



SVENSKT NÄRINGSLIV



Småföretagens betydelse för utrikeshandeln – större än du tror

NOVEMBER 2021





Författare: Eva Häussling, Lars Jagrén

Innehåll

Sammanfattning	2
1. Inledning och disposition	4
2. Om statistiken	5
3. Småföretagens export	7
3.1 Småföretagens betydelse för exporten ökar snabbt	7
3.2 Betydande varuexport från egenföretag	10
3.3 Småföretagen direktexporterar främst till grannländer	14
3.4 Några internationella jämförelser	15
4. Småföretagens import	16
4.1 Småföretagen står för drygt en tredjedel av importen	16
4.2 Egenföretagare viktiga även för importen	19
4.3 Internationell statistik	21
5. Småföretagens varuexport viktig för sysselsättning och nya jobb	22
6. Småföretagen och exportfrämjandet	25
Referenser	28

Sammanfattning

Småföretagens betydelse för jobb, tillväxt och strukturomvandling har blivit allt viktigare. Också vad gäller utrikeshandeln har betydelsen ökat kraftigt, främst vad gäller exporten. Totalt sett sedan år 2000 har exporten från företag med max 49 anställda (småföretag) ökat mer än dubbelt så snabbt som storföretagens export. Detta visar den stora tillväxtpotential som finns för en fortsatt exportökning i småföretagen. Frågan om hur denna potential bäst kan förverkligas blir därmed allt viktigare.

Rapportens viktigaste resultat kan summeras:

- Småföretagens andel av varuexporten uppgår till knappt en fjärdedel, och deras andel av importen är drygt en tredjedel. Exportandelen har ökat snabbt, medan importandelen ökat mer långsamt.
- En betydande del av såväl varuexport som import sker genom egenföretagare som svarar för mer än 10 % av både Sveriges varuexport och varuimport.
- Andelen småföretag som har export är omkring dubbelt så hög i industrin som i tjänstesektorn. Detta understryker vikten av att underlätta och främja tjänstehandeln inom EU.
- De små företagens handel har en stor tyngdpunkt på Norden, där de svarar för mer än en tredjedel av varuexporten.
- Småföretagens andel av svensk varuexport är relativt genomsnittlig jämfört med småföretagens export i andra EU-länder. Småföretagens andel av importen är relativt sett hög jämfört med EU-snittet.
- I Sverige är 95 000–125 000 personer direkt sysselsatta med småföretagens varuexport. Till detta kommer den sysselsättning i olika tjänstesektorer och underleverantörer som dessa jobb skapar. Den totala sysselsättningseffekten via småföretagen är därmed minst dubbelt så stor, det vill säga 190 000–250 000 personer.
- En ökning av småföretagens export med cirka 10 % kan grovt beräknas ge ytterligare omkring 10 000 direkta jobb, och omkring 20 000–25 000 nya jobb totalt sett.

Det finns en stor potential i en ökad export från småföretagen. Utöver de övergripande åtgärder som behövs för att stärka företagsklimatet i Sverige behövs följande insatser vad gäller att förbättra exportfrämjandet för småföretagen:

- Utveckla [verksamt.se](https://www.verksamt.se) till en tydligare one-stop-shop för företag att vända sig till för att få hjälp med rådgivning och finansiering och koppla ihop åtgärderna i en exportvärdekedja.

-
- Inför flexibla verktyg hos stödmyndigheter för mindre exportaffärer, som kan skräddarsys just efter småföretagets behov.
 - Inför exportcoacher för småföretag som ett långsiktigt stöd i internationaliseringsresan.
 - Satsa på branschprogram för små och medelstora företag.
 - Säkerställ tillgången till finansieringen för småföretagens exportaffärer genom att fortsätta och utveckla satsningar på nya finansieringsverktyg.

Det är viktigt att betona att rapporten avser småföretagens direkthandel, det vill säga den inkluderar inte exporten via underleveranser till andra företag eller via större handelsföretag. Utlandsmarknadernas totala betydelse för småföretagen, liksom småföretagens totala betydelse för svensk export och sysselsättning, är således än större än rapportens statistik visar.

1. Inledning och disposition

I denna rapport presenteras och analyseras tillgänglig statistik om de små och medelstora företagens utrikeshandel med varor¹. Att fokus ligger på varuhandeln beror på att statistiken över utrikeshandeln med tjänster inte möjliggör en nedbrytning på företagsstorlek. Detta är olyckligt eftersom tjänstehandeln både vad gäller traditionella tjänster och nya typer av nättjänster vuxit snabbt och nu utgör omkring en tredjedel av Sveriges export. En första slutsats av rapporten är därmed också att mer och bättre statistik över tjänstehandeln behövs.

Bakgrunden till rapporten är att småföretagen är en ofta förbisedd grupp, både i de olika exportstrategier som redovisats liksom i det svenska exportfrämjandet. Vår förhoppning är att insikten om de små företagens växande betydelse för handeln ska innebära att även politiken och de olika insatserna utformas på ett sätt som gör att småföretagens stora tillväxtpotential kan tas tillvara bättre. Det behöver Sverige i den återstart efter pandemin som nu inletts, och i den värld av allt hårdare internationell konkurrens som väntas.

Rapporten inleds efter en kort beskrivning av statistiken med en första del (kapitel 3 och 4) som redovisar de små företagens utrikeshandel uppdelat på export respektive import och hur denna har förändrats under de senaste decennierna. Där statistiken tillåter finns även jämförelser med andra länder. I rapportens andra del presenteras några beräkningar av vilka sysselsättningseffekter en ökning av småföretagens export skulle kunna få. Rapporten avslutas därefter med en diskussion och förslag om hur dagens exportfrämjande bättre kan utformas för att ta tillvara den tillväxtpotential som finns i småföretagen.

¹ Ett särskilt tack till vår studentmedarbetare Theo Herold som har räknat, tagit fram diagram och varit ett utomordentligt bollplank under framtagandet av rapporten.

2. Om statistiken

Fokus i rapporten är att presentera och analysera statistik över varuexporten och varuimporten för företag med max 49 anställda (småföretag) där vi även särredovisar statistik för egenföretagare (det vill säga företag utan andra anställda än företagaren själv), och för mikroföretag (max 9 anställda). Rapporten innehåller även viss statistik som avser medelstora företag med upp till 249 anställda (SME) och storföretag². Rapporten bygger huvudsakligen på bearbetningar av SCB:s statistik men beaktar även andra statistikällor. Analysen täcker utvecklingen från år 2000 till 2019, som är det sista året med storleksnedbruten statistik.

SCB:s statistik redovisas per företag och tar inte hänsyn till eventuell koncerntillhörighet. Vad avser regional statistik bestäms ett företags lokalisering utifrån var dess juridiska hemvist är. Det kan således mycket väl finnas en exporterande anläggning i en region vars export syns som export från den region där huvudkontoret ligger.

Ett andra problem vad gäller statistiken som främst berör de små företagen är att intra-EU-handel (det vill säga handel inom EU:s inre marknad) som underskrider vissa gränslöpp inte behöver redovisas till SCB. För varuexporten är denna gräns 4,5 miljoner kronor per år, för importen 9 miljoner kronor per år. För att kunna se även denna handel finns visserligen företagens momsredovisning att tillgå, men statistiktillgången är betydligt svårare. På nationell nivå använder SCB momsstatistiken för att justera de siffror som inrapporteras, och redovisar därefter en totalsiffra för importen respektive exporten. Denna bryts dock inte ned på storleksklass.

Totalt omfattar den direkt inrapporterade varuexporten drygt 98 % av det som SCB uppskattar som total varuexport, medan den inrapporterade importen täcker cirka 95 % av totalimporten. Den icke direktredovisade varuimporten uppgår totalt till cirka 70 miljarder kronor att jämföra med knappt 30 miljarder kronor vad avser den icke direktredovisade varuexporten. Problemet är dock trots allt relativt litet, och påverkar heller knappast de breda trender som kan skönjas i materialet.

