur	25 605	18 559	15 833	2 726
Övriga maskiner	82 080	63 146	58 964	4 181
Motorfordon, släpfordon och påhängsvagnar	75 779	57 216	47 745	9 471
Andra transportmedel	17 052	7 070	5 599	1 471
Möbler samt annan tillverkning	26 105	17 427	15 865	1 562
Reparation och installation	21 754	9 896	1 536	8 359
El, gas, värme och kyla	31 715	7 743	2 881	4 862
Vatten, avloppsrening och avfallshantering	30 400	10 454	1 732	8 722
Byggverksamhet	397 118	31 007	4 595	26 413
Handel, reparation av motorfordon	643 259	194 840	131 260	63 580
Transport och magasinering	263 211	89 938	26 968	62 970
Hotell- och restaurangverksamhet	187 173	21 953	1 552	20 400
Informations- och kommunikationsverksamhet	196 887	81 011	49 510	31 501
Finans- och försäkringsverksamhet	83 215	23 694	13 764	9 930
Fastighetsverksamhet	92 219	12 313	531	11 782
Verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik	329 368	128 590	55 786	72 804
Uthyrning, fastighetsservice och resetjänster	269 919	92 382	17 491	74 891
Offentlig förvaltning och försvar	283 027	16 170	3 518	12 651
Utbildning	470 354	9 478	2 691	6 787
Vård och omsorg, sociala tjänster	845 730	8 589	3 180	5 408
Kultur, nöje och fritid	102 822	9 120	2 275	6 845
Annan serviceverksamhet	112 418	9 833	1 065	8 768
Förvärvsarbete i hushåll	7 214	6	6	0
Totalt	5 098 831	1 192 378*	625 946	566 424

* Tredje kolumnen visar antalet helårsarbeten som producerar för export i branschen eller sektorn, fjärde kolumnen bidraget till antalet helårsarbeten för export i resten av ekonomin när branschens eller sektorns varor eller tjänster används som insats i andra branschens eller sektorers export. Summorna i tredje och fjärde kolumnen summerar till summan i andra kolumnen.

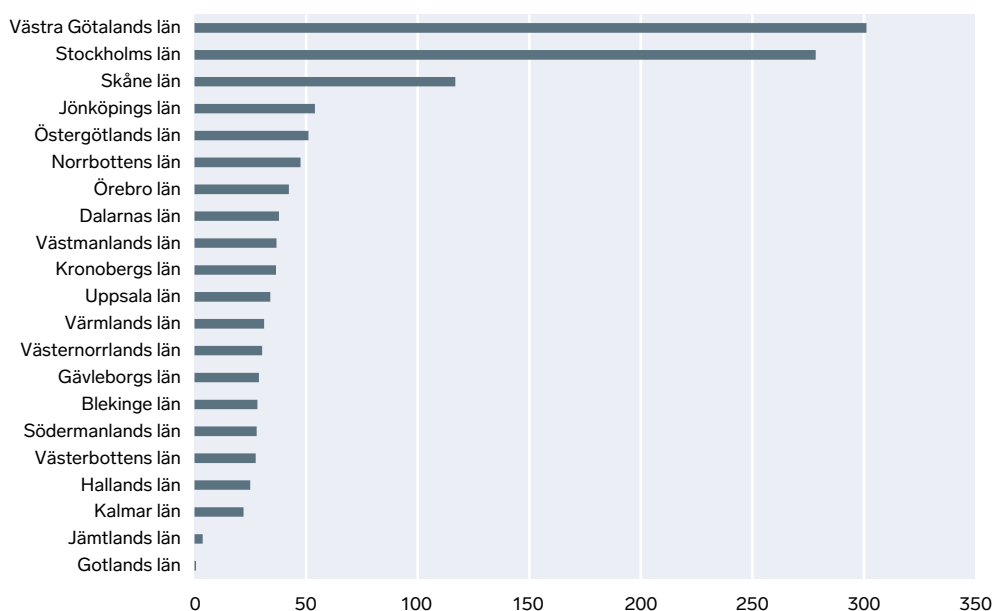
Källa: Beräkningar av Håkan Nordström

De branscher som har det största antalet sysselsatta för export sammanfaller med de branscher som bidrar mest till exporten: maskiner, fordon och partihandel (företags varuexport via handelsföretag) bland de varuproducerande branscherna samt transporter, konsulttjänster och turismrelaterade tjänster i Sverige i tjänstesektorn.

2.5 Regionala skillnader i exportberoende

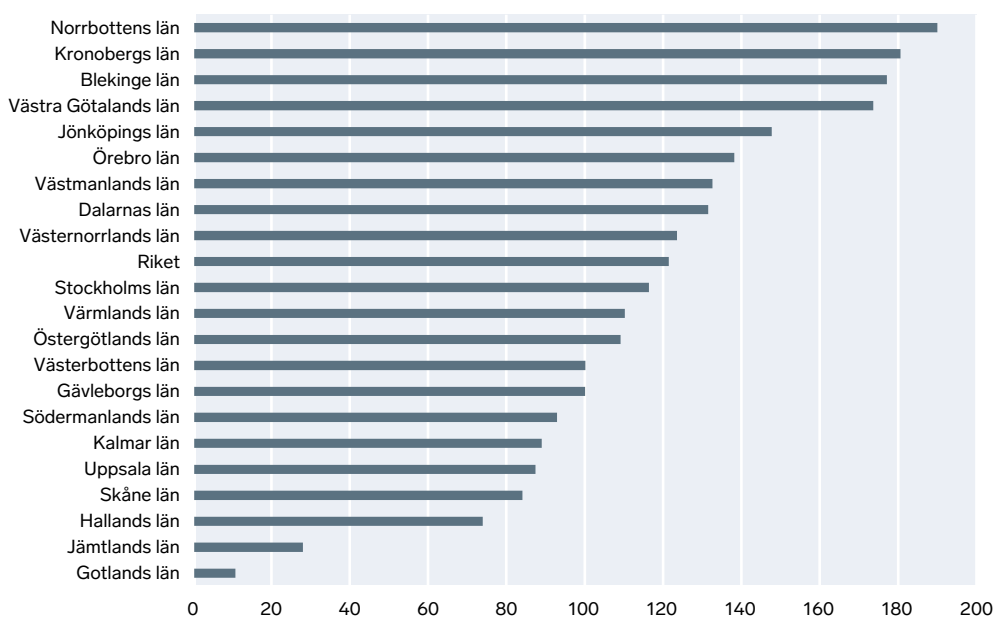
De regionala skillnaderna är stora när det gäller varuexport. Västra Götalands och Stockholms län (regioner) dominerar stort, som framgår av figur 1.

Figur 1. Varuexportvärde fördelat på arbetsställe och län, miljarder kronor 2020



Källa: Tillväxtverket.

När varuexporten justeras med hänsyn till befolkningen i respektive län blir skillnaderna mindre; se figur 2.

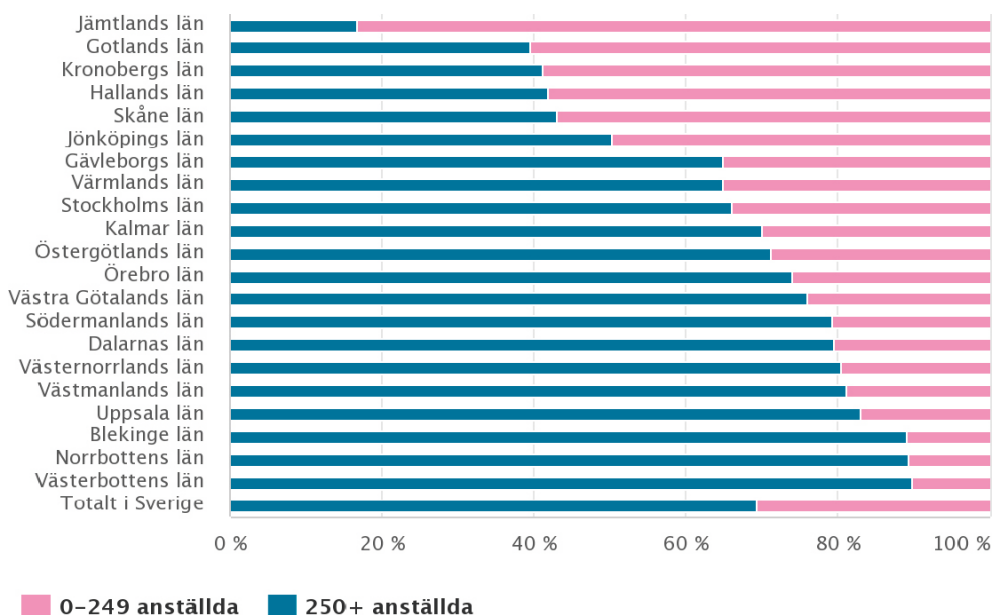
Figur 2. Varuexportvärde per invånare fördelat på arbetsställe och län, tusen kronor 2020

Källa: Tillväxtverket.

Exportvärdet per capita som visas i figur 2 ger en mer rättvisande bild av exportindustrins regionala betydelse. Exportindustrin betyder mycket för glesbefolkade län som Norrbotten, Kronoberg och Blekinge. Däremot betyder den relativt litet för Halland och Jämtland, och mycket litet för Gotland.

Företag med fler än 250 anställda svarar för ungefär 70 procent av varuexporten; se figur 3. Andelen av exporten som kommer från större företag – med fler än 500 anställda – är högst i de tre län som har den högsta varuexporten per capita, nämligen Blekinge, Västerbotten och Norrbotten. Dessa län är mest beroende av större exportföretag, som Volvo Cars i Blekinge, Boliden i Västerbotten och LKAB och SSAB i Norrbotten. Samma tre län är också mest beroende av medelstora företag med mellan 250 och 500 anställda; se figur 5. Jämtland är mest beroende av mindre företag – med upp till 250 anställda – följt av Gotland, följt av Skåne, Småland och Halland.

Figur 3. Andel av varuexportvärdet i olika län som kommer från små och medelstora företag (0–249 anställda) respektive stora företag (250 anställda eller fler), 2018

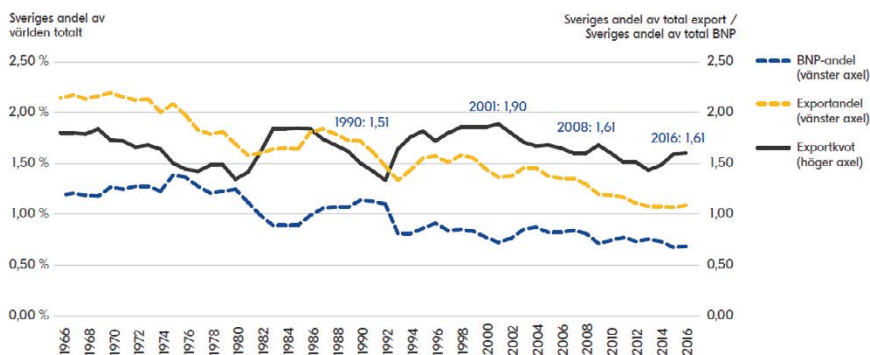


Källa: Tillväxtverket

2.6 Sveriges andel av världshandeln och konkurrenskraft

Sveriges andel av världshandeln har successivt minskat sedan början av 1970-talet. Detta har ibland tolkats som ett utslag av avtagande svensk konkurrenskraft över lång tid. I början av 1970-talet var Sveriges andel av världsexporten drygt 2 procent, medan den nu är drygt 1 procent; se den streckade gula linjen i figur 4.

Figur 4. Sveriges andel av världsexporten och BNP samt Sveriges exportkvot relativt världens exportkvot, 1966–2006



Källa: Sverige i EU, Kommerskollegium 2019

Halveringen av exportandelen motsvaras emellertid av ett fall i BNP-andelen, från cirka 1,4 procent till cirka 0,7 procent; se den streckade blå linjen. Förhållandet mellan exportandelen och BNP-andelen har följaktligen varit mer eller mindre konstant; se den heldragna svarta linjen. Man kan tolka utvecklingen som att fallet i världsexportandel beror på att världsekonomin vuxit i snabbare takt än svensk ekonomi och att Sveriges konkurrenskraft varit oförändrad. Det är inte förvånande att Sverige som ett utvecklat industriland haft en relativt låg tillväxt, eftersom länder på en lägre utvecklingsnivå kan importera teknologi och teknik och på så sätt hinna ikapp de utvecklade länderna. Jämförelsen i figur 6 borde göras med länder på samma utvecklingsnivå för att några mer säkra slutsatser ska kunna dras.

Internationell konkurrenskraft är inte ett entydigt begrepp. I dagligt tal menar man med ett konkurrenskraftigt pris att en vara eller tjänst säljs för ett lägre pris än jämförbara produkter. OECD beräknar internationell konkurrenskraft för länder genom att jämföra priserna mellan leverantörer från olika länder i en viss valuta för en viss produktkategori på marknaden i ett visst land.⁶ Exempelvis kan priset i kronor för tyska bilar på den svenska marknaden jämföras med priset för bilar från alla andra länder inklusive Sverige på den svenska marknaden. (Priserna vägs med varje lands andel av den svenska bilmarknaden.) Detta innebär att internationell konkurrenskraft beror på en rad olika faktorer: effektivitet i produktionen (produktiviteten) som påverkar priset, kvalitet i vid bemärkelse (hållbarhet, tekniska egenskaper, estetik m.m.) och växelkurserna. Konkurrenskraften ökar med högre produktivitet, vilket kan sänka priserna, med högre kvalitet med oförändrat pris samt med lägre pris på landets valuta. En lägre värderad krona ger exportörer mer betalt i kronor vid givna priser i utländsk valuta och gör importen dyrare, vilket gynnar importkonkurrerande företag.

Den nominella växelkursen mellan två länder bestäms i sin tur till stor del av den förväntade avkastningen på finansiella tillgångar i respektive valuta. Så mycket som 98 procent av omsättningen på världens valutamarknader härrör från köp och försäljning av finansiella tillgångar.

På kort sikt innebär en försvagning av växelkursen att konkurrenskraften stärks. Men på längre sikt tenderar detta att öka löner och andra kostnader genom att exportföretagen kan betala högre löner och importen blir dyrare. Det är den reala växelkursen – som justerar den nominella växelkursen för skillnader i prisnivå – som avgör konkurrenskraften. Man kan definiera den reala växelkursen som en jämförelse av priset på en korg av varor och tjänster i hemlandet med priset på samma korg i ett annat land uttryckt i samma valuta. En lägre nominell växelkurs gör den inhemska korgen billigare, men en högre prisnivå gör den dyrare.

⁶ Mattine Durand and Claude Giorno, Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation, OECD, 1990.