Det är också mycket viktigt att understryka att SCB:s statistik avser direkt handel. Många småföretag exporterar via större grossister eller partihandelsföretag och då syns inte statistiken som småföretagsexport, utan exporten dyker istället upp i partihandelsföretagets egna siffror. Samma sak gäller varuimport via grossist eller agent. Inte heller den indirekta exporten, det vill säga de insatsprodukter som ingår i större

² Definitionen av SME-företag är maximalt 249 anställda, uppdelat på mikroföretag 0–9 anställda, småföretag 10–49 och medelstora 50–249. Företag med minst 250 anställda definieras som storföretag. Vi har vidare från SCB fått statistik för egenföretagare, det vill säga företag utan andra anställda än företagaren.

företags produkter som exporteras, ingår i statistiken³. Denna typ av produktion är dock mycket viktig för flertalet småföretag inom industrin. Utlandsmarknadernas totala betydelse för småföretagen, liksom småföretagens totala betydelse för svensk export och därmed för jobben, är således än större än rapportens statistik visar.

³ En analys av partihandelsföretagens betydelse finns i Handelsrådets rapport Partihandeln – en katalysator för svensk export 2019:7. Sammantaget står partihandeln för cirka 10 % av den svenska exporten, sannolikt dominerat av varor från mindre företag. Partihandeln är speciellt viktig för varugrupperna kläder, lädervaror, textil, vegetabiliska produkter samt mineralprodukter där i vart fall de tre första också är småföretagssektorer.

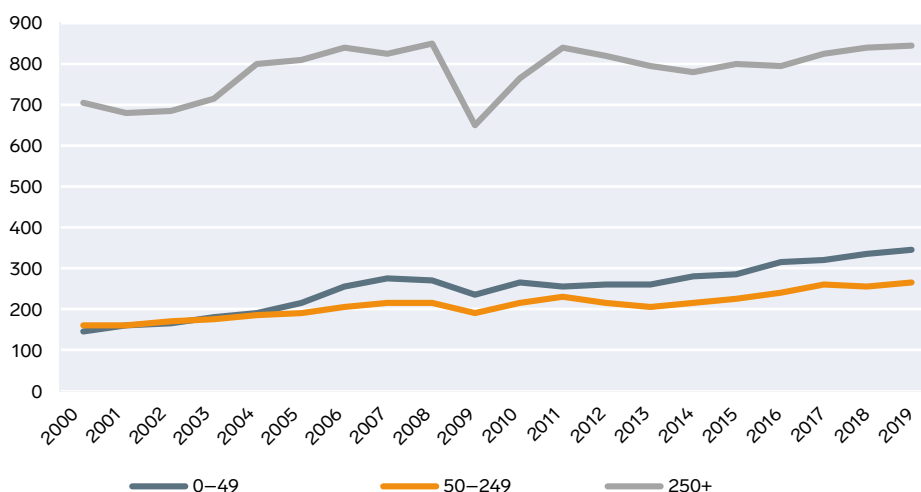
3. Småföretagens export

3.1 Småföretagens betydelse för exporten ökar snabbt

SCB:s inrapporterade statistik visar att exporten från småföretagen (som framgått ovan definieras dessa genomgående i rapporten som företag med maximalt 49 anställda) har ökat snabbt sedan millennieskiftet. Sveriges samlade varuexport uppgick 2019 (det senaste året med storleksuppdelad statistik) till 1 496 miljarder kronor (enligt den direkt inrapporterade statistiken), varav småföretagen stod för cirka 345 miljarder kronor.

Jämfört med år 2000 har småföretagens varuexport mätt i löpande priser tredubblats, medan de medelstora företagens (upp till 249 anställda) fördubblats och de största företagens varuexport ökat med knappt 60 %. Mätt i fasta priser⁴ syns utvecklingen för de olika företagsgrupperna i diagram 1 nedan. Där framgår den snabba ökningen för småföretagen, medan de största företagens export varit relativt konstant de senaste 10 åren.

Diagram 1. Varuexport, miljarder kronor, 2019 års penningvärde.

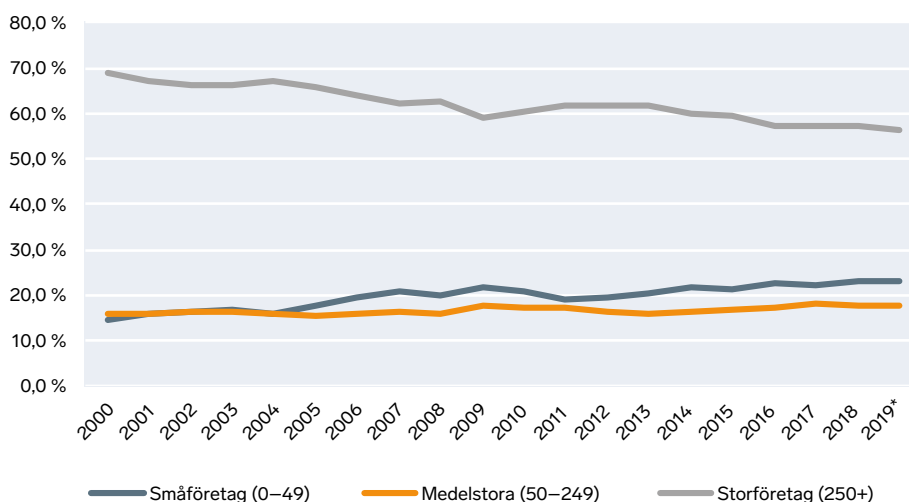


Den snabba exportuppgången har gjort att småföretagens andel av total varuexport ökat. Småföretagens andel av varuexporten var 2019 drygt 23 %. År 2000 utgjorde exporten från småföretag 14,4 % av den totala varuexporten. Småföretagens andel

⁴ Indexerat med exportprisindex.

av varuexporten har alltså trendmässigt ökat (diagram 2). Jämfört över storleksklasserna är det främst de stora företagen som sett en minskad varuexportandel, medan den för medelstora företag varit mer oförändrad.

Diagram 2. Svensk varuexport fördelad på företagsstorlek.

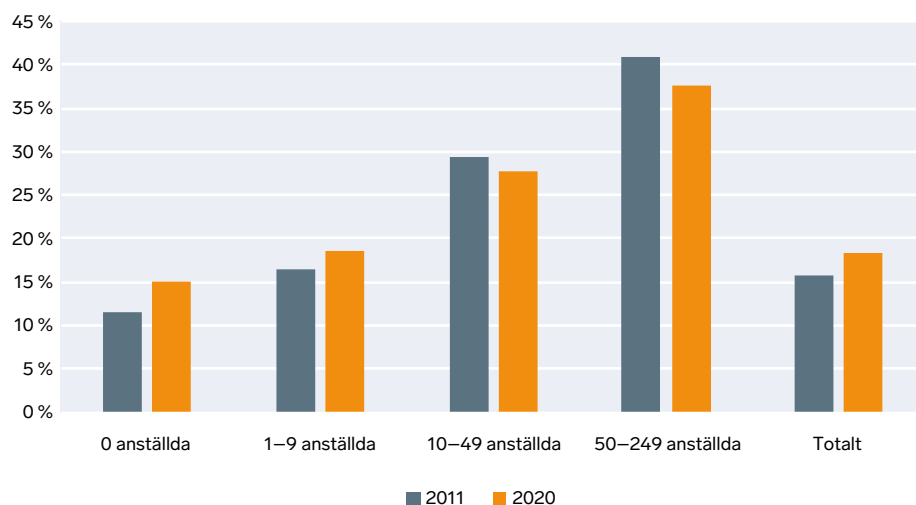


Källa: SCB direkt inrapporterad varuexport.