På längre sikt tenderar inhemska faktorer som stärker konkurrenskraften, en större produktivitetsökning eller lägre förväntad inflationstakt än i konkurrentländer, att neutraliseras av en starkare nominell växelkurs och vice versa. Den reala växelkursen tenderar alltså att vara konstant.⁷ Anledningen är att en förstärkning av konkurrenskraften tenderar att ge ett överskott i bytesbalansen. Detta tenderar i sin tur att ge ett överskottsutbud på utländsk valuta från exportörerna, vilket leder till en förstärkning av den nominella växelkursen. Detta är dock långt ifrån givet, särskilt inte på kort sikt, eftersom den nominella växelkursen i hög grad styrs av finansiellt motiverade flöden mellan olika valutor.

Ekonomisk politik spelar också en roll för inflationstakten och därmed för den nominella växelkursens utveckling. Inflationstakten i Sverige bestäms till viss del av penning- och finanspolitiken. Riksbanken och riksdagen har alltså inflytande över konkurrenskraften på kortare sikt. Erfarenheterna från det senast decenniet är att inflytandet är begränsat; trots en mycket expansiv penningpolitik har inflationen varit betydligt lägre än Riksbankens mål.

OECD mäter som sagt konkurrenskraft genom att jämföra priser i en gemensam valuta. Ett lägre pris än konkurrenterna från andra länder innebär en starkare konkurrenskraft när det gäller den aktuella varan eller varugruppen. Man kan aggregera denna definition på konkurrenskraft till att gälla priset på ett lands hela export i förhållande till priset på hela dess import, det vill säga landets bytesförhållande eller *terms of trade*. Bytesförhållandet är viktigt eftersom det säger något om hur mycket export som ett land behöver betala för en viss mängd import. Ju mindre, desto bättre.

Bytesförhållandet bestäms på lång sikt av två (reala) faktorer: produktivitetsutvecklingen i förhållande till omvärlden och de relativa världsmarknadspriserna. Om priserna på viktiga svenska exportvaror som papper, läkemedel eller fordon faller relativt priserna på importen eller om produktiviteten skulle falla i förhållande till omvärlden betyder det att vi måste betala mer för importen; vi har blivit fattigare.

På kortare sikt – som i och för sig kan handla om år – bestäms bytesförhållandet även av monetära faktorer: den nominella växelkursen och den relativa pris- och kostnadsutvecklingen.⁸ Men som sagts ovan tenderar förändringar i den nominella växelkursen att neutraliseras av förändringar i den relativa pris- och kostnadsutvecklingen och tvärtom, så att den reala växelkursen förblir mer eller mindre konstant på lång sikt.⁹

⁷ Teori och empiri utvecklas i Ken Froot och Kenneth Rogoff, *Perspectives on PPP and Long-Run Real Exchange Rates* i Grossman och Rogoff (red.), *Handbook of International Economics Vol. 3*, Elsevier, 1995. Se även Riksbanken, "Kronans trendmässiga utveckling" i Penningpolitisk rapport, juli 2019.

⁸ För ett fokus på kortsiktiga faktorer, se rapporterna från Svenskt Näringsliv: Sverige i en ny omvärld, juni 2018, och Lönens inverkan på Sveriges internationella konkurrenskraft, maj 2019.

⁹ Slutsatsen modereras av den så kallade Balassa-Samuelson-effekten. Priset på tjänster relativt varor är högre i utvecklade än i utvecklingsländer därför att produktivtetsökningen är högre i varu- än i tjänsteproduktion. Det medför att den reala växelkursen tenderar att vara högre i utvecklade länder. Det betyder också att den reala växelkursen tenderar att stärkas över tid när ett land har relativt hög tillväxt.

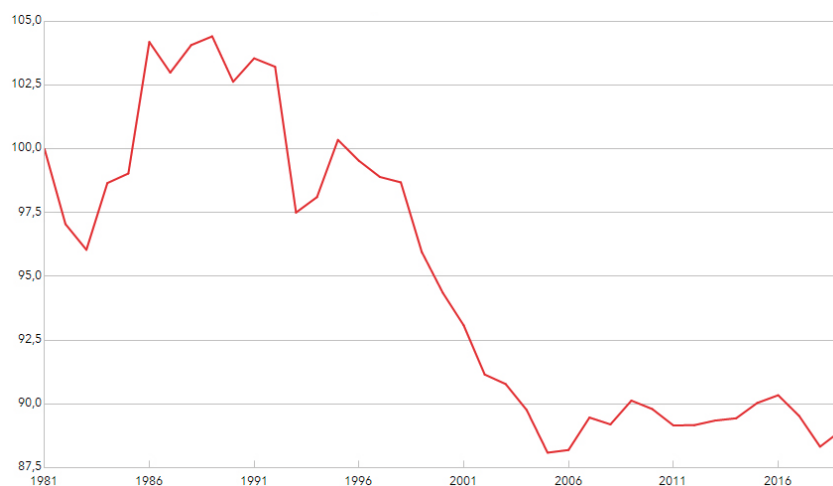
Insikten om att lönekostnadsutvecklingen är avgörande för konkurrenskraften på kortare sikt är manifesterad i det så kallade industriavtalet mellan arbetsgivarorganisationerna inom industrin och deras motparter (utom Svenska Pappersindustriarbetareförbundet), som är styrande för lönebildningen på arbetsmarknaden. Avtalet stipulerar att industrin är löneledande för hela arbetsmarknaden och att löneökningar ska sättas så att konkurrenskraften stärks, det vill säga så att lönekostnadsutvecklingen inte överstiger den i Sveriges viktigaste konkurrentländer.

Sammanfattningsvis bestäms Sveriges konkurrenskraft på kort sikt av bland annat den nominella växelkursen och lönekostnadsutvecklingen i förhållande till de viktigaste konkurrentländerna, och på lång sikt av produktivitsutvecklingen. Produktivitsutvecklingen beror i sin tur på forskning och utveckling, innovationer samt entreprenörskap i Sverige och på den tekniska utvecklingen i andra länder som tenderar att spridas över nationsgränserna.

2.7 Utvecklingen av Sveriges bytesvillkor för varor

En starkare internationell konkurrenskraft innebär således att ett land får ett bättre bytesförhållande, det vill säga mer import per enhet export. Utvecklingen av bytesförhållandet visas av utvecklingen av exportpriserna i förhållande till importpriserna. Det saknas prisindex som täcker all export respektive import; de index som finns täcker enbart varor. Figur 5 visar bytesförhållandet för varor sedan 1981.

Figur 5. Exportprisindex/importprisindex 1981–2020



Källa: SCB och Ekonomifakta

Svängningarna i bytesförhållandet mellan 1981 och 1992 beror på en devalvering 1982, en relativt hög inflation i slutet av 1980-talet och övergången till rörlig växelkurs 1992 som medförde att kronan föll i värde. Sveriges bytesförhållande försämrades med ungefär 10 procent mellan 1996 och 2005. Högre priser på olja, oljeprodukter och andra råvaror kan nästan helt förklara försämringen i bytesförhållandet.¹⁰ Efter 2005 har bytesförhållandet varit mer eller mindre konstant. Frånsett försämringen 1996–2005 finns det således ingenting som tyder på en trendmässig försämring av bytesförhållandet under de senaste 40 åren.

Utrikeshandelsberoendet brukar mätas som exportvärdet i förhållande till BNP. Det ger ett överdrivet intryck, eftersom exportvärdet inkluderar import medan BNP inte gör det. Exportvärdet motsvarar 40 procent av BNP, medan exportvärdet minus dess import-innehåll motsvarar 28 procent. Sedan 1980 har tjänsternas andel av totala exporten fördubblats från 17 till 33 procent i bruttovärde. Mätt med förädlingsvärde svarar tjänster i dag för 50 procent av exporten beroende på att varor innehåller mer import än tjänster. Räknat i årsarbeten är 23 procent av de arbetande – motsvarande 1,2 miljoner årsarbeten – sysselsatta med att producera varor och tjänster för export.

Räknat per invånare har Blekinge, Norrbotten och Västerbotten flest sysselsatta i produktion av exportvaror, och de är mest beroende av stora exportföretag. Lägst antal sysselsatta per invånare har Gotland, Jämtland och Halland. Gotland och Jämtland är också mest beroende av mindre företag. När det gäller tjänsteexporten har storstadslänen och Kronobergs län flest anställda per invånare.

Sveriges viktigaste exportvaror är skogsvaror (trä, massa och papper), mineralvaror (malm, järn, andra metaller och stål), kemivaror (grundämnen, plast och läkemedel) samt verkstadsprodukter (maskiner, fordon och elektronik). De viktigaste importvarorna är kemivaror, energivaror och verkstadsprodukter (maskiner, fordon och elektronik). Verkstadsprodukter svarar för cirka 45 procent av både varuexport och varuimport. Drygt 70 procent av varuexporten går till Europa och ungefär 80 procent av importen kommer därifrån.

Sveriges världsmarknadsandel av varuhandeln har halverats sedan 1970-talet, till drygt 1 procent. Det sammanfaller med att Sveriges BNP-andel också har halverats. Sveriges konkurrenskraft på lång sikt – exportpriser i förhållande till importpriser – har dock varit praktiskt taget konstant under samma tid. Långsiktigt beror konkurrenskraften på produktivitetens utvecklingen i förhållande till konkurrentländerna och på utvecklingen av relativa exportpriser och importpriser på världsmarknaden. Kortsiktigt spelar den nominella växelkursen och lönekostnadsutvecklingen i förhållande till de viktigaste konkurrentländerna den största rollen.

¹⁰ Det svenska bytesförhållandets utveckling åren 1998–2012, fördjupning i Konjunkturläget juni 2013, Konjunkturinstitutet.

3. Sveriges export och import av tjänster

Ett utmärkande drag i ekonomins strukturomvandling i Sverige och även internationellt är att tjänster svarar för en allt större del av BNP och utrikeshandel. År 1980 svarade tjänsteproduktionen i Sverige – inklusive den offentliga sektorn – för cirka 62 procent av BNP och år 2019 – före coronapandemin – för cirka 74 procent.¹¹ Tjänsternas andel av exporten har under samma tid ökat från cirka 15 procent till cirka 33 procent mätt med bruttovärde. Mätt med förädlingsvärde är tjänsteinnehållet i exporten hela 50 procent.

3.1 Ökat tjänsteinnehåll i BNP och utrikeshandel

Den så kallade tjänstefieringen förklaras av flera faktorer. För det första läggs en allt större del av själva tillverkningen av varor i länder med lägre löner. Ett typiskt exempel är konfektionsindustrin. Mycket litet av själva sömnaden finns numera kvar i Sverige. Den har flyttat till låglöneländer som Bangladesh, Indien och Vietnam. Kvar i Sverige finns forskning och utveckling, design, logistik, marknadsföring och distribution. IT-revolutionen, sjunkande kostnader för långväga varutransporter och handelsliberalisering har gjort det möjligt att stycka upp tillverkningen i olika delar mellan olika länder och världsdelar i så kallade *globala värdekedjor*. De kunskapsintensiva delarna – oftast tjänster av olika slag – läggs i Sverige, medan de arbetskraftsintensiva delarna – tillverkning och sammansättning – läggs i låglöneländer. Om uppdelningen görs inom samma företag men i olika länder talar man om *offshoring*. Om en del av tillverkningen i stället flyttas till ett annat företag talar man om *outsourcing*. Specialiseringen mellan länder sker enligt komparativa fördelar.¹² Sverige och andra höginkomstländer har relativt gott om humankapital och relativt ont om lågutbildad arbetskraft, och specialiserar sig därför på kunskapsintensiva och högteknologiska delar av den globala värdekedjan med högt förädlingsvärde.

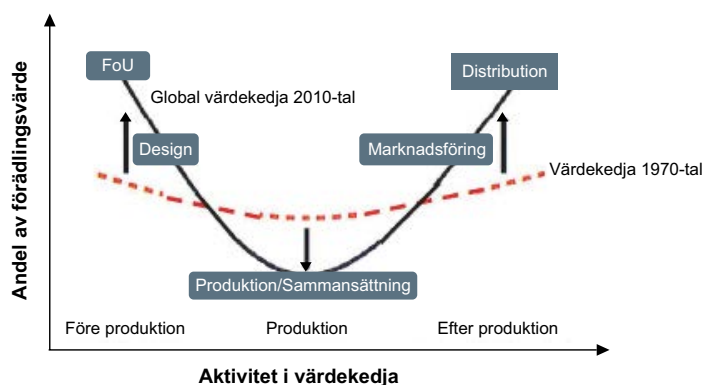
Figur 6 åskådliggör en typisk global värdekedja och vilket förädlingsvärde som de olika aktiviteterna i värdekedjan har. Produktion och sammansättning har det lägsta förädlingsvärdet, och det är dessa aktiviteter som utlokaliseras till låglöneländer. Aktiviteterna utmärks av rutin och upprepning och kräver i allmänhet inte

¹¹ SCB, Nationalräkenskaperna.

¹² Komparativa fördelar bör inte förväxlas med konkurrensfördelar på företagsnivå, så kallad *competitive advantage*. De flesta företag besitter något mer eller mindre unikt och företagsspecifikt, t.ex. ett varumärke, ett patent eller informell kunskap, som ger det en fördel mot konkurrenterna. Sådana fördelar behöver inte sammanfalla med landets komparativa fördelar. IKEA:s konkurrensfördelar ligger i varumärket och platta paket och baseras inte på kvalificerad arbetskraft och avancerad teknik, dvs. Sveriges komparativa fördelar. Företagets konkurrensfördelar behöver alltså inte sammanfalla med landets komparativa fördelar.

så hög utbildning av arbetskraften. Övriga delar – forskning och utveckling, design, marknadsföring och distribution – har högre förädlingsvärde och kräver i allmänhet högre utbildning. Dessa aktiviteter ligger ofta kvar i höglöneländer. Figuren åskådliggör också att skillnaderna i förädlingsvärde mellan produktion och sammansättning å ena sidan och övriga aktiviteter å andra sidan har ökat sedan 1970-talet, vilket stärker incitamenten för att lägga aktiviteter med lågt förädlingsvärde i låglöneländer och aktiviteter med högt förädlingsvärde i höglöneländer.

Figur 6. Förädlingsvärden i den globala värdekedjan, 2010-talet jämfört med 1970-talet



Källa: OECD Observer, 2013, återgiven i Tillväxtanalys, Svenska koncerner med dotterbolag utomlands, 2018

En annan förklaring till den ökade tjänstefieringen är att tjänsteproduktionen i många företags verksamhet ökar i förhållande till varuproduktionen. Ett bra exempel är Ericsson. För några decennier sedan var telekom en fråga om att producera och sälja elektromekaniska telefonväxlar. I dag är det fråga om mycket mer forskning och utveckling, mjukvaruproduktion och skötsel av operatörernas nät. Som nämnts tidigare utgörs mer än hälften av Ericssons försäljning i dag av tjänster av olika slag.¹³ Ofta beror alltså det ökade tjänsteinnehållet i försäljningen på att det finns en naturlig koppling mellan produkt och tjänster och att tjänsternas värde ökar när produkterna blir alltmer högteknologiska. (SCB omklassificerade 2017 Ericsson från varu- till tjänsteproducerande företag.)

En tredje förklaring är att kostnaden för att producera tjänster kontinuerligt har stigit relativt kostnaden för att producera varor. Det ändrade relativpriset mellan tjänster och varor registreras som en ökad andel tjänster i BNP och utrikeshandel. Detta ska inte tolkas som att volymen tjänster har ökat i förhållande till volymen varor, utan som en högre värdering av tjänster relativt varor.

Slutligen kan det ökade tjänsteinnehållet i BNP och utrikeshandel förklaras av att varuproducerande företag i stor utsträckning har övergått till att köpa tjänster som tidigare producerades inom företagen – exempelvis ekonomifunktioner, fastighets-skötsel, IT-verksamhet och marknadsföring – från utomstående företag (outsourcing). Det som tidigare felaktigt registrerades som varuproduktion registreras nu mer rättvisande som tjänsteproduktion.

¹³ Ericsson, Årsredovisning 2018.

3.2 Tjänstehandels sammansättning

Tabell 8 visar Sveriges export och import av tjänster mätt med bruttovärden år 2020 fördelad på olika branscher och slag av tjänster. Det saknas uppgifter om tjänstehandeln mätt med förädlingsvärden fördelad på samma kategorier som i tabell 8. I tabell 7 finns en annan kategoriindelning som visar exporten av tjänster i förädlingsvärden.

Tabell 8. Export och import av tjänster mätt med bruttovärde, 2020

	Export mkr	Andel %	Import mkr	Andel %
1. Bearbetning av varor	11 320	2	14 026	2
2. Underhålls- och reparationstjänster av varor	3 103	5	3 606	1
3. Transporter	72 108	11	80 700	13
4. Resor	40 284	6	56 845	9
5. Byggtjänster	4 623	1	12 961	2
6. Försäkringar	7 686	1	6 078	1
7. Finansiella tjänster	35 459	6	17 431	3
8. Avgifter för immateriella rättigheter	77 046	12	84 526	13
9. Tele-, data- och informationstjänster	140 309	22	99 421	16
10. Övriga affärstjänster	182 747	25	238 321	38
11. Personliga tjänster, kultur m.m.	52 178	8	12 693	2
12. Övriga offentliga varor och tjänster	5 432	1	2 275	0
Tjänstehandel, totalt	632 295	100	628 884	100

Källa: SCB

Några slag av tjänster dominerar både i export och import: transporter, avgifter för användning av immateriella rättigheter, tele-, data- och informationstjänster samt övriga affärstjänster (konsulttjänster inom en rad olika områden). Noterbart är att Sverige är nettoexportör av tele-, data- och informationstjänster med cirka 40 miljarder kronor 2020. Ställningen som nettoexportör är relativt ny; vid millennieskiftet var handeln på detta område balanserad. Sannolikt beror större delen på Ericssons omvandling och omklassificering till tjänsteexportör. Noterbart är också att Sverige är en stor nettoexportör av finansiella tjänster och stor nettoimportör av konsulttjänster. Totalt sett balanserar exporten och importen av tjänster.

3.3 Tjänstehandels fördelning på länder och regioner

Tabell 9 visar de viktigaste mottagar- och avsändarländerna när det gäller tjänstehandeln mätt med bruttovärden. (Motsvarande statistik när det gäller förädlingsvärden saknas.)

Tabell 9. Tjänstehandeln mätt med bruttovärde fördelad mellan de största mottagar- och avsändarländerna 2019

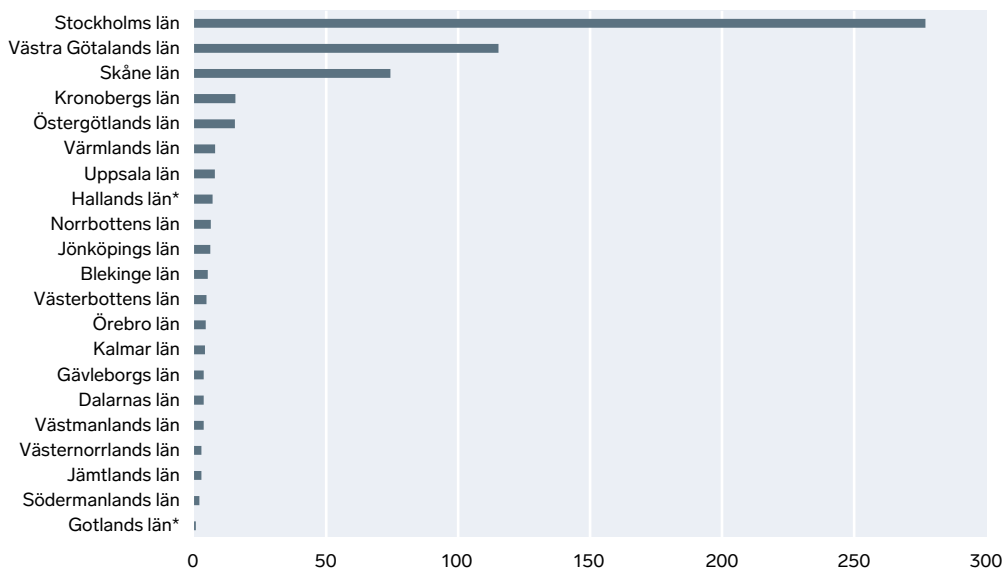
	Export mkr	Andel %	Import mkr	Andel %
Tyskland	45 859	6	68 301	10
Danmark	44 992	6	50 744	7
Finland	49 348	7	38 401	5
Frankrike	24 705	3	25 932	4
Irland	23 366	3	32 368	5
Nederländerna	21 923	3	39 585	6
EU27	301 999	41	387 637	55
Storbritannien	73 570	10	84 593	12
Schweiz	39 249	5	12 699	2
Norge	82 104	11	41 671	6
USA	72 839	10	81 240	12
Kina (Asien)	19 846	3	13 775	2
Världen utom EU27	428 246	59	316 852	45
Världen totalt (exkl. Sverige)	730 245		704 489	

Källa: SCB

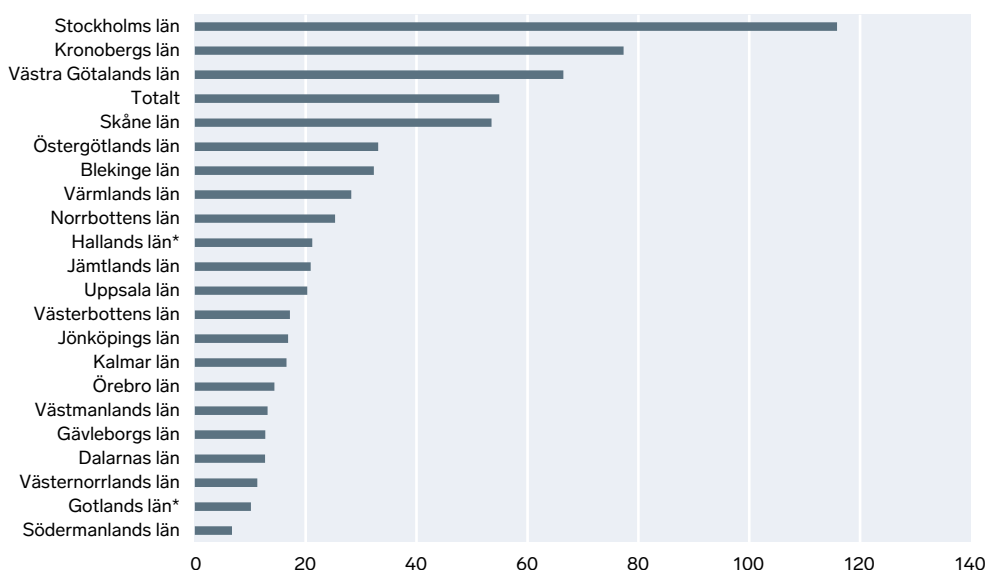
Liksom när det gäller varuhandeln dominerar Europa. De största handelspartnerna är Storbritannien och USA, följda av Norge. Det bör noteras att Sverige är nettoimportör i förhållande till EU men nettoexportör till resten av världen.

3.4 Tjänsteproduktionens och tjänsteexportens regionfördelning

Figur 7 och 8 visar fördelningen av tjänsteexporten mellan olika län (regioner) i bruttovärden respektive bruttovärden per invånare.

Figur 7. Tjänsteexportvärde fördelat på arbetsställe och län, miljarder kronor, 2018

Källa: Tillväxtverket.

Figur 8. Tjänsteexportvärde per invånare fördelat på arbetsställe och län, miljarder kronor, 2018

Källa: Tillväxtverket.

I absoluta mått dominerar storstadslänen tjänsteexporten stort. Per invånare modifieras dock bilden, även om storstadslänen fortfarande dominerar. Kronobergs län kommer på andra plats som tjänsteexportör per invånare, före Västra Götaland och Skåne.

3.5 Tjänstehandels fördelning på olika leveranssätt

I motsats till varor går tjänster inte att ta på och ofta går konsumtionen inte att skilja geografiskt från produktionen. Det allmänna avtalet om handel med tjänster (GATS, General Agreement on Trade in Services), ett särskilt avtal inom ramen för Världshandelsorganisationen till vilket 164 länder är anslutna, skiljer på fyra olika leveranssätt (*modes of supply*):

Leveranssätt 1: Gränsöverskridande. Användaren i land A mottar tjänster från land B via telekommunikation eller post. Detta är undantaget till regeln om geografisk koppling mellan produktion och konsumtion. Det kan röra sig om konsulttjänster, medicinsk rådgivning, distansundervisning eller arkitekturritningar.

Leveranssätt 2: Konsumtion i utlandet. Exempel är turism, läkarvård eller utbildning utomlands.

Leveranssätt 3: Kommersiell närvaro. Tjänsten tillhandahålls på plats utomlands av ett dotterbolag, en utländsk representant eller liknande, eller av ett oberoende utländskt företag (bank, hotell, byggföretag etc.).

Leveranssätt 4: Tjänsten tillhandahålls på plats utomlands av fysiska personer som tillfälligt befinner sig på plats, antingen på uppdrag av tjänsteexportören eller som exportörens anställda (exempelvis byggnadsarbetare, sjukvårdspersonal eller konsulter).

Det finns ännu ingen officiell statistik på tjänsteexport och tjänsteimport uppdelad på leveranssätt. Eurostat har dock nyligen publicerat preliminära beräkningar på försök för EU:s medlemsstater avseende 2017. Tabell 10 visar resultatet för Sveriges del.

Tabell 10. Sveriges export och import av tjänster fördelad på leveranssätt, procentandelar, 2017

	Leveranssätt 1	Leveranssätt 2	Leveranssätt 3	Leveranssätt 4
Export	27	5	65	3
Import	27	7	62	4

Källa: Services trade by modes of supply, Eurostat, mars 2020.

Exporten och importen balanserar ungefär inom varje kategori. Det helt dominerande leveranssättet är leveranssätt 3, leverans på plats av det exporterande företaget genom dotterföretag eller annat företag i konsumtionslandet. Leveranssätt 1, gränsöverskridande handel med tjänster, är också viktigt. Leveranssätt 2 och 4 spelar en förhållandevis liten roll.

3.6 Tjänstefiering av varuproducerande företags försäljning och export

När en kund köper en produkt av ett varuproducerande företag ingår ofta olika tjänster i köpet. Det kan vara fråga om skriftlig information om produkten och dess användning, rådgivning per telefon och utbildning av den personal som ska använda produkten. Tjänsteinnehållet i det paket av tjänster och varor som många företag säljer har över tid ökat; man talar om tjänstefiering (*industrial servitization*). Ericsson, som gått från att vara ett varuproducerande till ett tjänsteproducerande företag, är ett tydligt exempel. Grovt sett kan man urskilja fyra affärsmodeller:¹⁴

1. Basservice, exempelvis kostnads- och intäktsanalys, kundsupport per telefon, skriven information om och utbildning i handhavande.
2. Underhållsservice, exempelvis underhåll och produktuppgradering.
3. Forskning och utveckling, exempelvis problemanalys och prototyputveckling.
4. Funktionella tjänster, exempelvis skötsel av kundens operativa verksamhet. Exempel är Ericssons skötsel av kunders telekomnät.

För leverantörens del ger tjänsterna flera fördelar. En fördel är att intäkterna genereras inte bara vid själva försäljningen av produkten, utan kanske under produktens hela livstid. Det ger leverantören en jämnare och säkrare intäktsström över olika konjunkturen. En annan fördel – kanske den främsta – är att tjänsterna bidrar till att utforma ett paket av produkter och tjänster som särskiljer leverantörens utbud från konkurrenternas och binder kunderna hårdare till leverantören.

¹⁴ Vinit Parida, David Rönnerberg Sjödin, Joakim Wincent och Marko Kohtamäki, A Survey Study of the Transitioning towards High-Value Industrial Product-Services, *Procedia CIRP* 16, 176–180, 2014

Det finns ett samband mellan produkternas teknologiska komplexitet och nivå å ena sidan och behovet av stödtjänster till kunden å den andra. Många av de stora svenska exportföretagen ligger vid den tekniska fronten och det är naturligt att tjänstedelen av deras försäljning ökar. Båda delarna, högteknologiska produkter och kvalificerade tjänster, är ett utslag av Sveriges komparativa fördelar.

Tjänstefieringen av industrin är inte enbart ett svenskt fenomen; en liknande utveckling kan ses i alla avancerade industriländer.¹⁵ Sverige ligger dock längst fram av EU-länderna enligt en rapport av Kommerskollegium.¹⁶ I rapporten vägs tre olika mått på tjänstefiering samman: andelen av kostnaderna som består av inköpta tjänster, andelen av försäljningen som består av tjänster och andelen anställda som producerar tjänster. På andra och tredje plats efter Sverige finns Finland och Nederländerna.

Flera faktorer ligger bakom tjänsternas allt större andel av utrikeshandeln. Varuproducerande företag i höglöneländer har lagt de delar av produktionsprocessen som fordrar relativt mycket lågutbildad arbetskraft – produktion och sammansättning – i låglöneländer. Kvar blir de delar som kräver relativt mycket högutbildad arbetskraft – forskning och utveckling, design och marknadsföring. Den tekniska utvecklingen gör samtidigt att kostnaderna för tjänsteproduktion ökar relativt kostnaderna för ren varuproduktion. Dessutom ökar avancerad teknik behovet av kompletterande tjänster; man talar om en tjänstefiering av produktionen. Slutligen köper företagen in tjänster i stället för att producera dem själva. Det gör att en del av det som tidigare klassificerats som varuproduktion nu klassificeras som tjänsteproduktion.