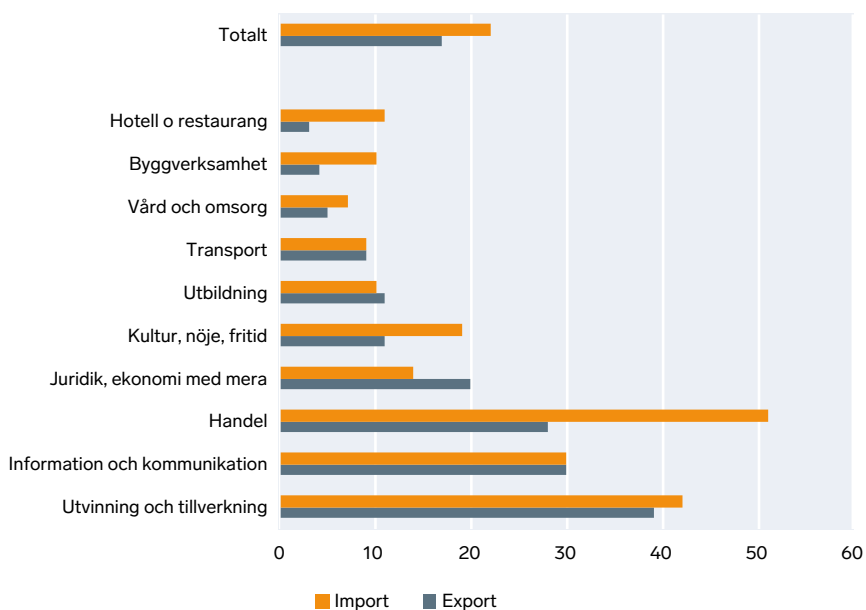
Som framgått ovan är export till EU understigande 4,5 miljoner kronor inte redovisningspliktig. Denna export uppskattas av SCB till omkring 30 miljarder kronor och den totala varuexporten därmed till cirka 1 528 miljarder kronor för 2019. Det är sannolikt framför allt de små företagen som har denna typ av liten export. Om vi skulle anta att hela den icke rapporterade andelen vore från företag med upp till 49 anställda skulle deras andel av total varuexport öka till cirka 24 %, och om det var hälften till cirka 23,5 %. Skillnaderna är således relativt små och slutsatsen att småföretagens exportandel ökat kraftigt ligger fast.

Tillväxtverkets återkommande studie "Företagens villkor och verklighet" redovisar statistik över andelen små och medelstora företag (det vill säga företag med högst 249 anställda) som exporterar (se diagram 3). Statistiken avser både varor och tjänster och är därmed inte direkt jämförbar med statistiken ovan, men stärker bilden av en betydande varuexport från småföretag. Enligt den senaste studien anger omkring 18 % av svenska SME-företag att de har export. Andelen har ökat sedan 2011. Andelen exporterande företag är högre ju större företaget är. Medan ungefär var tionde egenföretagare har export är andelen nästan 40 % bland de medelstora företagen (50–249 anställda).

Andelen företag som har utrikeshandel är högst inom sektorerna utvinning och tillverkning (industrin), information och kommunikation samt handeln (diagram 4). Varuexport förekommer framför allt från utvinning och tillverkning samt från handelssektorn (som dock även har en betydande ren tjänsteexport).

Diagram 3. Andel SME – företag som exporterar.

Källa: Tillväxtverket, Företagens villkor och verklighet, 2020.

Diagram 4. Andel små- och medelstora företag med utrikeshandel per bransch, 2017.

Källa: Tillväxtanalys.

Sambandet mellan storlek och export visar sig också i att andelen exporterande företag är lägre för fristående företag än för de som ingår i större internationellt verkssamma koncerner. Exporten från de koncernkopplade småföretagen underlättas av att de kan dra nytta av andra koncernföretags kontakter och kunskap. Skillnaderna är av naturliga skäl större ju mindre företagen är eftersom dessa annars har minst

resurser. När det gäller egenföretagare så är det tre gånger så många som exporterar om de ingår i en större koncern, och för företag med 1–9 anställda (mikroföretag) mer än dubbelt så många, enligt en rapport från Tillväxtanalys⁵.

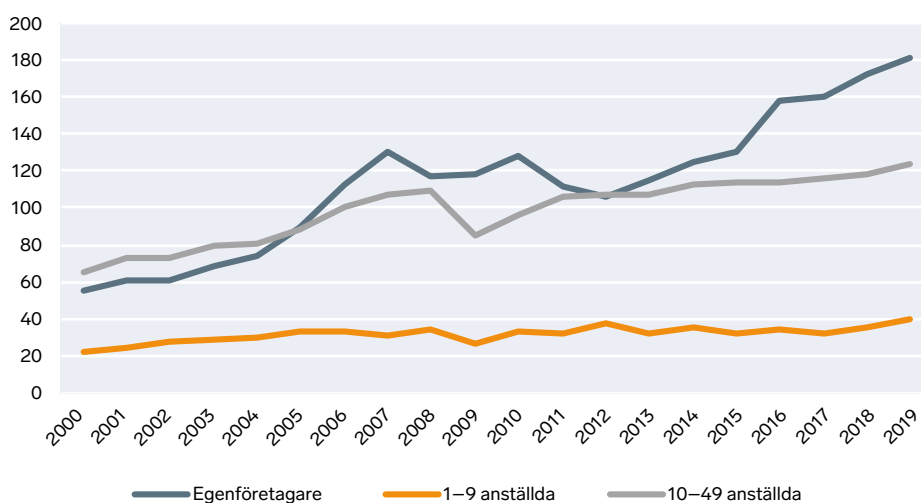
Summering:

- * Småföretagen svarar för 23–24 % av Sveriges varuexport. Andelen har ökat snabbt under de senaste decennierna.
- * Ju större småföretag, desto högre andel som har export. Andelen exporterande företag är också högre bland företag som ingår i koncerner än i fristående företag.

3.2 Betydande varuexport från egenföretag

Av småföretagens totala varuexport på cirka 345 miljarder kronor 2019, svarade egenföretagare för drygt 180 miljarder, mikroföretagen för 40 miljarder och företag med 10–49 anställda för 125 miljarder kronor. Jämfört med år 2000 har egenföretagarens varuexport mätt i fasta priser tredubblats, medan de två andra storleksgrupperna i det närmaste fördubblat sin export (diagram 5).

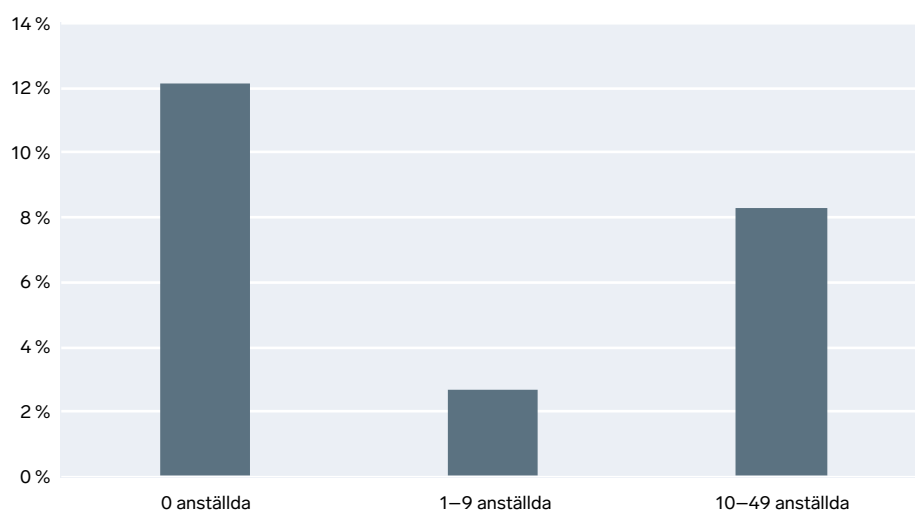
Diagram 5. Småföretagens varuexport, miljarder kronor, 2019 års penningvärde.



Källa: SCB.

Egenföretagaren står för cirka hälften av småföretagens export, och därmed för cirka 12 % av den totala svenska varuexporten (diagram 6). Företag med 1–9 anställda (mikroföretag) svarade för drygt 2 % och företag med 10–49 anställda för cirka 10 procentenheter. En intressant iakttagelse är att andelen export från mikroföretag i stort sett är konstant, trots att denna grupp varit ett speciellt fokus för regeringens exportstrategi. Detta indikerar att det varit svårt att nå ut till dessa företag.

⁵ Rapporten redovisar en högre andel exporterande SME-företag än Tillväxtverkets undersökningar, se även fotnot 3.

Diagram 6. Olika småföretagsgruppers andel av exporten.

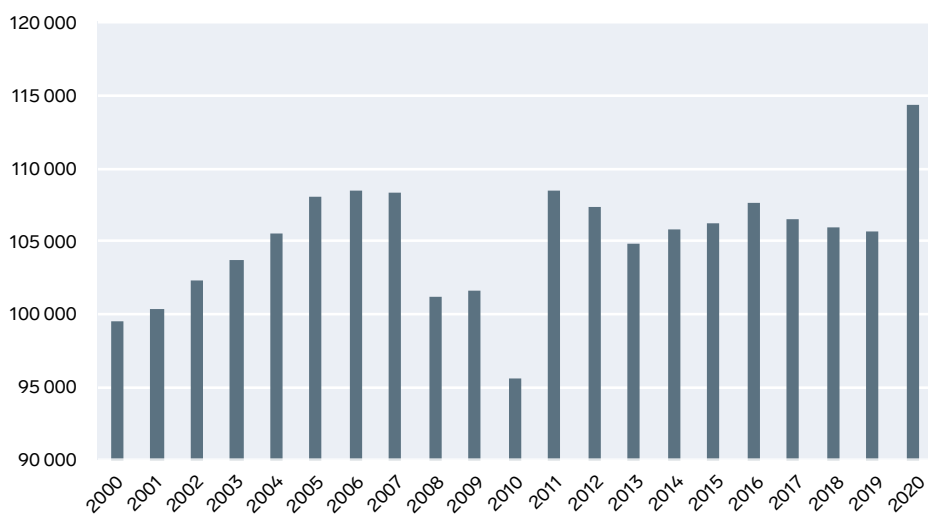
Källa: SCB.

Andelen export från egenföretagare är på många sätt oväntat hög, inte minst med tanke på de hinder och osäkerheter som många småföretag upplever vid export. Ett antal olika delförklaringar till den ökade andelen export från egenföretagare är möjliga.

För det första att även om det är en (som framgått ovan) relativt liten andel av egenföretagarna som exporterar, medför den stora mängden sådana företag att den totala betydelsen för varuexporten ändå blir stor. Detta framgår tydligt av antalet företag i olika storleksklasser inom industrin och handeln, de två dominerande varuexportsektorerna. Antalet egenföretagare har sedan år 2000 ökat med drygt 10 % (diagram 7).

Tabell 1. Antal företag i industrin och handeln.

	Industri	Handel
0 anställda	32 638	81 270
1–9 anställda	13 218	36 868
10–49 anställda	4 556	7 333
Större företag	1 531	1 464
Totalt antal företag	51 943	126 935

Diagram 7. Antal egenföretag inom tillverkning och handel.

För det andra ingår företagen i många fall i koncerner där man av olika skäl har valt att hantera exporten i mycket små dotterbolag med en eller ingen anställd. En rapport från Tillväxtanalys visar för 2017 att andelen export från egenföretagare i industrin i förhållande till omsättning är högst för läkemedel, farmaceutiska produkter och kemikalier samt datorer och maskiner. Detta stärker tesen att det handlar om företag som på olika sätt är kopplade till större koncerner, eftersom mängden egenföretagare som tillverkar till exempel läkemedel torde vara ytterst begränsad.

Tabell 2. Andelen av omsättningen som exporteras (2017), % ovägt.

Bransch	Företagsstorlek				
	Egen	Mikro	Små	Medel	Stora
Tillverkningsindustrin	1,4	5,4	15,2	33	42,7
Livsmedel	0,9	2,3	5,3	13,5	16,6
Drycker	0,9	2,2	11,5	22,9	21
Tobaksvaror	0	0	25,5	6,5	34,2
Textilvaror	0,9	3,9	18,6	65	
Kläder	0,9	2,9	35,5	72,9	
Läder och skinn	1,3	11,7	22,8	69,4	
Trä och varor av trä	0,5	2,5	13	21,9	23
Papper och pappersvaror	2,2	7	28,5	39,2	67,6
Grafisk industri	1,6	2,2	5,9	6,1	32,4
Stenkol och petroleum	3	3,5	46,9	25,1	46,6
Kemiska produkter	4,4	14,4	29,2	49,9	54,3
Läkemedel	17,9	15,6	49,5	47,4	54,6
Gummi och plast	3,2	9,1	24	43,6	49,6
Andra icke-metalliska mineraliska produkter	0,9	4	10,7	13,6	14,4
Stål och metall	2,2	9,1	22,8	52,8	68,7
Metallvaror	1	4,1	9,8	24	23,7
Datorer och elektronik	5,9	18,2	35	57,4	58,6
Elapparater	4,4	9,3	19,8	34,8	56,1
Övriga maskiner	4,4	12,8	28,8	47,7	55,7
Motorfordon	2,5	7,6	21	36,5	46,8
Andra transportmedel	2,2	7,3	23,3	52,4	37,6
Möbler	1,1	4,1	9,8	32,9	24,8
Annan tillverkning	2,3	6,4	22,2	43	48,8
Reparation och installation	1,3	3	5,3	8,9	8,3

Källa: Tillväxtanalys.

En tredje möjlig förklaring är att den ökade invandringen till Sverige också lett till ökad utrikeshandel med de nyanländas hemländer, speciellt som många enklare logistiklösningar tagits fram. En fjärde är att e-handel och bättre logistik också ökat möjligheterna till utrikeshandel för de riktigt små företagen. En viktig slutsats är därför att en djupare analys av egenföretagarnas export behövs, inte minst som ett led i regeringens exportstrategi.

Summering:

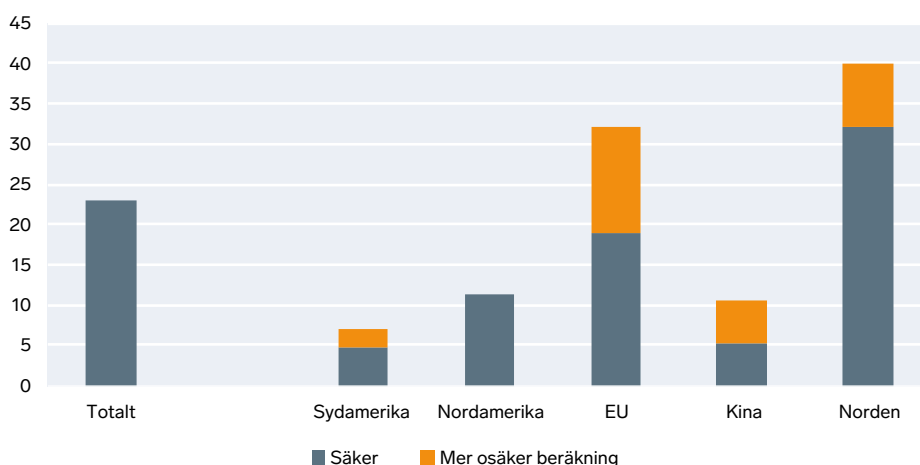
- * Egenföretagare svarar för mer än 10 % av den svenska varuexporten.
- * Egenföretagare är speciellt viktiga vad gäller exporten av läkemedel och datorer.
- * En mer noggrann analys av egenföretagarens varuexport behövs.

3.3 Småföretagen direktexporterar främst till grannländer

SCB:s varuexportstatistik kan även fördelas utifrån företagsstorlek och mottagarland. Till följd av sekretessregelverket som gör att inget enskilt företags export till ett enskilt land ska kunna härledas ur statistiken kan dock SCB inte publicera uppdelad exportstatistik för flera länder, och för många andra saknas statistik för mikroföretagen. Vi har därför nedan slagit ihop länder till landsgrupper, gjort vissa antaganden om de minsta företagens export för vissa länder och sedan beräknat andelen av Sveriges export som sker från småföretag (i flera fall har vi fått beräkna ett intervall vad avser småföretagens andel av exporten).

Bilden som framkommer är tydlig (diagram 8). Småföretagen direktexporterar huvudsakligen till närliggande länder. Medan deras andel av den totala exporten är cirka 23 %, svarar de för mellan 32 och 40 % av varuexporten till Norden, 19–30 % till EU, cirka 11 % till Nordamerika, cirka 5 % till Kina och ungefär lika lågt till Sydamerika. Företagens exportresa börjar alltså i allmänhet främst i Norden som är marknader påminnande om Sverige och där kultur och språk är mer snarlika även om en hel del handelshinder finns kvar, och i EU där den inre marknaden skapar ett homogent regelverk.

Diagram 8. Småföretagens andel av svensk export till olika länders områden (procent).