Affärstjänster, IT- och kommunikationstjänster, licensavgifter och transporter är de viktigast tjänsterna både i export och import. Sverige nettoimporterar affärstjänster och nettoexporterar IT- och kommunikationstjänster. Det vanligaste leveranssättet är genom dotterbolag eller andra bolag på plats, det näst vanligaste att tjänsterna produceras i Sverige och konsumeras i mottagarlandet (exempelvis IT- och kommunikationstjänster).

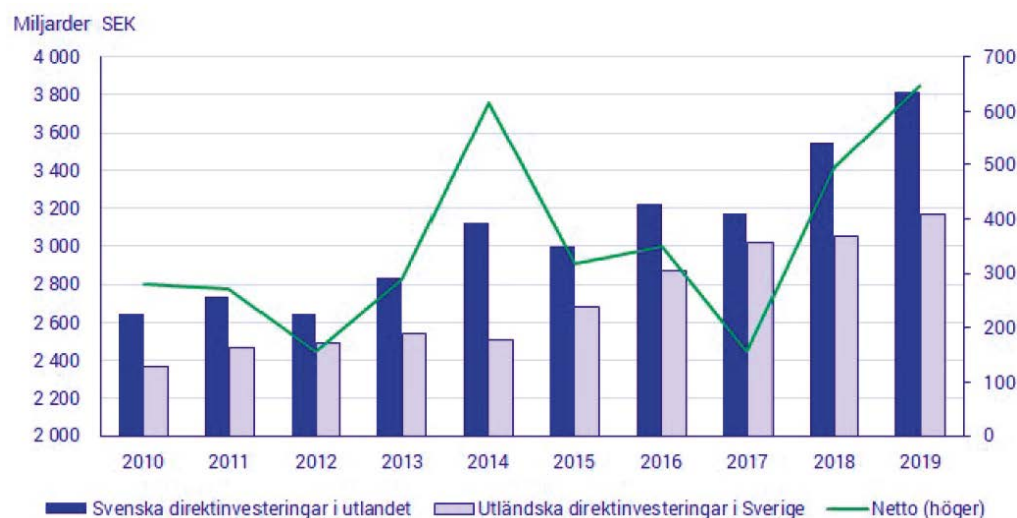
¹⁵ Den starka kopplingen mellan tjänster och varor i globala värdekedjor beskrivs i Sebastien Miroudot, *Services and Manufacturing in Global Value Chains: Is the Distinction Obsolete?* Asian Development Bank Institute, March 2019.

¹⁶ *The Servicification of EU Industry*, Kommerskollegium 2016. Rapporten innehåller exempel på tjänstefieringen i svenska företag.

4. Svenska direktinvesteringar i utlandet och utländska direktinvesteringar i Sverige

Svenska företag beräknades ha direktinvesteringstillgångar i utlandet värda 3 800 miljarder kronor 2019. Utländska direktinvesteringstillgångar i Sverige uppgick samtidigt till knappt 3 200 miljarder kronor; se figur 9. Figuren visar att tillgångarna ökat kraftigt sedan 2010.

Figur 9. Svenska direktinvesteringstillgångar i utlandet och utländska direktinvesteringstillgångar i Sverige, 2010–2019



Källa: SCB

En direktinvestering innebär att ett företag direkt eller indirekt kontrollerar 10 procent eller mer av rösttalet i ett företag eller en kommersiell fastighet i ett annat land. Tillgångarna består av totalt eget kapital och nettot av finansiella fordringar och skulder samt direktägda kommersiella fastigheter.

4.1 Motiv till direktinvesteringar

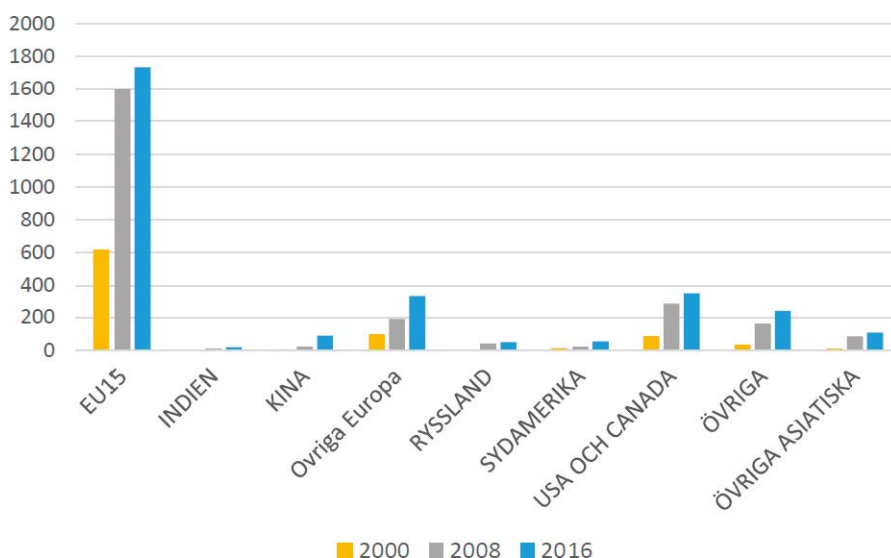
Det finns flera motiv till att företag direktinvesterar utomlands:

1. Säkrare tillgång till naturresurser, exempelvis genom investeringar i gruvor, oljefyndigheter eller jordbruksmark. Detta har historiskt varit ett viktigt motiv för direktinvesteringar men är mindre viktigt i dag. Exempel är oljebolag som investerar i oljeutvinning utomlands, eller livsmedelsföretag som investerar i plantager i tropiska områden. Man kallar denna typ av investeringar för vertikala därför att verksamheterna i olika länder avser olika steg i produktionsprocessen. Här finns ett komplementärt förhållande mellan direktinvesteringar och export: ökad tillgång till och import av råvara ger ökad export av färdigvara.
2. Ersättning av export av färdigvaror med direktinvesteringar, och sluttillverkning och försäljning på plats. Motivet kan vara lokal anpassning, att landets konsumenter föredrar att köpa inhemskt tillverkade varor, handelshinder för import av färdigvaror eller växelkursvariationer. Exempel är sammansättning av bilar och lastbilar, som kan motiveras av lokal anpassning (Volvo Groups lastbilsproduktion i USA), handelshinder för färdiga produkter (Scantias produktion i Brasilien) och växelkursvariationer (Volvo Cars produktion i USA). I dessa fall är direktinvesteringar och export från Sverige substitut.
3. Utnyttjande av ett starkt varumärke, vilket kan bero på hög igenkänning, kvalitet eller tekniska fördelar, i kombination med behov av lokal närvaro. Ett exempel är Ikea. Ikea tjänar också på att gemensamma centrala funktioner ger företaget så kallade *economies of scope* (förutom att global försäljning ger stordriftsfördelar i produktionen). I detta fall talar man om horisontella investeringar; man investerar i samma steg i produktionsprocessen (distribution och försäljning). Här är direktinvesteringar och export substitut.
4. Kostnadsfördelar i form av låga löner. Ett exempel är bilsäkerhetsföretaget Autoliv, som flyttat den arbetskrävande tillverkningen av bilbälten till sin anläggning i Estland och tillverkning av gasgeneratorer till sina anläggningar i Rumänien och Ryssland.
5. Företagsköp för att komma över teknologi, komplettera företagets utbud av varor och tjänster, eliminera konkurrens eller för att få en ny eller större marknad. Exempel när det gäller teknologi är Ericssons köp av Nortels portfölj om 6 000 patent och patentansökningar. Exempel när det gäller komplettering av utbudet är Sandviks köp av DSI Underground, specialiserat på mark- och tunnelförstärkning i gruvor. Exempel när det gäller att minska konkurrensen är Astra Zenecas köp av det amerikanska läkemedelsbolaget Alexion Pharmaceuticals. Exempel när det gäller marknadsexpansion är Storytels köp av Kitab Sawti, den största ljudbokstjänsten i arabisk-talande länder. Och till sist är Assa Abloys expansion på världsmarknaden genom uppköp av en rad låsföretag i olika länder exempel på när det gäller att minska konkurrensen.
6. Lokal närvaro är nödvändig för vissa varor och tjänster. Det kan vara fråga om service, kringtjänster, anpassning av varan eller tjänsten till den lokala marknaden samt att vissa tjänster bara kan produceras på plats (leveranssätt 3). Exempel är Ericsson och Volvo Group (lastvagnar m.m.) som finns i 180 respektive 190 länder, samt Skanska som finns i tio länder i Europa och i USA.

4.2 Svenska direktinvesteringar i utlandet

Figur 10 ger en bild av hur svenska direktinvesteringar i utlandet fördelar sig mellan olika regioner.

Figur 10. Svenska direktinvesteringstillgångar i olika regioner, miljarder kronor



Källa: Andreas Poldahl, Exportens konsekvenser för svenska direktinvesteringar, SCB

Det är slående att den allra största delen av svenska direktinvesteringar i utlandet finns i den västeuropeiska delen av EU (EU-15) och dessutom att den kraftigaste expansionen sedan millennieskiftet skett här. Sannolikt har den gemensamma marknaden, som underlättat investeringar över gränserna inom EU, bidragit till detta. Troligen är det mestadels fråga om horisontella investeringar. En kraftig expansion har även skett i övriga Europa, det vill säga i Central- och Östeuropa samt i Norge, men på en mycket lägre nivå. Även här spelar troligen den gemensamma marknaden en roll, men också låga löner i de nyare EU-länderna. Stocken av investeringar i Kina har också ökat mycket, men ligger på en relativt låg nivå.

4.3 Samband mellan direktinvesteringar i utlandet och export från Sverige

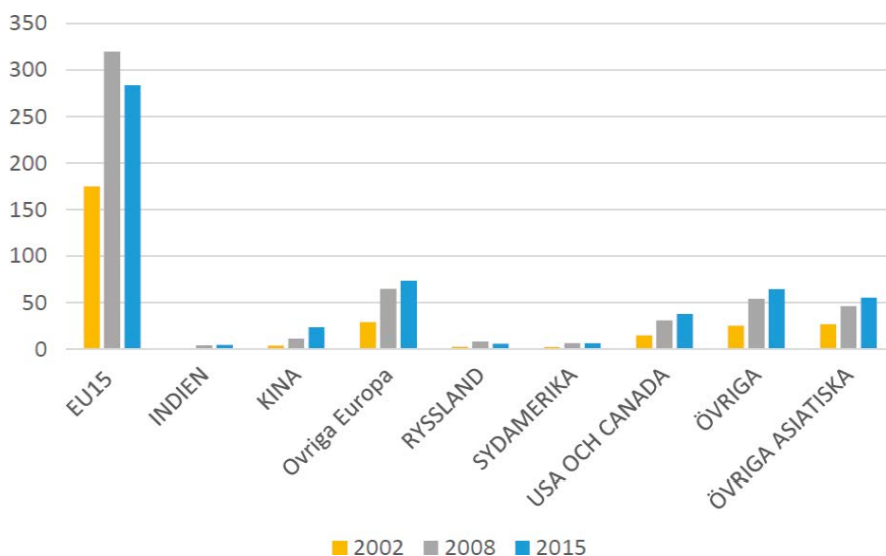
En direktinvestering kan ske i form av uppköp av ett existerande företag eller nyetablering i utlandet. Investeringen gör att det investerande företaget ofta kan öka sin försäljning i landet ifråga av varor eller tjänster som producerats i Sverige. Investeringen leder alltså ofta till ökad export och sannolikt till ökad sysselsättning i Sverige.

När direktinvesteringen i stället sker genom att en del av verksamheten i Sverige flyttas till ett annat land behöver detta inte nödvändigtvis medföra minskad export från och lägre sysselsättning i Sverige. Direktinvesteringen kan vara ett led i en omstrukturering som till exempel innebär att sammansättningen flyttas samtidigt som tillverkningen av delar och halvfabrikat ökar, så att exporten och sysselsättningen är oförändrad

eller till och med ökar. Omstruktureringen kan också innebära att delar av produktionen flyttas till låglöneländer för att företaget ska kunna överleva. Kvar i Sverige blir höga lönader som sysslar med forskning och utveckling, design och företagsledning. I så fall framstår omstruktureringen som ett bättre alternativ än nedläggning.

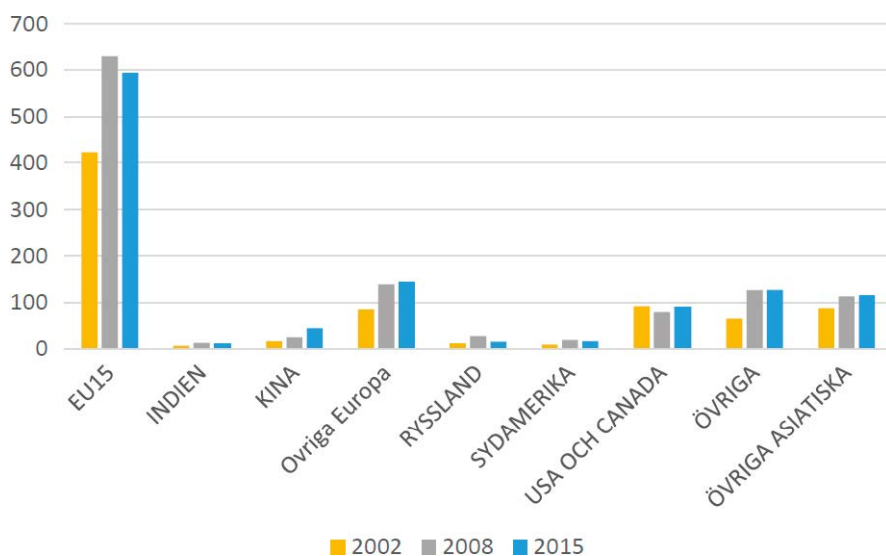
Figur 11 och 12 visar hur exporten av insatsvaror respektive färdigvaror till olika länder och regioner har utvecklats sedan millennieskiftet. Detta kan jämföras med hur stocken av direktinvesteringar har utvecklats i samma regioner och länder som visas i figur 9.