Anm.: Ej bortfallsjusterade värden, det vill säga ingen hänsyn tagen till utrikeshandel som underskrider gränsvärdena för redovisning.

Summering:

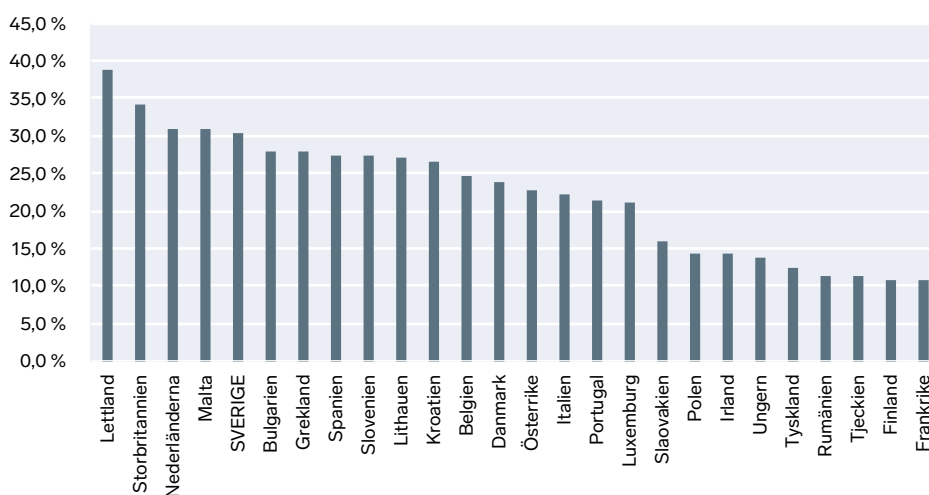
- * Småföretagens direktexport sker i hög grad till geografiskt och kulturellt närstående länder.
- * Småföretagen står för mer än en tredjedel av Sveriges varuexport till Norden.

3.4 Några internationella jämförelser

På basis av Eurostat kan en del internationella jämförelser göras. Den senaste statistiken för 2018 anger att småföretagen svarar för 24 % av Sveriges totala varuexport.

Lettland har den högsta andelen småföretagsvaruexport med närmare 38 %, följt av Nederländerna med 28 %. De stora länderna Frankrike och Tyskland ligger båda lågt med cirka 10–11 % av varuexporten från småföretag. Analyserar man endast industriföretagens varuexport är det istället Italien som har den högsta andelen småföretagsexport (cirka 19 %), men även då ligger Lettland och Spanien högt. Sveriges småföretagsandel är då cirka 8 %, medan Frankrikes och Tysklands uppgår till 2–4 %.

Diagram 9. Småföretagens (0–49 anställda) andel av landets totala varuexport.



Källa: Eurostat.

Summering:

- * Småföretagens andel av svensk varuexport är relativt genomsnittlig i ett EU-perspektiv, men högre än såväl våra nordiska EU-grannar som Tyskland och Frankrike.

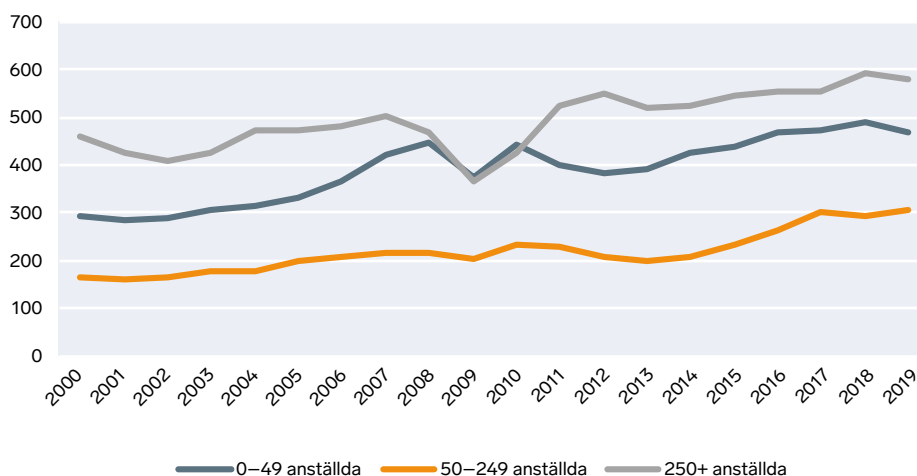
4. Småföretagens import

4.1 Småföretagen står för drygt en tredjedel av importen

Sveriges samlade varuimport uppgick 2019 (det senaste året med storleksuppdelad statistik) till 1 432 miljarder kronor (enligt den direkt inrapporterade statistiken), varav småföretagen stod för cirka 470 miljarder kronor.

Sammantaget jämfört med år 2000 har småföretagens varuimport mätt i löpande priser ökat med cirka 120 %. De medelstora företagens import har ökat något snabbare, och storföretagens något mer långsamt. Jämfört med exportutvecklingen är dock skillnaderna mellan de olika företagsgrupperna relativt liten. Mätt i fasta priser⁶ syns utvecklingen för de olika företagsgrupperna i diagram 10 nedan. Då har ökningen för småföretagen varit cirka 60 %, för de medelstora närmare 90 % och för storföretagen cirka 30 %.

Diagram 10. Varuimporten fördelad på storleksgrupper, miljarder kronor, 2019 års penningvärde.

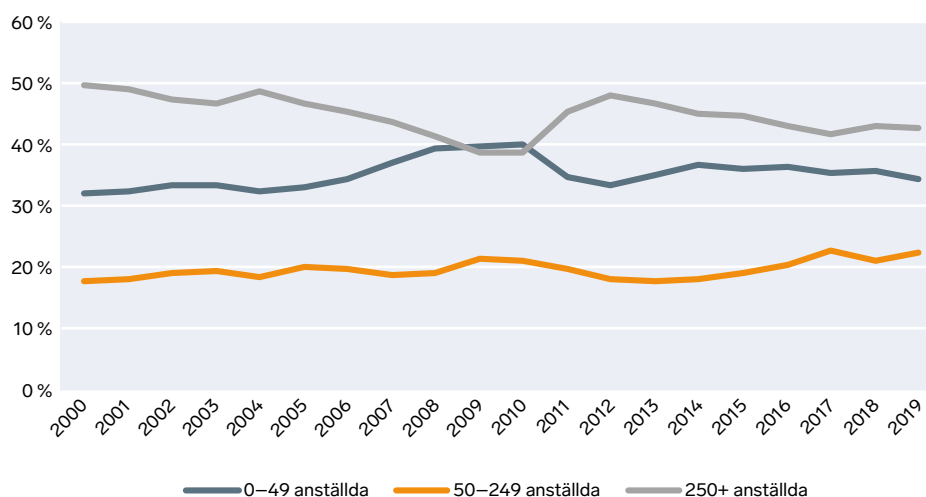


SCB:s inrapporterade statistik visar att småföretagens andel av varuimporten är omkring 34 %, de medelstora svarar för cirka 23 % och de stora för omkring 43 %. Jämfört över storleksklasserna har de medelstora företagen (50–249 anställda) ökat sin andel av Sveriges samlade varuimport, medan storföretagens andel minskat.

⁶ Indexerat med exportprisindex.

Småföretagens andel kan jämföras med exportandelen, som uppgår till cirka 23 % (diagram 11). Totalt sett importerar småföretagen alltså mer än de exporterar, men skillnaden har minskat snabbt. År 2000 var småföretagens andel av importen drygt 30 %, medan deras exportandel var cirka 14 %. En intressant men obesvarad fråga är hur det kommer sig att småföretagens andel av importen är i stort sett oförändrad samtidigt som deras andel av exporten ökat kraftigt.