Figur 11. Export av insatsvaror till olika länder och regioner, miljarder kronor i fasta priser



Källa: Andreas Poldahl, Exportens konsekvenser för svenska direktinvesteringar, SCB

Figur 12. Export av varor till olika länder och regioner, miljarder kronor i fasta priser



Källa: Andreas Poldahl, Exportens konsekvenser för svenska direktinvesteringar, SCB

Det framgår klart att det finns ett positivt samband mellan stocken av direktinvesteringar i de regioner och länder där de ökat mest – EU-15, övriga Europa och Kina – och exporten till dessa regioner. Ökade investeringar har skett samtidigt med ökad export, med undantag för att exporten till EU-15 minskade något mellan 2008 och 2015 samtidigt som direktinvesteringsstocken ökade något. Däremot skedde en kraftig ökning av investeringsstocken och exporten mellan 2000 och 2008. Sammantaget indikerar figur 10, 11 och 12 att ökade direktinvesteringar inte har skett på bekostnad av minskad varuexport; tvärtom förefaller ökade direktinvesteringar ha bidragit till ökad varuexport på aggregerad nivå. Detta bekräftas också av en statistisk analys av de data som ligger till grund för figurerna. Det positiva sambandet mellan direktinvesteringar och export av såväl insatsvaror som total varuexport är statistiskt säkerställt.¹⁷

4.4 Omsättning i svenska dotterbolag utomlands

År 2018 sålde svenska dotterbolag varor och tjänster på sina respektive marknader utanför Sverige för sammanlagt 3 713 miljarder kronor. Det betyder att den svenska verksamheten svarade för 38 procent av omsättningen i svenska koncerner med dotterbolag utomlands och den utländska för återstående 62 procent; se tabell 11.¹⁸ Av omsättningen i Sverige avser en del export. Det innebär att försäljningen i och till utlandet svarar för en mycket stor del av de största företagens omsättning.

Ett annat sätt att se på saken är att sätta denna försäljning i relation till exporten, och då ser vi att försäljningen via dotterbolag är en viktigare kanal att nå kunderna: endast 37 procent av försäljningen sker via export och resterande 63 procent sker genom att vara på plats. Hur företagen når sina kunder är dock väldigt olika för olika länder. Hela 80 procent av allt svenska företag säljer i USA säljs via dotterbolagen, där spelar exporten en relativt liten roll. I Kina däremot, som är det enda låglönelandet bland de stora etableringsländerna, sker ungefär hälften av försäljningen via dotterbolag och hälften via export.¹⁹

¹⁷ Andreas Poldahl, Exportens konsekvenser för svenska direktinvesteringar, SCB

¹⁸ Tillväxtanalys, Svenska koncerner med dotterbolag utomlands, 2020

¹⁹ Detta bygger på handelsstatistik från Kommerskollegiums årsrapport 2019 där export för 2018 av såväl varor som tjänster ingår. Denna siffra har sedan satts i relation till försäljningen via dotterbolag

Tabell 11. Omsättning, svenska koncerners dotterbolag utomlands, miljoner kronor 2018

Etableringsland	Omsättning mkr	
	2018	2017
EU 15 (exkl. Sverige)	1 527 068	1 357 930
EU 28 (exkl. Sverige)	1 822 358	1 572 746
OECD (exkl. Sverige)	3 043 941	2 717 622
USA	699 463	652 159
Tyskland	353 622	312 461
Norge	274 075	214 810
Storbritannien	216 461	188 528
Finland	211 502	172 361
Kina	186 163	186 806
Danmark	179 501	130 963
Frankrike	153 889	172 132
Nederländerna	113 530	95 341
Italien	93 688	87 667

Anmärkning: Med svensk koncern menas att svenska ägare har minst 50 procent av rösträtten. Det innebär att exempelvis Ikea och Volvo Cars inte ingår, vilket gör att siffrorna på sätt och vis kan ses som en underskattning av "svenska" företags försäljning utomlands. Statistiken grundas på årsredovisningar och en digital enkät. Observera att definitionen av svenska koncerner inte säger något om ägandet i dotterbolagen, medan definitionen av en utlandsinvestering är att minst 10 procent av aktierna har svenska ägare.

Källa: Tillväxtanalys, Svenska koncerner med dotterbolag utomlands, 2020

Det framgår av tabellen att övriga EU svarade för ungefär hälften av de utländska dotterbolagens omsättning och OECD-länder för hela 82 procent. Detta är en återspeglning av att det mesta av stocken av direktinvesteringar finns i utvecklade länder, liksom att större delen av utrikeshandeln sker med Europa.

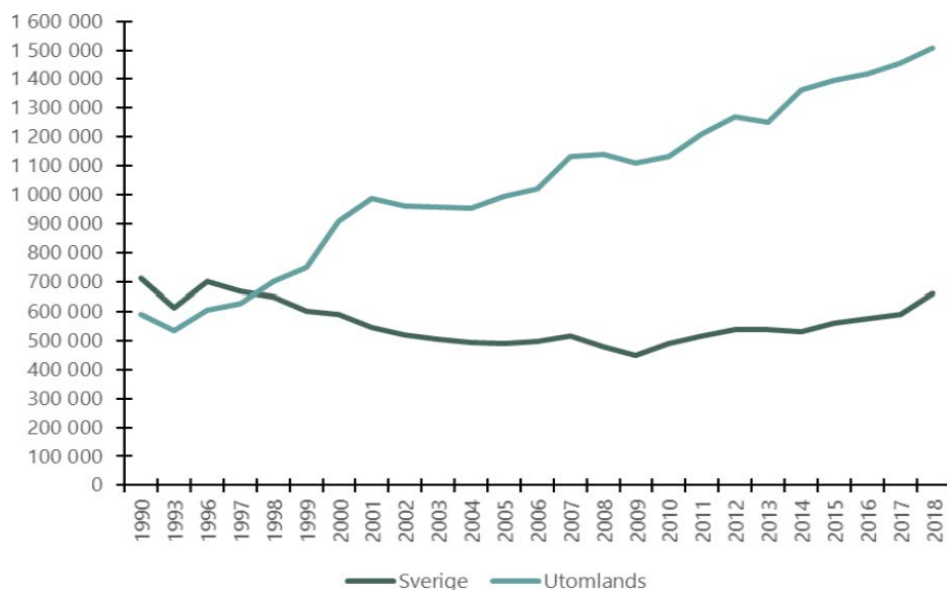
4.5 Samband mellan direktinvesteringar i utlandet och sysselsättning i Sverige

Figur 13 visar utvecklingen av antalet sysselsatta i Sverige och utomlands i svenska multinationella företag 1990–2018. Som framgår minskade sysselsättningen i Sverige trendmässigt 1990–2009, från cirka 700 000 till cirka 500 000 anställda. Därefter har sysselsättningen ökat till 680 000 år 2018. Samtidigt har sysselsättningen i företagens utländska delar ökat mycket kraftigt, från 600 000 till 1,5 miljoner.

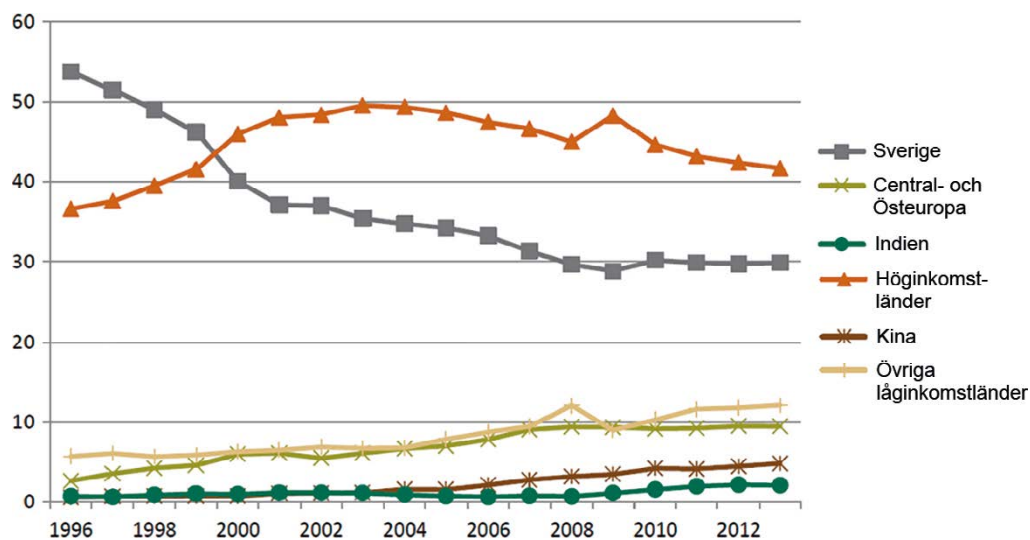
Det betyder att 31 procent av de svenska multinationella företagens anställda fanns i Sverige och hela 69 procent utomlands 2018.

Figur 14 visar hur stor andel av svenska multinationella företags anställda som finns i Sverige, andra höginkomstländer samt några olika låginkomstländer 1996–2013. Den svenska andelen har sjunkit från drygt 50 till 30 procent. I slutet av 1990-talet ökade framförallt andelen i andra höginkomstländer, men därefter ökade andelarna i låginkomstländer. Svenska koncerner har i dag drygt 100 000 sysselsatta i Kina.²⁰

²⁰ Tillväxtanalys, Svenska koncerner med dotterbolag utomlands, 2020

Figur 13. Antal anställda i svenska multinationella storföretag i Sverige och utomlands, 1990–2018

Källa: Tillväxtanalys, Svenska koncerner med dotterbolag utomlands, 2020

Figur 14. Anställda i svenska multinationella företag i Sverige, andra höginkomstländer och vissa låginkomstländer, 1996–2013, procentandelar

Anmärkning: Ikea och Volvo Cars är registrerade utomlands och räknas därför inte med i statistiken. Om Ikea räknades som svensk koncern skulle andelen anställda i dotterbolag utomlands vara högre och andelen anställda i Sverige lägre.

Källa: Tillväxtanalys, PM 2016:19

En viktig fråga är om den absoluta och andelsmässiga ökningen av anställda utomlands har skett på bekostnad av antalet anställda i Sverige. Figur 13 visar att antalet anställda i Sverige i svenska multinationella företag har varit mer eller mindre konstant sett över perioden 1996–2017, samtidigt som antalet anställda utomlands i företagen ökat kraftigt. Internationellt finns en omfattande empirisk forskning om sambandet. En rapport från Institutet för tillväxtpolitiska studier 2007 innehåller en diskussion om teori och empiri.²¹ Där refereras till en översikt av den internationella forskningen fram till millennieskiftet, som drar slutsatsen att det inte finns något klart samband; det vill säga sambandet är varken positivt eller negativt. Samma slutsats dras för Sverige, men forskningen är av relativt gammalt datum. En svårighet som denna forskning har att brottas med är att samma faktorer som driver utvecklingen av företagen i Sverige också kan driva deras utveckling utomlands. Det är därför svårt att fastställa ett orsakssamband som går från utvecklingen i Sverige till utvecklingen utomlands. Figur 13 tycks bekräfta forskningens slutsats på totalnivån. Vi ser dock att sambandet mellan export från Sverige och direktinvesteringar utomlands är positivt, vilket snarare tyder på att även sysselsättningssambandet är positivt.

Man bör i en analys av sambandet mellan sysselsättningen i Sverige och utomlands fråga sig vad alternativet till expansionen utomlands är. Sannolikt stärker utlandsexpansionen företagens konkurrenskraft – de är trots allt vinstdrivna – medan deras konkurrenskraft utan samma expansion hade försvagats, vilket i sin tur skulle kunna ha lett till minskad sysselsättning i Sverige.

Myndigheten Tillväxtanalys har studerat sysselsättningseffekterna i Sverige för arbetskraft med olika utbildningsnivå vid utlokalisering av verksamheter i svenska multinationella företag till utlandet.²² När det gäller tillverkningsindustri finns ett statistiskt säkerställt negativt samband mellan antalet lågutbildade anställda i Sverige och i låginkomstländer, det vill säga antalet lågutbildade anställda ökar i låginkomstländer samtidigt som antalet minskar i Sverige. Det förefaller således som om lågutbildade i låginkomstländer ersätter lågutbildade i Sverige. När det gäller tjänsteproduktion finns ett positivt samband mellan antalet högutbildade anställda i Sverige och i andra höginkomstländer. Här förefaller det alltså som om sysselsättning i Sverige av högutbildade är ett komplement till högutbildade anställda i andra höginkomstländer.

²¹ Pär Hansson, Patrik Karpaty, Markus Lindvert Lars Lundberg, Andreas Poldahl och Lihong Yun, Svenskt näringsliv i en globaliserad värld. Effekter av internationaliseringen på produktivitet och sysselsättning, ITPS A2007:004.

²² Tillväxtanalys, PM 2016:19.

4.6 Utländska direktinvesteringstillgångar i Sverige

Tabell 12 visar värdet av stocken av utländska direktinvesteringar i Sverige 2019. Direktinvesteringar från andra EU-länder dominerar fullständigt med en andel på 75 procent, följda av investeringar från europeiska länder utanför EU och investeringar från Nordamerika. Svenska direktinvesteringar i utlandet i respektive region visas som jämförelse.

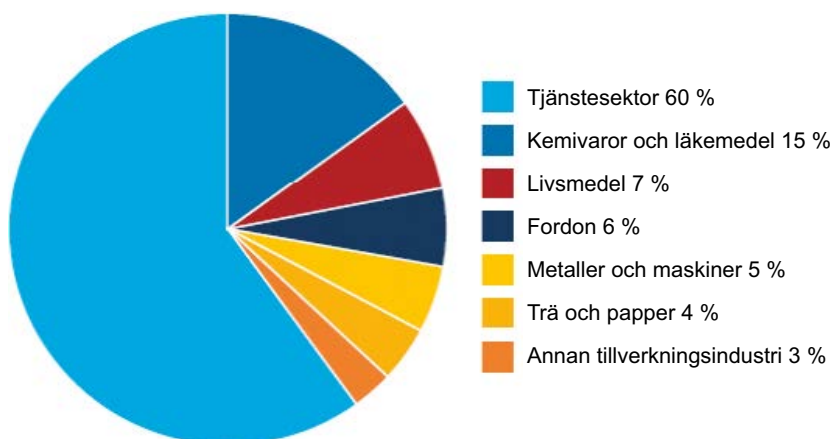
Tabell 12. Utländska direktinvesteringstillgångar i Sverige och svenska direktinvesteringstillgångar i utlandet, miljarder kronor 2019

	Utländska direktinvesteringstillgångar i Sverige	Svenska direktinvesteringstillgångar i utlandet
EU-28	2 393	2 250
Övriga Europa	363	463
Asien	141	290
Nord- och Centralamerika	261	654
Övriga	12	160
Totalt	3 170	3 817

Källa: SCB

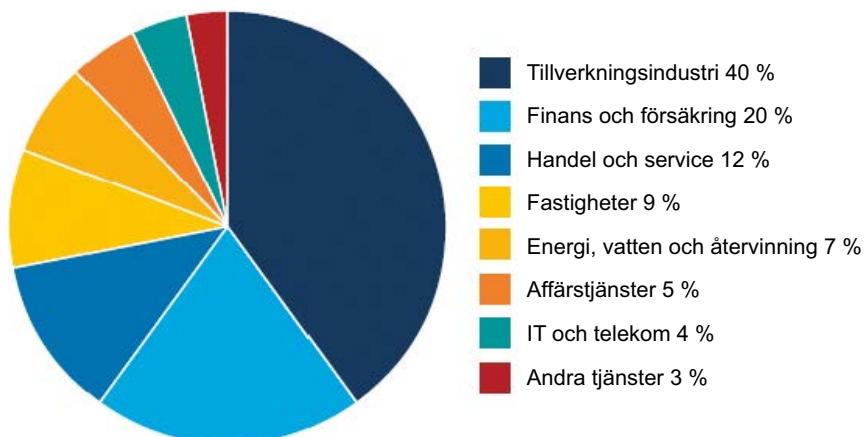
Figur 15 och 16 visar branschfördelningen inom tillverkningsindustrin respektive servicesektorn. De utländska investeringstillgångarna i Sverige fördelar sig med 40 procent i tillverkningsindustrin och 60 procent i servicesektorn. Figur 15 visar att läkemedels- och kemisk industri har dragit till sig mest utländska investeringar inom tillverkningsindustrin, medan figur 16 visar att den finansiella sektorn, detaljhandeln och fastighetssektorn har dragit till sig mest investeringar i servicesektorn.