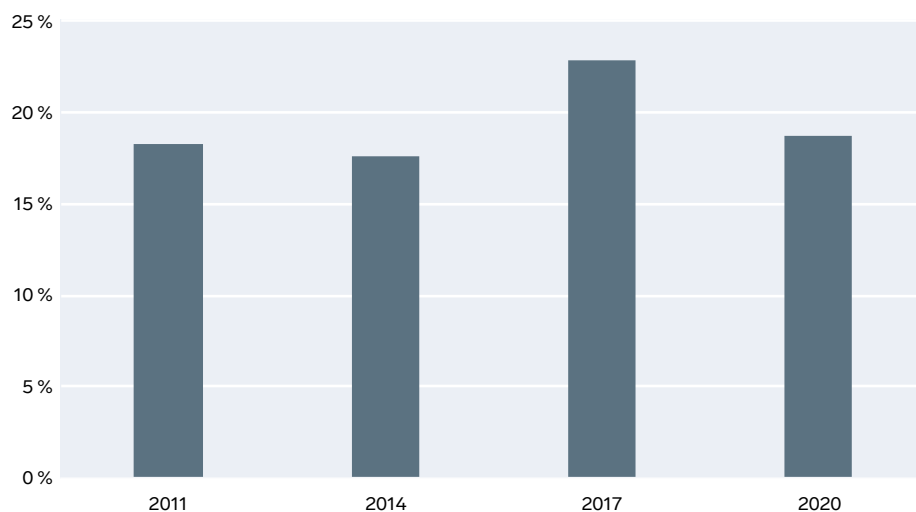
Diagram 11. Svensk varumport fördelad på företagsstorlek.



Källa: SCB, direkt inrapporterad varuexport.

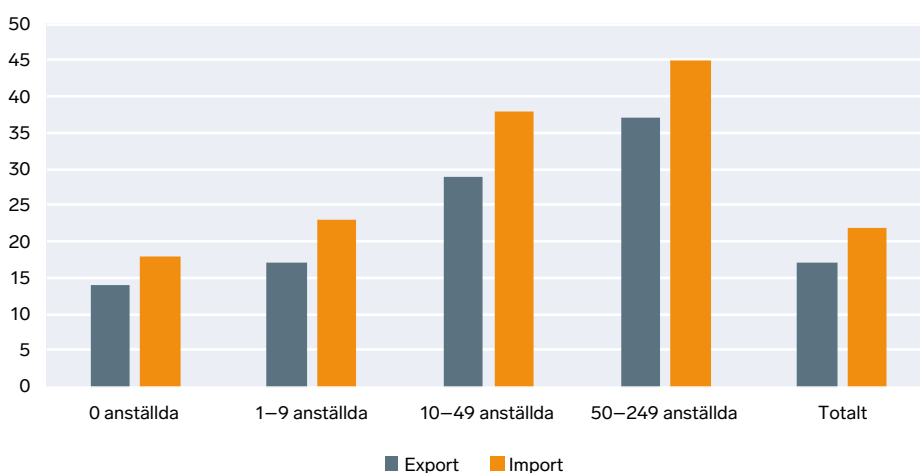
Med tanke på att en majoritet av den varuimport som sker från EU och som understiger den rapporteringspliktiga gränsen på 9 miljoner kronor sannolikt sker i småföretag, så är den verkliga andelen sannolikt något högre. Om hela den icke rapporterade importen ägt rum i småföretag skulle deras andel av importen vara närmare 36 %.

Tillväxtverkets återkommande studie Företagens villkor och verklighet redovisar statistik över andelen SME-företag som importerar. Enligt den senaste rapporten var andelen 2020 cirka 19 %, en viss nedgång jämfört med 2017 (diagram 12). Tillväxtverkets analys bekräftar bilden av en relativt konstant import. Den bekräftar också bilden av en relativt sett högre import än export i småföretagen, då en högre andel av företagen anger att de har mer import än export.

Diagram 12. Andel småföretag som importerar.

Källa: Tillväxtverket, Företagens villkor och verklighet, 2020.

Andelen importörer (undersökningen avser både varor och tjänster) är precis som för exporten högre ju större företagen är. Medan närmare hälften av de medelstora företagen har import, har omkring 18 % av egenföretagarna det, enligt Tillväxtverkets undersökning för år 2017. Uppdelat på sektorer är andelen importörer störst inom handeln, följt av tillverkningsindustrin (se diagram 3 i avsnitt 3.1).

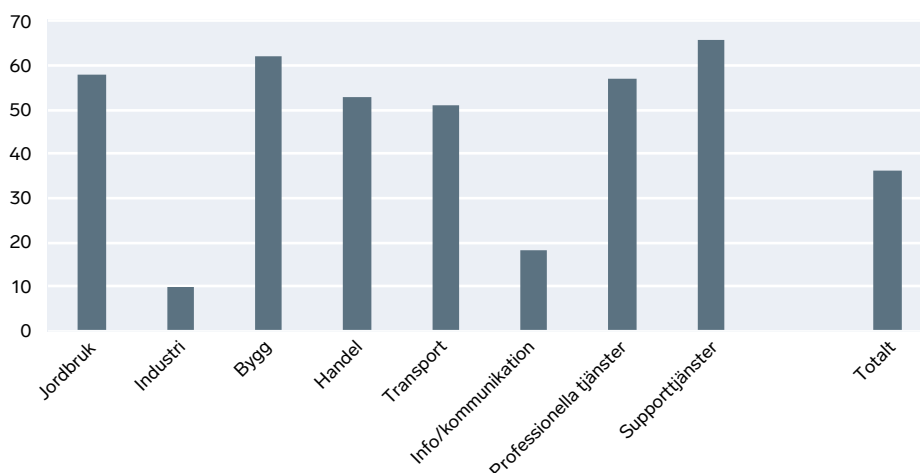
Diagram 13. Små och medelstora företag som har utrikeshandel uppdelat på storleksklass 2017.

Källa: Tillväxtverket, Företagens villkor och verklighet, 2017.

Eurostats statistik möjliggör en uppdelning av varuimporten på små och stora företag utifrån företagets branschtillhörighet. Denna visar att småföretagen står för den högsta andelen av sektorns varuimport inom bygg och support och andra administrativa tjänster, men att andelen är högre än riksgenomsnittets drygt 30 % i många sektorer med undantag för industrin och informations- och kommunika-

tionssektorns (diagram 14). De stora industriföretagens omfattande insatsvaru- och investeringsvaruimport slår alltså kraftigt igenom på totalnivån eftersom denna sektor – tillsammans med handeln – är den största importsektorn. Detta förklarar att den genomsnittliga andelen av varuimporten stannar vid drygt 30 % trots att flertalet sektorer ligger högre.

Diagram 14. Andel småföretagsimport, branschuppdelad.



Källa: Eurostat.

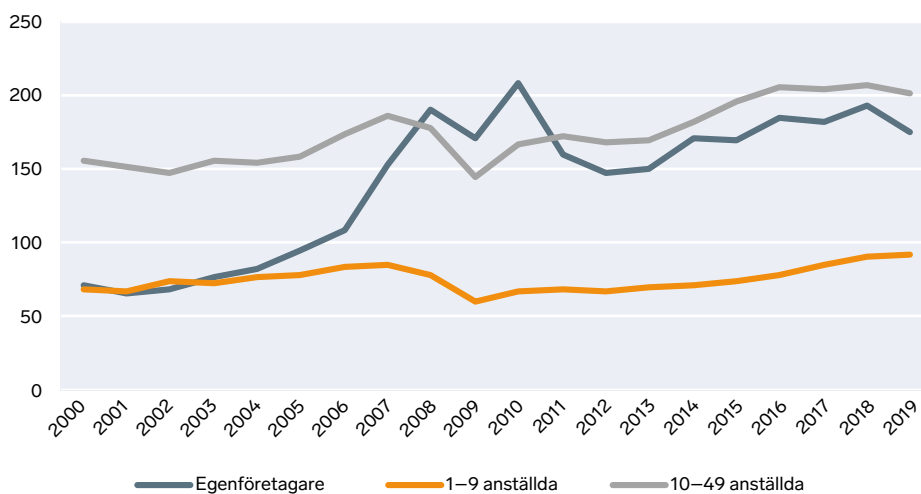
Summering:

- * Småföretagen svarar för drygt en tredjedel av Sveriges varuimport. Andelen har varit relativt konstant under de senaste decennierna.
- * Precis som för exporten ökar andelen företag som har import med företagets storlek.