Figur 15. Andelar av utländska investeringstillgångar i servicesektorn och i olika delar av tillverkningsindustrin, 2018



Källa: Business Sweden

Figur 16. Andelar av utländska investeringstillgångar i tillverkningsindustrin och i olika delar av tjänstesektorn, 2018

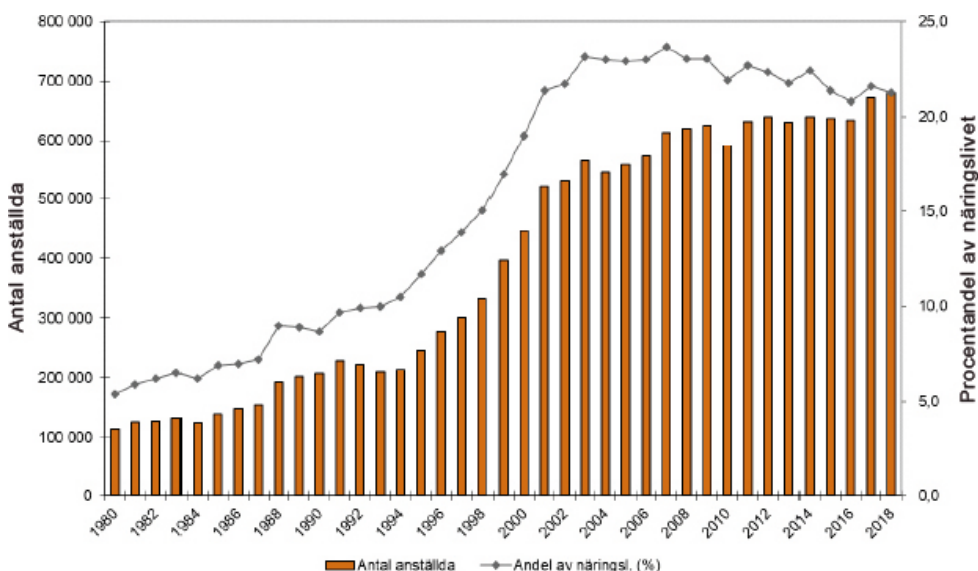


Källa: Business Sweden

4.7 Sysselsättning i utlandsägda företag i Sverige

Figur 17 visar antalet anställda i utlandsägda företag i Sverige under perioden 1980–2019. Ökningen var som störst åren kring millennieskiftet och avstannade under slutet av perioden, då det totala antalet var 680 000. Det motsvarar drygt 20 procent av alla anställda i näringslivet. Det bör betonas att den största delen av ökningen av antalet anställda i utlandsägda företag beror på att svenska företag köpts upp av utländska företag och alltså inte beror på nyetableringar.²³

Figur 17. Antal anställda i utländska företag i Sverige 1980–2018



Källa: Tillväxtanalys, Utländska företag 2018, 2019:03

²³ Exempel under den mest expansiva fasen på 1990-talet är Nobel och Akzo 1994, Pharmacia och Upjohn 1995, Saab Automobile och General Motors 1998, Stora och Enso 1998, Enator och Tieto 1999, Volvo Personvagnar och Ford 1999, Astra och Zeneca 1999, Aga och Linde 2000 samt Arla och MD Foods 2000.

4.8 Regional fördelning och betydelse av sysselsättningen

Tabell 13 visar hur anställda i utlandsägda företag fördelas mellan olika län (regioner). Stockholm, Västra Götaland och Skåne har tillsammans 65 procent av de anställda, medan övriga län har någon eller några procent av det totala antalet. Som andel av alla anställda i näringslivet i respektive län är dock skillnaderna mellan länen mycket mindre. I Götaland och Svealand ligger andelen runt 20 procent, medan den ligger runt 15 procent i Norrland. Gotland, där jordbruket spelar en relativt stor roll, har den lägsta andelen på 8 procent. Det enda större företaget är cementfabriken i Slite, som är en del av den tyska Heidelberg-koncernen, med 230 anställda.

Tabell 13. Regional fördelning av anställda i utlandsägda företag

Län	2018			
	Antal arbetsställen	Antal anställda	Anställda i %	Anställda i % av näringslivet
01 Stockholm	8 846	227 533	33	24
14 Västra Götaland	4 502	128 526	19	24
12 Skåne	4 089	91 423	13	24
05 Östergötland	969	26 181	4	20
06 Jönköping	782	21 740	3	19
17 Värmland	729	15 347	2	22
13 Halland	718	12 550	2	14
03 Uppsala	647	15 231	2	17
18 Örebro	609	17 284	3	20
19 Västmanland	560	18 289	3	23
24 Västerbotten	552	10 824	2	15
20 Dalarna	536	13 430	2	17
22 Västernorrland	523	11 290	2	17
25 Norrbotten	523	8 363	1	12
04 Södermanland	496	9 885	1	14
21 Gävleborg	493	11 517	2	15
08 Kalmar	474	14 011	2	22
07 Kronoberg	459	13 796	2	22
10 Blekinge	275	7 662	1	20
23 Jämtland	257	3 903	1	12
09 Gotland	84	1 112	0	8
Län okänt	257	496	0	636
Totalt	27 380	680 393	100	21

Källa: Tillväxtanalys, Utländska företag 2018, 2019:03

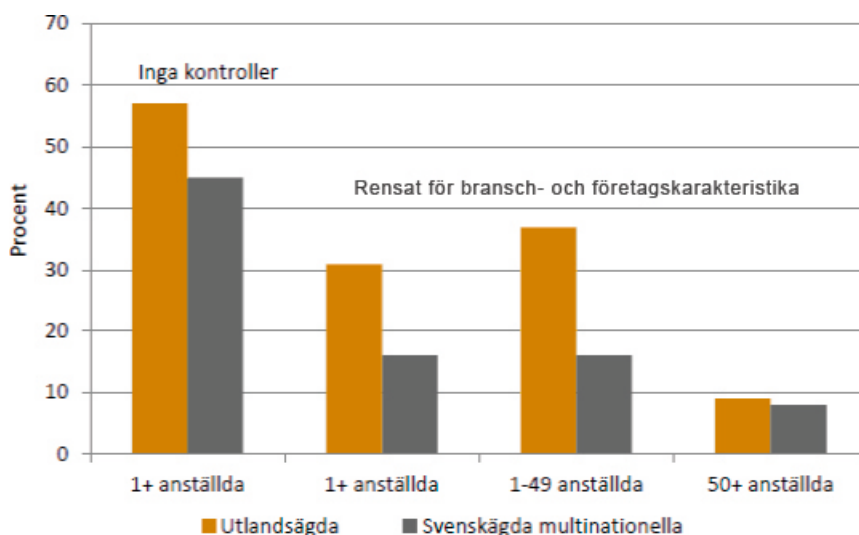
Sammantaget är bilden att utlandsägda företag spelar en mycket stor roll i svenskt näringsliv. Var femte anställd i näringslivet finns i ett utlandsägt företag. Det är fler än antalet anställda i Sverige i svenska multinationella företag. Utlandsägda företag i Sverige svarar för drygt 40 procent av den svenska varuexporten.²⁴ Samtidigt har de svenska multinationella företagen ungefär dubbelt så många anställda i dotterbolag utomlands som de utländska multinationella företagen har i Sverige. Siffrorna visar tydligt hur sammanvävd svensk ekonomi är med världsekonomin.

4.9 Effekter på produktivitet, sysselsättning och löner av utländska direktinvesteringar

Myndigheten Tillväxtanalys har studerat utländska direktinvesteringars effekter på produktivitet, sysselsättning och löner i utlandsägda – mestadels uppköpta – företag.²⁵ Detta avsnitt återger några av resultaten.

Man kan först konstatera att produktiviteten i multinationella företag i Sverige – svenska och utlandsägda – är högre än i övriga företag i Sverige, vilket syns i figur 18. (Notera att staplarna visar hur mycket mer produktiva de multinationella företagen är än svenska nationella företag.)

Figur 18. Produktivitetsskillnader i procent mellan multinationella och övriga företag i Sverige



Källa: Tillväxtanalys, Utländska uppköp i svenskt näringsliv – hot eller möjlighet?, 2017:12.

Utan att rensa för effekter av skillnader i exempelvis branschtillhörighet och kapitalintensitet är utlandsägda företag 57 procent mer produktiva, och svenska multinationella företag är 45 procent mer produktiva än svenska företag utan utlandsverksamhet; se staplarna längst till vänster i figuren. Rensar man för

²⁴ Business Sweden,

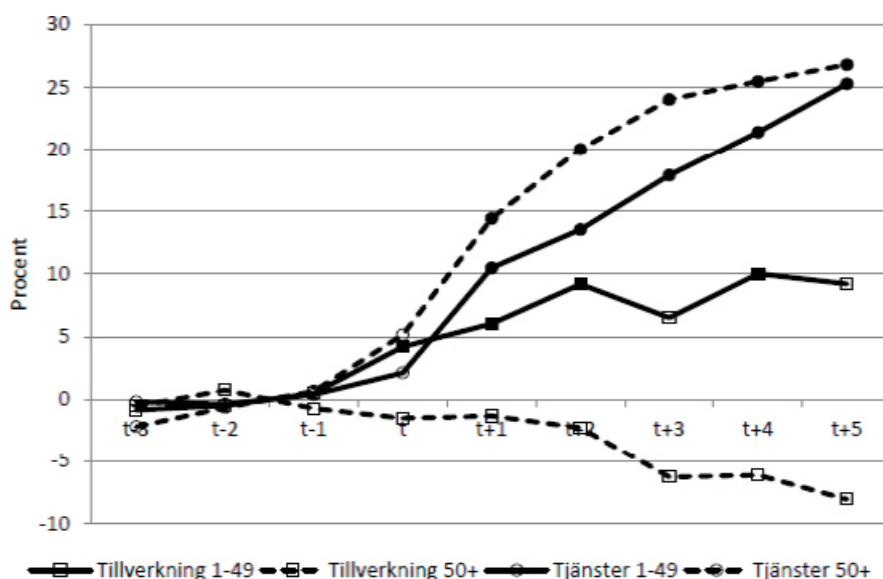
²⁵ Tillväxtanalys, Utländska uppköp i svenskt näringsliv – hot eller möjlighet?, 2017:12.

skillnader i branschtillhörighet och företagskaraktäristika reduceras skillnaderna till cirka 31 och 16 procent; se staplarna näst längst till vänster. Produktivitätsförspåringet är större för mindre företag med upp till 50 anställda och är ganska litet för större företag, vilket framgår av staplarna till höger i figuren.

Att utlandsägda företag är mer produktiva är inte förvånande. I regel är motivet för investeringen att utnyttja företagsspecifika tillgångar i de uppköpta eller nyetablerade företagen. Det kan röra sig om en unik produkt eller produktionsprocess, starka varumärken, rykte om god kvalitet eller tillgång till internationella produktions- och marknadsföringsnätverk. Detta styrks av att produktiviteten i uppköpta företag tenderar att öka efter förvärvet. Tillväxtanalys studie ger dessutom ett visst stöd för att de utlandsägda företagens högre produktivitet smittar av sig på andra företag i branschen. En annan förklaring till den högre produktiviteten är att de utlandsägda investerarna eller företagen väljer att köpa företag som redan i utgångsläget är mer produktiva.

Utländska uppköp av svenska företag tenderar inte att leda till minskad sysselsättning i företagen. Tvärtom ökar sysselsättningen i tillverkningsföretag och i mindre tjänsteföretag, medan den är mer eller mindre oförändrad i tjänsteföretag med fler än 50 anställda. Detta visas i figur 19 (*t* i figuren anger året för uppköpet). Det är framförallt sysselsättningen för individer med högre utbildningsnivå som ökar; uppköpta företag tenderar att bli mer humankapitalintensiva. Undantaget är större företag i tjänstesektorn, där antalet anställda med högre utbildningsnivå förblir mer eller mindre konstant, samtidigt som antalet anställda med lägre utbildningsnivå minskar.

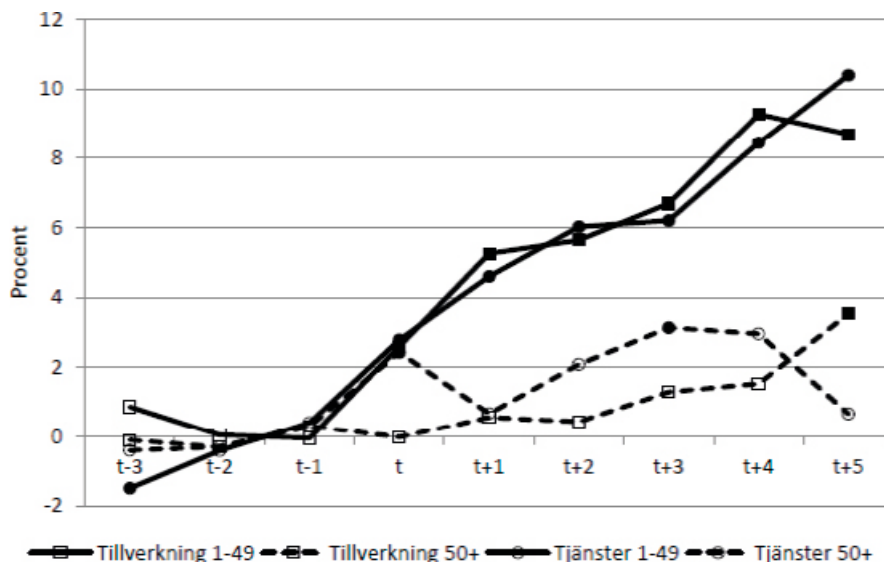
Figur 19. Skattade effekter över tid på sysselsättningen i de förvärvade företagen vid utländska förvärv



Källa: Tillväxtanalys, Utländska uppköp i svenskt näringsliv – hot eller möjlighet?, 2017:12.