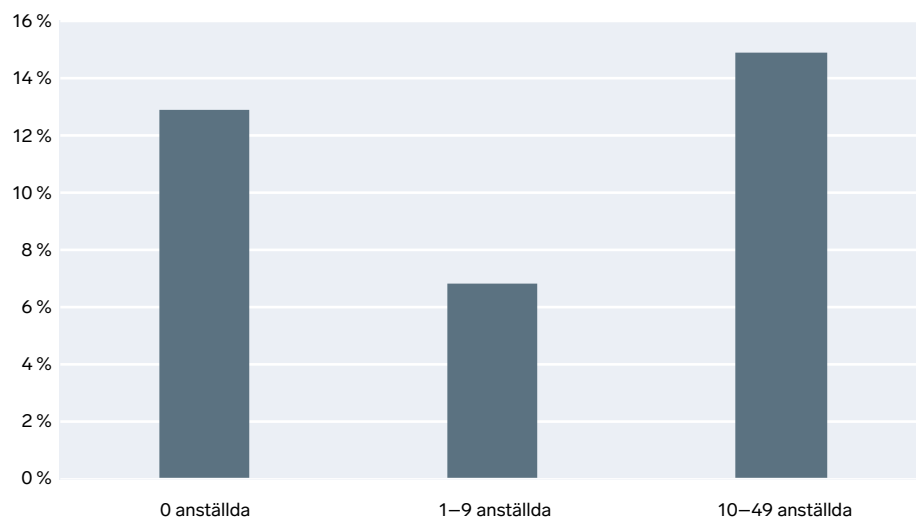
4.2 Egenföretagare viktiga även för importen

Precis som för varuexporten svarar egenföretagare för en stor andel av importen. Av småföretagens totala varuimport på cirka 470 miljarder kronor 2019, svarade egenföretagare för cirka 135 miljarder eller omkring 40 %, mikroföretagen för 60 miljarder (15 %) och företag med 10–49 anställda för 155 miljarder (45 %). Jämfört med år 2000 har egenföretagarens varuimport mätt i fasta priser ökat med knappt 150 %, medan de två andra storleksgrupperna ökat varuimporten med cirka 30 %.

Av den totala varuimporten svarar därmed egenföretagare för cirka 13 %, mikroföretagen för 7 % och de övriga småföretagen för cirka 15 % (diagram 16). Andelen import till egenföretagare har ökat, medan de andra storleksgruppernas andel varit relativt konstant. Precis som för egenföretagarens andel av varuexporten behövs ytterligare analyser av vilka typer av egenföretagare som har ökat sin andel.

Diagram 15. Småföretagens varuimport, miljarder kronor, 2019 års penningvärde.

Källa: SCB.

Diagram 16. Olika småföretagsgruppers andel av total varuimport 2019.

Källa: SCB.

Det finns, till skillnad mot för exporten, ingen statistik som visar fördelningen på importländer uppdelat på storleksklass.

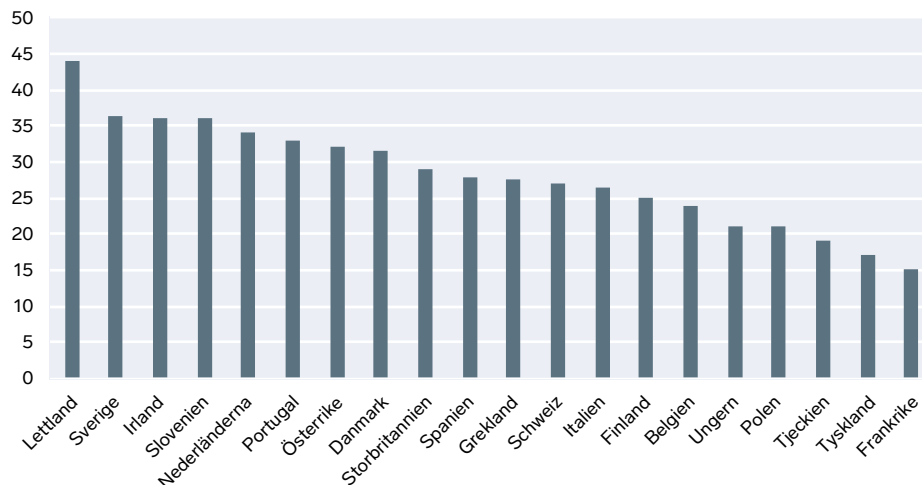
Summering:

* Egenföretagare svarar för mer än 10 % av den svenska varuimporten.

4.3 Internationell statistik

Eurostats senaste statistik för 2018 anger för Sverige att småföretagen svarar för 37 % av den totala varuimporten, det vill säga en högre andel än SCB:s statistik (kanske beroende på en gjord uppskattning av den icke fördelade statistiken under gränsnivån). Denna andel är den näst högsta i Europa (diagram 17).

Diagram 17. Andel varuimport som sker i företag med max 49 anställda, 2018.



Summering:

* Småföretagens andel av Sveriges varuimport är relativt sett hög i ett internationellt perspektiv.

5. Småföretagens varuexport viktig för sysselsättning och nya jobb

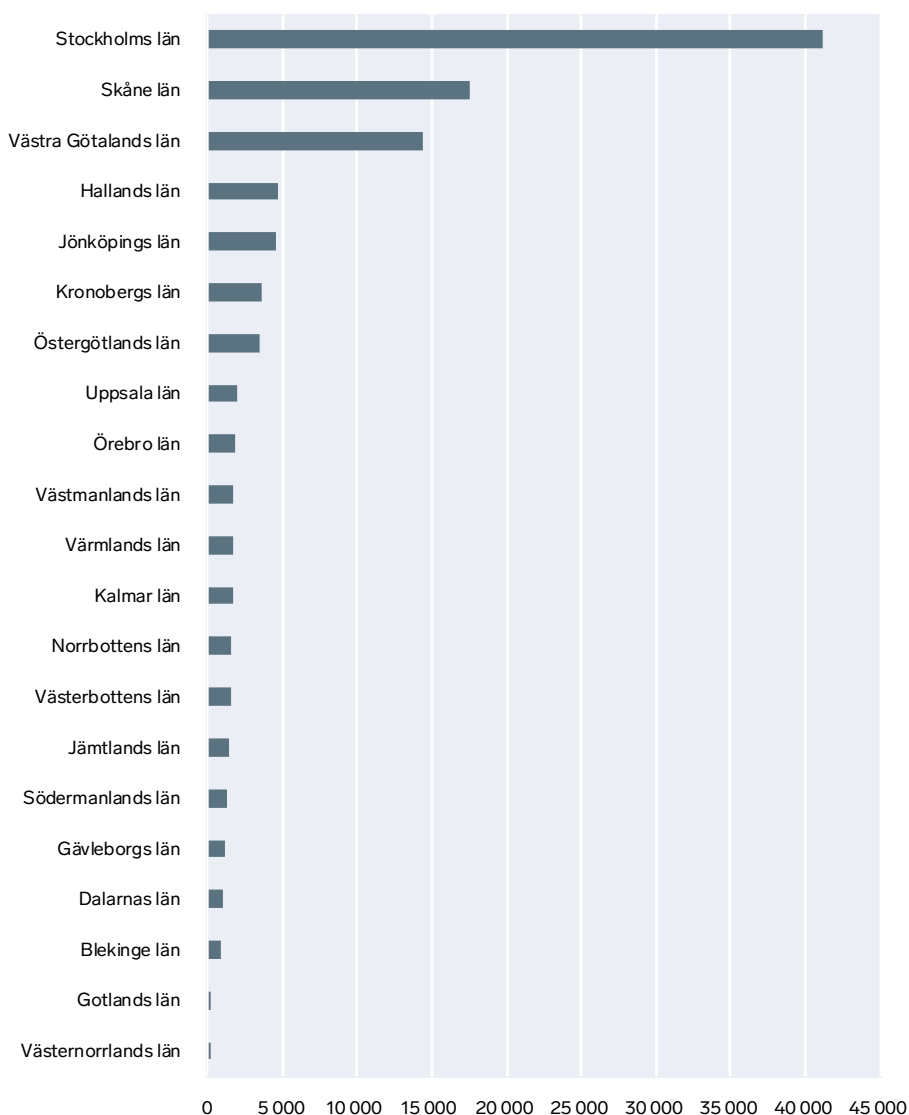
Som framgått ovan är småföretagens betydelse för svensk utrikeshandel stor och ökande. Framför allt har exporten från småföretagen ökat, vilket innebär att betydelsen för sysselsättningen blivit större. Det faktum att endast en mindre del av småföretagen har export pekar dock på att det bör finnas en fortsatt betydande potential för exporttillväxt.