Höjningen av produktivitet och sysselsättning efter uppköp av utländska ägare avspeglas också i lönerna, som stiger signifikant i företag med färre än 50 anställda; se figur 20.

Figur 20. Skattade effekter över tid på lönerna i de förvärvade företagen vid utländska förvärv



Källa: Tillväxtanalys, Utländska uppköp i svenskt näringsliv – hot eller möjlighet?, 2017:12.

Det bör tilläggas att det är lönerna för nyanställda som ökar i genomsnitt, medan tidigare anställda inte får någon löneökning i genomsnitt utöver den allmänna löneökningen.

Svenska direktinvesteringstillgångar i utlandet har ökat med cirka 200 procent sedan millennieskiftet. Den allra största delen finns i EU-15. Svenska dotterbolags omsättning utomlands uppgår till 3 700 miljarder kronor per år, vilket är mer än bruttovärdet av exporten och väsentligt högre än moderbolagens omsättning i Sverige. Antalet anställda utomlands har fördubblats sedan millennieskiftet, medan antalet varit oförändrat i Sverige.

Det finns ett starkt positivt samband mellan svenska direktinvesteringar i och export till samma land eller region. Utlokalisering av verksamheter inom tillverkningsindustrin till utlandet leder till minskad sysselsättning av lågutbildade i Sverige, medan utlokalisering inom tjänstesektorn leder till ökad sysselsättning av högutbildade i Sverige.

Utländska direktinvesteringstillgångar i Sverige har också ökat starkt sedan millennieskiftet. Hela 87 procent härrör från andra länder i Europa. Drygt 20 procent av alla anställda i näringslivet arbetar i utlandsägda företag. Av dessa arbetar 40 procent i tillverkningsindustrin och 60 procent i tjänstesektorn, framförallt inom finans och försäkring samt i detaljhandeln. De utlandsägda företagen är koncentrerade till storstadsregionerna.

De minsta utlandsägda företagen är 30–40 procent mer produktiva än inhemska företag utan utlandsverksamhet. Utlandsägda företag med fler än 50 anställda är knappt 10 procent mer produktiva.

5 Globalisering, BNP-nivå, BNP-tillväxt och sysselsättning

Det första avsnittet av denna rapport söker förklara varför länder handlar med varandra och vilka vinster det kan medföra. De tre följande avsnittet beskriver hur sammanflätad svensk ekonomi är med världsekonomin när det gäller handeln med varor och tjänster, samt svenska direktinvesteringar i andra länder och utländska direktinvesteringar i Sverige. Det sista avsnittet diskuterar betydelsen av den långtgående globaliseringen för BNP, tillväxt och sysselsättning.

5.1 Sambandet mellan globalisering, BNP-nivå och BNP-tillväxt

Frågan om och i vilken utsträckning som utrikeshandel och direktinvesteringar påverkar den ekonomiska *tillväxten* är ett stort forskningsområde inom nationalekonomin. De flesta ekonomer anser nog att globaliseringen spelar en avgörande roll för långsiktig tillväxt, liksom inhemska faktorer som ekonomiskt system, rättsväsende och korruption, även om meningarna om enskilda faktors vikt kan skilja sig.

Frågan om vilken betydelse globaliseringen har för BNP:s *nivå* – till skillnad från dess tillväxttakt – har däremot ett säkert svar. Den skotske ekonomen Adam Smith, som har ungefär samma betydelse för nationalekonomin som Newton och Einstein för fysiken, förklarade i sitt verk *Wealth of Nations* från 1776 att en nations välstånd beror på, för det första, den fria marknaden och människors strävan efter att maximera sin nytta och, för det andra, på specialisering och skalfördelar. En världsmarknad utan hinder för handel och investeringar över nationsgränser erbjuder största möjliga marknad för producenter av alla slag och därmed för specialisering, skalfördelar och låga produktionskostnader.

Adam Smith var inriktad på vad som bestämmer ett lands välstånd utan hänsyn till att länder skiljer sig från varandra med avseende på naturtillgångar och klimat samt human- och fysiskt kapital. Den engelske ekonomen David Ricardo visade 1817 att blotta det faktum att länder skiljer sig när det gäller effektiviteten i produktionen av olika varor gör att de kan få ut mer med givna resurser genom att specialisera sig på de varor i vilka de har komparativa fördelar. Drygt hundra år senare visade de

svenska ekonomerna Eli Heckscher och Bertil Ohlin att även om länderna har *samma* effektivitet i produktionen av *alla* varor så ger relativa skillnader mellan länder i naturtillgångar och tillgång på human- och fysiskt kapital upphov till olika relativpriser utan handel och därför till vinstgivande specialisering och handel på grundval av komparativa fördelar.

Man kan alltså säkert säga att utnyttjande av stordriftsfördelar och komparativa fördelar, som beror både på att länder skiljer sig när det gäller effektivitet och produktionsfaktorer, gör att länder kan få ut mer av sina resurser i form av varor och tjänster, det vill säga en högre BNP, än om de inte är öppna för handel och investeringar över gränserna. Dessutom ger ett bredare utbud av varor och tjänster konsumenter större nytta – valfriheten ökar – och producenter ökad produktivitet genom att de kan använda bästa möjliga insatsvaror och insatstjänster som finns på världsmarknaden.

Många länder på en lägre utvecklingsnivå växer snabbt, snabbare än utvecklade ekonomier som den svenska. Exempel är Kina, Indien, Vietnam och Kambodja. Deras högre tillväxttakt kan förklaras med att de importerar teknik från de mest utvecklade ekonomierna, både teknik som så att säga är inbyggd i importerade varor av olika slag och i form av dokumentation, samt att de ännu inte har exploaterat sina komparativa fördelar fullt ut. Ju öppnare deras ekonomier är mot omvärlden, desto högre blir deras ekonomiska tillväxt under en övergångsperiod. När de väl har anammat den bästa tekniken och specialiserat sig enligt sina komparativa fördelar kommer deras tillväxttakt att avta och bli ungefär densamma som de mest utvecklade ländernas. Detta har exempelvis hänt med Japan, Singapore, Sydkorea och Taiwan. Därefter bestäms den långsiktiga ekonomiska tillväxten framförallt av takten i den globala tekniska utvecklingen.²⁶

Frågan är alltså om fri handel och fria investeringar över gränserna ökar den långsiktiga ekonomiska tillväxten även för en utvecklad ekonomi som den svenska. Mycket talar för att så är fallet. För det första främjar ekonomisk öppenhet spridningen av ny teknik. Det sker genom handel med varor och tjänster, genom direktinvesteringar, genom att människor byter arbetsplats inom och mellan länder och genom att information om ny teknik kan spridas på många andra sätt. För det andra främjar tillgången till hela världsmarknaden innovationer och teknologisk utveckling genom att den potentiella vinsten av en innovation eller uppfinning blir större. Det ökar incitamenten till innovationer och uppfinningar och bör leda till ökade investeringar i forskning och utveckling. Här finns dock en motverkande faktor. Konkurrensen ökar också, vilket minskar den förväntade avkastningen av forskning och utveckling.

Teoretiskt talar alltså det mesta för att fri handel och frihet för direktinvesteringar ökar den tekniska utvecklingen och därmed den långsiktiga ekonomiska tillväxten. Empiriskt är det emellertid svårt att visa att så är fallet. Det beror dock inte på att ett sådant kausalsamband inte finns, utan på att sambandet är svårt att påvisa med statistiska metoder. Det finns en teoretisk möjlighet att kausalsambandet går i andra

²⁶ Det finns en omfattande forskningslitteratur som betonar vikten av goda institutioner, bland annat lag och ordning, frihet från korruption och skydd för äganderätten.

riktningen, från tillväxt till handel. För att kunna fastställa ett kausalsamband krävs att man kan använda sig av en eller helst flera faktorer som med säkerhet påverkar antingen handel men inte tillväxt eller tillväxt men inte handel (så kallade instrumentvariabler). Detta är svårt.²⁷ Dessutom krävs att man har observationer som gäller just långsiktig tillväxt, inte observationer för länder som är på väg att hinna ikapp de mest utvecklade länderna och där tillväxten mer beror på import av teknologi och specialisering enligt komparativa fördelar. Observationer gällande långsiktig uthållig tillväxt finns bara i mycket begränsad omfattning. Slutligen skulle man behöva ta hänsyn till varje lands särskilda förutsättningar, som dess geografi, klimat och institutioner, vilket är svårt med den kunskap och de metoder som finns.

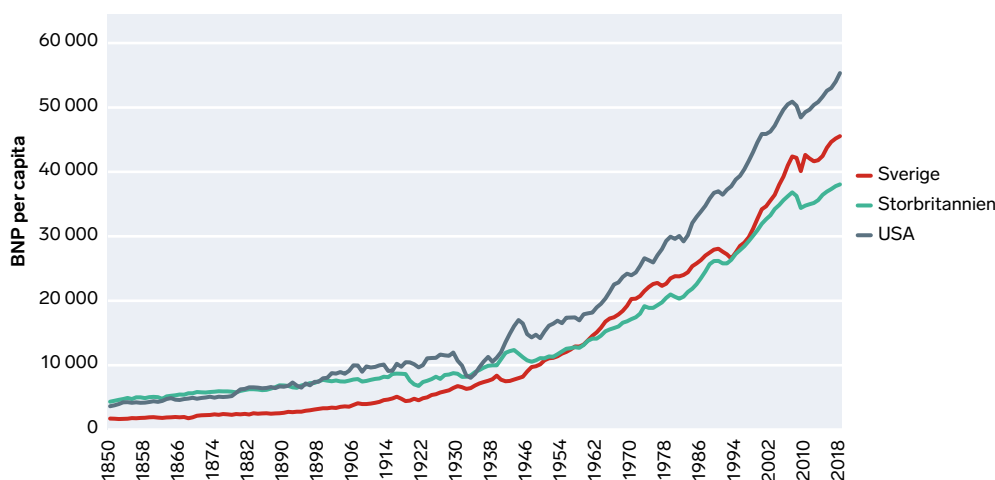
Det finns som sagt ett stort antal studier av sambandet mellan ekonomisk öppenhet och ekonomisk tillväxt. Variationer i data över tid och mellan länder används för att finna statistiskt säkerställda samband. Dessutom använder man sig av mer eller mindre goda instrumentvariabler för att påvisa orsakssamband. Det enda man säkert kan säga om denna forskningslitteratur är att den påvisar en positiv *korrelation* mellan öppenhet å ena sidan och BNP:s nivå och tillväxt å den andra. Många exempel på snabb ekonomisk utveckling i Asien, Afrika och Sydamerika talar ändå för att friare handel och investeringar är en förutsättning för ekonomisk tillväxt.²⁸ Ekonomisk tillväxt är i sin tur den viktigaste förutsättningen för att utrota extrem fattigdom. Den snabba minskningen av global fattigdom som har ägt rum de senaste decennierna kan främst tillskrivas den relativt snabba tillväxten i många utvecklingsländer.

5.2 Svensk tillväxt, strukturomvandling och utrikeshandel i ett historiskt perspektiv

Fram till mitten av 1800-talet var Sverige ett fattigt land i Europa. Större delen av befolkningen var sysselsatt inom jordbruket. I mitten av århundradet började Sverige att industrialiseras. Ny teknik infördes i jordbruket och i järn- och stålframställningen, Sverige fick en exportinriktad sågverksindustri och tillväxten tog fart efter att ha varit praktiskt taget obefintlig i århundraden. År 2019 var BNP per capita 25 gånger högre än 1870.

²⁷ Både handel och tillväxt är endogena variabler som är gemensamt påverkade av exogena variabler. Vi vet inte så mycket om vilka variabler det är fråga om, hur sambanden ser ut och vilken styrka de har. Dessutom är de observationer (data) vi har för ett enskilt land inte oberoende av observationerna för andra länder, vilket den statistiska metoden kräver.

²⁸ Se till exempel Anne Harrison (red.), *Globalization and Poverty*. University of Chicago Press, Chicago, IL, 2006.

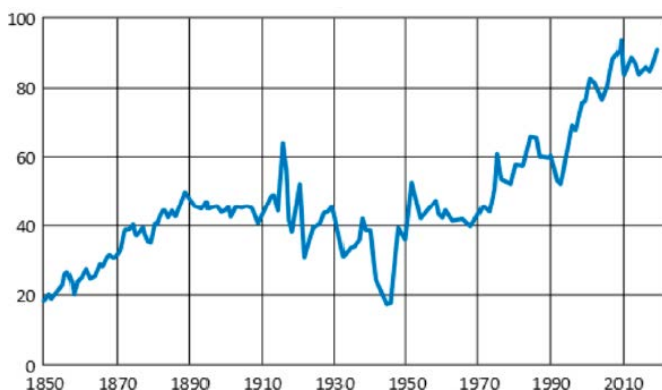
Figur 21. BNP per capita i Sverige 1850–2015, USA-dollar i fasta priser²⁹

Anmärkning: BNP per capita mäts i fasta priser i amerikanska dollar med 2011 som basår för att möjliggöra jämförelser mellan länder. (I löpande priser 2019 var BNP per capita 52 643 USA-dollar eller 498 000 svenska kronor.)

Källa: Ekonomifakta och Maddison Project Database, version 2018. Bolt, Jutta, Robert Inklaar, Herman de Jong and Jan Luiten van Zanden (2018), "Rebasing 'Maddison': new income comparisons and the shape of long-run economic development", Maddison Project Working paper 10.

Utrikeshandeln med varor och tjänster har vuxit i snabbare takt än BNP sett över en längre period; bruttovärdet av export och import i förhållande till BNP har ökat från 20 procent 1850 till dagens cirka 90 procent. Se figur 22. Till skillnad från de relativt små fluktuationerna i tillväxtkurvan i figur 21 varierade utrikeshandelskvoten i figur 22 kraftigt kring 40 procent under en lång period – från 1890 till 1970. Det beror på att första och andra världskrigets avstängning samt mellankrigstidens kraftigt höjda tullar och andra handelshinder påverkade handeln mycket mer än tillväxten. Från 1960-talet ökar export plus import i förhållande till BNP snabbt, från 40 till 90 procent. Detta är en period av handelsliberalisering inom ramen för GATT, EFTA och EU. Sett över hela perioden från 1850 finns ett tydligt positivt samband mellan BNP och utrikeshandel. Detta säger som sagt inte något bestämt om orsakssambandet. Förmodligen går det i båda riktningarna; tillväxt beror på utrikeshandel och utrikeshandeln ökar när BNP ökar.

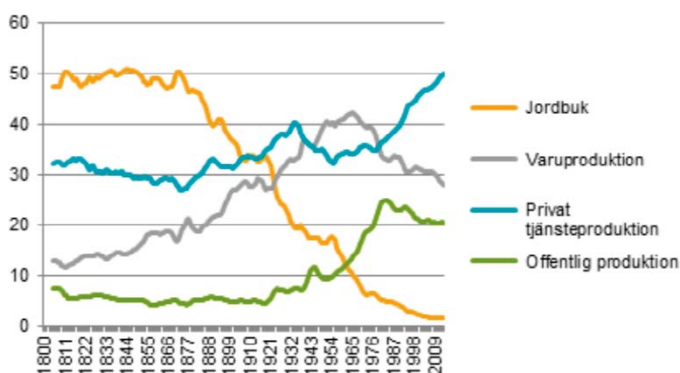
²⁹ Observera att kurvan visar BNP:s nivå över tid. Skillnaden i BNP mellan två årtal dividerad med medelvärdet av BNP mellan årtalen visar ungefär tillväxten av BNP under samma period.

Figur 22. Export plus import av varor och tjänster som andel av BNP 1850–2015, procent

Källa: Erik Frohm och Stefan Ingves, *Framtiden är inte vad den en gång var – perspektiv på förändringar i svensk ekonomi, Penning- och valutapolitik 2020:1*

Fler faktorer än utrikeshandeln har naturligtvis bidragit till den ekonomiska utvecklingen sedan mitten av 1800-talet: den tekniska utvecklingen, den allt högre utbildningsnivån och en liberal och marknadsinriktad närings- och handelspolitik. Sveriges utveckling är inte unik; Västeuropa, Nordamerika, Japan och Australien har haft en liknande tillväxt och strukturomvandling. Alla faktorer har spelat en avgörande roll. Experimenten med kollektivt ägda företag och jordbruk samt statlig planering i Sovjetunionen, Östeuropa, Kuba, Nordkorea och före 1978 i Kina i kombination med en starkt reglerad utrikeshandel visar tydligt att privat företagsamhet, marknadsekonomi och ekonomisk öppenhet mot omvärlden är viktiga för teknisk utveckling och ekonomisk tillväxt. Lika tydligt är det att en exportinriktad ekonomisk politik har spelat en avgörande roll för de snabbväxande ekonomierna i Sydostasien, liksom i de länder i Afrika och Sydamerika som har bytt statligt ägande och en skyddad hemmamarknad mot privatiseringar och en mer frihandelsvänlig politik.

Samtidigt med den enorma ökningen av BNP per capita de senaste 150 åren har den svenska ekonomin genomgått en mycket kraftig strukturomvandling, vilket framgår av figur 23.

Figur 23. Olika sektors andelar av BNP 1800–2015, femårs glidande medelvärden

Källa: SCB

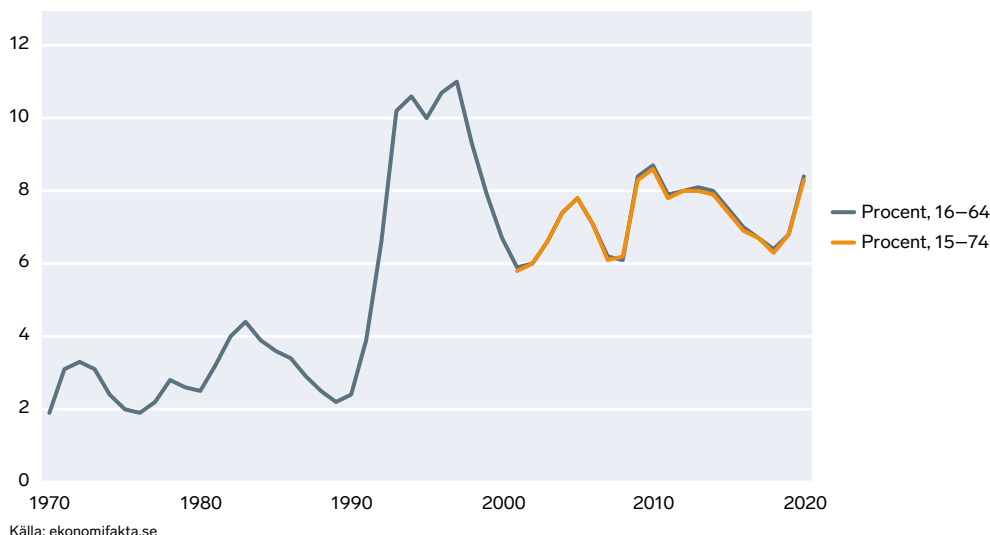
Fram till 1870-talet svarade jordbruket för ungefär hälften av BNP. Eftersom mycket som producerades i jordbruket gick till egen förbrukning och inte registrerades i nationalräkenskaperna var den verkliga andelen sannolikt betydligt högre. Sedan dess har jordbrukets andel sjunkit trendmässigt och ligger nu på någon procent av BNP. Varuproduktionens andel (exklusive jordbruk) steg från periodens början och kulminerade på 1960-talet, med en andel på drygt 40 procent. I dag ligger andelen under 30 procent. I stället för jordbruket och varuproduktionen har ett tjänstesamhälle vuxit fram. Både privata och offentliga tjänster har ökat sina andelar sedan 1950-talet, den privata tjänstesektorn till 50 procent och den offentliga sektorn till 20 procent av BNP. Privata och offentliga tjänster svarar alltså tillsammans för cirka 70 procent av BNP i dag. Detta är dock bara delvis en volymeffekt, mycket beror också på att tjänster tidigare producerades i hemmet och inte räknades, som barnomsorg och måltider, och på att de relativa kostnaderna för tjänster har stigit.

5.3 Utrikeshandel, strukturomvandling och sysselsättning

Den omvandling som svensk ekonomi genomgått bara under de senaste årtiondena är dramatisk. Förutom att det har skett stora förändringar i de olika sektorernas andelar av BNP har det *inom* varje sektor också skett en kraftig strukturomvandling. I den del av ekonomin som är utsatt för utländsk konkurrens har företagen blivit alltmer exportinriktade, även inom tjänstesektorn, vilket avspeglas i den stora ökningen av utrikeshandeln som andel av BNP. Bakom denna omvandling finns tusentals företagsnedläggningar och hundratusentals förlorade jobb. Man skulle kunna dra slutsatsen att allt detta har inneburit en kraftigt ökad arbetslöshet. Detta är dock inte fallet.

Utvecklingen av arbetslösheten sedan 1970 – startåret för SCB:s arbetskraftsundersökningar – visas i figur 24. Det bör tilläggas att arbetslösheten mellan 1950 och 1970 låg på mellan 2 och 3 procent.

Figur 24. Arbetslöshet 1970–2020



Som framgår fluktuerade arbetslösheten mellan 2 och 4 procent fram till 1990, steg brant i början av 1990-talet och sjönk delvis tillbaka under senare delen. Sedan millennieskiftet har den fluktuerat mellan 6 och drygt 8 procent, med toppar under finanskrisen och dagens coronapandemi. Den närmast explosiva ökningen på 1990-talet måste i första hand tillskrivas den finansiella och konjunkturella krisen, som tvingade många företag och även den offentliga sektorn att minska antalet anställda. Att arbetslösheten senare inte kom ned till den nivå den hade under hela efterkrigstiden fram till 1990 beror troligen på att 1990-talskrisen medförde en uppdämd strukturomvandling. Under senare delen av 1970-talet och 1980-talet hölls sysselsättningen i den konkurrensutsatta sektorn uppe av återkommande devalveringar som kortsiktigt bibehöll Sveriges internationella konkurrenskraft men också hämmade strukturomvandlingen.³⁰ Till detta kom industrisektorns relativa tillbakagång, tjänstesektorns uppgång och ändrade krav på arbetsmarknaden. Utbildning och IT-kompetens blev viktigare och de som blivit arbetslösa hade ofta inte de erforderliga kvalifikationerna. Bidrog gjorde också att de jobb som gått förlorade i stor utsträckning låg utanför de större städerna, medan de nya jobben var koncentrerade dit.³¹ Slutligen har arbetslöshetsnivån under de senaste tre decennierna hållits uppe av flyktinginvandringen. Arbetslösheten bland inrikes födda låg under tioårsperioden 2010–2019 runt 5 procent, medan den låg på cirka 15 procent bland utrikes födda.³²

Det faktum att arbetslösheten i Sverige var mycket låg under hela efterkrigstiden fram till början av 1990-talet samtidigt som strukturomvandlingen förefaller ha varit lika stark under samma period som senare tyder på att strukturomvandlingen inom den konkurrensutsatta sektorn inte är den huvudsakliga förklaringen till att arbetslösheten ligger på en högre nivå efter 1990. Troligen är den viktigaste förklaringen den tekniska utvecklingen.³³ Den har möjliggjort en mycket högre grad av automatisering i både den varu- och tjänsteproducerande sektorn samtidigt som den ställt andra krav på arbetskraften.

Både den tekniska utvecklingen och globaliseringen bidrar till att ekonomin befinner sig i en ständig strukturomvandling. Det är ofrånkomligt att detta leder till förlorade arbetstillfällen. Ju flexiblare ekonomin är, desto lägre blir kostnaderna i form av arbetslöshet. Svensk ekonomisk politik har under hela efterkrigstiden varit inriktad på att underlätta omställningar snarare än att motverka dem, samtidigt som kostnaderna för de individer som drabbas minimeras.³⁴ I andra länder har politiken i stället varit inriktad på att skydda befintliga jobb, exempelvis i Frankrike, Italien och Spanien. Mycket tyder på att den svenska strategin överlag har varit lyckad. Den har också stötts av båda parter på arbetsmarknaden.

³⁰ Detta styrks av att arbetslösheten gick upp överlag inom EU under 1980-talet. För en diskussion av olika förklaringar se John Burgess, *European unemployment in the 1980's*, *Economic Analysis and Policy* 20, 1990. De faktorer som förmodas ha legat bakom uppgången motverkades temporärt av de svenska devalveringarna och slog igenom senare i Sverige.

³¹ Se Lars Magnusson, *Den svenska arbetslösheten i ett längre perspektiv*, *Ekonomisk Debatt* nr. 1, 2000.

³² SCB, AKU.

³³ Den teknologiska utvecklingen är också en faktor bakom strukturomvandlingen inom den konkurrensutsatta sektorn, men denna påverkas också av andra faktorer, som förändringar i efterfrågan och ökad internationell specialisering.

³⁴ Politiken formaliserades redan i slutet av 1940-talet av LO-ekonomerna Gösta Rehn och Rudolf Meidner i den så kallade Rehn-Meidner-modellen.

Fri handel och fria investeringar över nationsgränserna är förutsättningar för att ett land ska kunna utnyttja sina komparativa fördelar och stordriftsfördelar i största möjliga utsträckning. Det innebär i sin tur att landet kan producera och konsumera maximalt med givna resurser och teknik. Det finns gott om exempel från senare årtionden på länder som infört friare handel och utländska investeringar och därmed fått en mycket högre ekonomisk tillväxt än tidigare.

För de mest utvecklade länderna, som tillämpar marknadsekonomi och nästan fri handel, bestäms den ekonomiska tillväxten långsiktigt av produktivitetsökningen, som i sin tur bestäms av den tekniska utvecklingen. Via handel och direktinvesteringar samt internationellt rörlig arbetskraft får teknisk utveckling största möjliga spridning. Därmed kan den utnyttjas bättre och skapar förutsättningar för högsta möjliga tillväxt.

Svensk ekonomisk historia visar att ett fritt utbyte med omvärlden är av avgörande betydelse. Utan det hade Sverige inte kunnat få många framgångsrika multinationella företag redan kring förra sekelskiftet och det välstånd som råder i dag. Samtidigt medför det ekonomiska samspelet med omvärlden stora krav på anpassning i form av strukturomvandling mellan och inom olika sektorer och branscher samt inom företagen själva. Här har ekonomisk politik en viktig roll att spela genom att underlätta strukturomvandlingen och minska kostnaderna för de som drabbas. Detta har också varit utmärkande för svensk strukturpolitik sedan början av 1950-talet. Politiken har överlag varit framgångsrik och bör fortsätta att underlätta strukturomvandlingen, bland annat genom att stödja innovationer och kunskapsuppbyggnad.

Källhänvisningar

Burgess, John, European unemployment in the 1980's, *Economic Analysis and Policy* 20, 1990.

Ericsson, Årsredovisning 2018.

Eurostat, Services trade by modes of supply, mars 2020.

Froot, Ken och Kenneth Rogoff, Perspectives on PPP and Long-Run Real Exchange Rates i Grossman och Rogoff (red.), *Handbook of International Economics* Vol. 3, Elsevier, 1995.

Hansson, Pär, Patrik Karpaty, Markus Lindvert, Lars Lundberg, Andreas Poldahl och Lihong Yun, Svenskt näringsliv i en globaliserad värld. Effekter av internationaliseringen på produktivitet och sysselsättning, ITPS A2007:004.

Harrison, Anne (red.), *Globalization and Poverty*. University of Chicago Press, Chicago, IL, 2006.

Kommerskollegium, The Servicification of EU Industry, 2016.

Kommerskollegium, Sverige i EU, 2019.

Konjunkturinstitutet, "Det svenska bytesförhållandets utveckling åren 1998–2012", Konjunkturläget, juni 2013.

Lundberg, Lars, Economic integration, inter- and intra-industry trade: The case of Sweden and the EC, *Scandinavian Journal of Economics* 94(3), 393-408, 1984.

Magnusson, Lars, Den svenska arbetslösheten i ett längre perspektiv, *Ekonomisk Debatt* nr.1 2000.

Miroudot, Sebastien, Services and Manufacturing in Global Value Chains: Is the Distinction Obsolete? Asian Development Bank Institute, mars 2019.

Parida, Vinit, David Rönnberg Sjödin, Joakim Wincent och Marko Kohtamäki, A Survey Study of the Transitioning towards High-Value Industrial Product-Services, *Procedia CIRP* 16, 176–180, 2014.

Poldahl, Andreas, Exportens konsekvenser för svenska direktinvesteringar, SCB, 2021.

Riksbanken, Kronans trendmässiga utveckling, Penningpolitisk rapport, juli 2019.

Svenskt Näringsliv, Sverige i en ny omvärld, juni 2018.

Svenskt Näringsliv, Lönens inverkan på Sveriges internationella konkurrenskraft, maj 2019.

Tillväxtanalys, Utländska uppköp i svenskt näringsliv – hot eller möjlighet?, 2017.

Tillväxtanalys, Svenska koncerner med dotterbolag utomlands, 2018.

Tillväxtanalys, Utländska företag, 2018 och 2019.

Tillväxtanalys, Svenska koncerner med dotterbolag utomlands, 2020.

www.svensktnaringsliv.se

Storgatan 19, 114 82 Stockholm

Telefon 08-553 430 00

Tryck: Arkitektkopia AB, Bromma, 2021