För att kunna ge en bild av tänkbara effekter på sysselsättningen av en ökad export från småföretagen har vi utgått från hur stor andel småföretagens varuexport motsvarar av omsättningen i de varuproducerande sektorerna. Beräkningarna har gjorts på länsnivå och sedan summerats⁷. Därefter har vi antagit att andelen anställda motsvarar andelen omsättning⁸. Detta är givetvis en förenkling och innebär att vi antar att omsättningen per person är lika stor i mindre som i större varuproducerande företag.

Beräknat på detta sätt är det 100 000–110 000 personer i Sverige som direkt arbetar med varuexport i småföretagen. Annan statistik tyder dock på att omsättningen per anställd är högre i större företag. Detta är sannolikt fel eftersom annan statistik pekar på högre omsättning per anställd i större företag. Om vi antar att omsättningen per person är cirka 10 % högre i större företag blir antalet exportsysselsatta i de små företagen 110 000–125 000 personer. Vår grundberäkning är därmed att betrakta som en försiktig och låg bedömning. Det är mycket troligt att den siffran bör vara ännu högre.

⁷ Kalkylerna har gjorts på länsnivå eftersom omsättningen per sysselsatt skiljer sig en del beroende på näringslivsstrukturen i respektive län.

⁸ Om varuexporten från småföretag motsvarar 10 % av omsättningen för hela företagspopulationen, har vi antagit att 10 % av sysselsättningen i populationen är direkt kopplade till exporten.

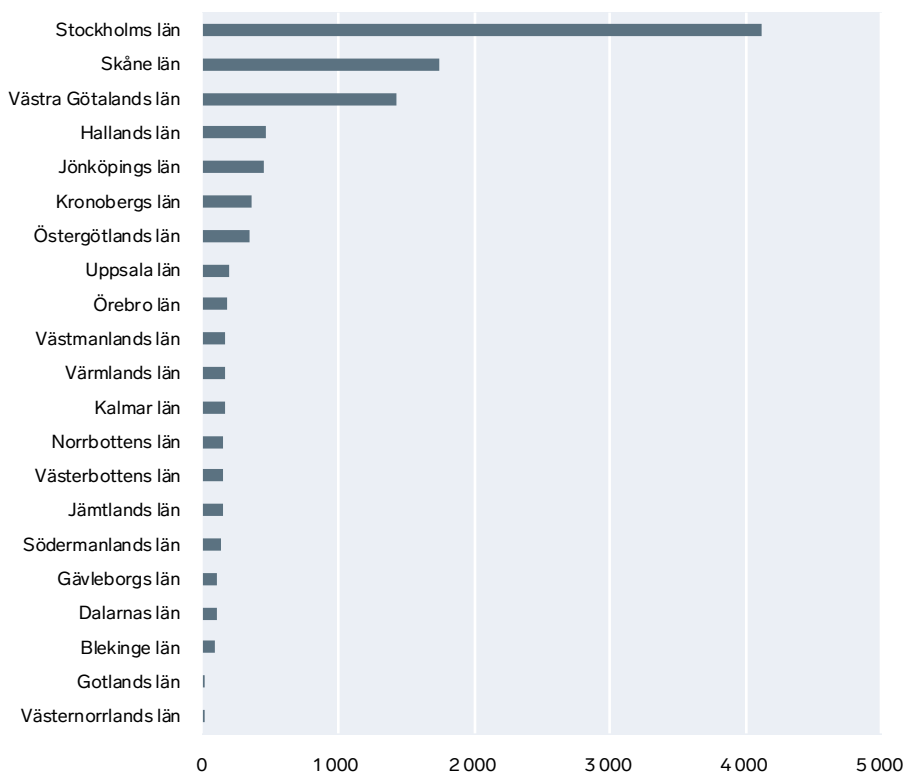
Diagram 18. Beräknat antal sysselsatta med direkt varuexport i småföretagen per län.

Genom att multiplicera andelen varuexport från småföretag med antalet sysselsatta får vi således en grov uppskattning över hur många arbetstillfällen som är direkt kopplade till de små företagens varuexport. Varje direkt jobb i varuexporten genererar ytterligare drygt ett jobb hos underleverantörer av varor och tjänster. Den totala sysselsättningen beroende av småföretagens varuexport i Sverige kan därmed grovt beräknas till 200 000–250 000 personer, där effekten sammantaget sannolikt är i den övre delen av intervallet.

Utifrån exportberoendet kan vi också grovt beräkna hur många nya jobb som skapas hos varuexporterande småföretag om varuexporten i varje län ökar med lika stor andel. Vi antar då också att omsättningen per anställd är konstant och därmed att en exportökning med till exempel 10 % innebär en motsvarande ökning av antalet anställda.

Totalt sett ger en exportökning med 10 % en direkt sysselsättningseffekt på drygt 10 000 personer och en total effekt på cirka 20 000–25 000 personer (diagram 19).

Diagram 19. Nya jobb om varuexporten hos småföretag ökar med cirka 10 % i samtliga län.



Utöver den direkta och indirekta sysselsättningseffekten genererar denna sysselsättningsökning skatteintäkter som kan användas bland annat för en ökad sysselsättning i den offentliga sektorn (eller för att sänka skattesatserna). Den totala sysselsättnings-effekten och positiva effekten på samhällsekonomin är därmed än större.

Summering:

- * Omkring 100 000–125 000 personer är direkt sysselsatta med småföretagens export. Till detta kommer den kringsysselsättning i olika tjänstesektorer och underleverantörer som dessa jobb skapar. Den totala sysselsättningseffekten är därmed minst dubbelt så stor.
- * En ökning av småföretagens export med cirka 10 % kan grovt beräknas ge ytterligare omkring drygt 10 000 direkta jobb i Sverige, och omkring 20 000–25 000 nya jobb totalt sett.
- * Till detta kommer ökade skatteintäkter som ger större resurser för den offentliga sektorn, eller möjligheter till lägre skattesatser.

6. Småföretagen och exportfrämjandet⁹

Som framkommit ovan står de svenska småföretagen (med max 49 anställda) för närmare en fjärdedel av den totala varuexporten, och nästan 250 000 människor sysselsätts genom småföretagens varuexport.

Vad som också framkommit är att en ökning av småföretagens export med 10 % skulle leda till 25 000 nya jobb i Sverige. Att främja småföretagens export bidrar alltså till nya jobb och ökade skatteintäkter. Stödinsatser för att öka exporten kan ge stor utdelning och därigenom är det just småföretagen som det offentliga exportfrämjandet bör fokuseras på. Dessutom vet vi genom en utvärdering av Tillväxtanalys att de flesta av de mellanstora och stora företagen exporterar varor, medan andelen av småföretag med export är betydligt mindre, det vill säga potentialen är högre hos småföretagen. Samma utvärdering kom också fram till att de företag som har mest nytta av ett offentligt exportfrämjande är de företag som har potential att gå ut på en internationell marknad, men ännu inte har tagit steget. Företag som står i början på sin internationaliseringsresa och tar del av exportfrämjandeinsatser ökar sin sannolikhet att exportera sina varor¹⁰. Det betyder förstås inte att alla småföretag ska ut på en internationaliseringsresa. Vissa har till sin natur en verksamhet och en kundkrets med specialisering på den inhemska svenska marknaden och kommer inte att exportera till andra marknader. Men utöver de övergripande åtgärder som behövs för att stärka företagsklimatet för småföretagen som verkar på en lokal marknad, behövs insatser som underlättar för de småföretag som har potential att nå ut på en internationell marknad att bli exportföretag.

Även med tanke på effekterna av den pandemi vi nu lämnar, måste småföretagens förutsättningar och behov för att komma ut eller expandera på den internationella marknaden få större fokus. Vi behöver påskynda återstarten och lägga grunden för ett konkurrenskraftigt och hållbart Sverige.

Men det är inte lätt för småföretag att ta steget och expandera på en internationell marknad. Trösklarna är många och de är högst för just småföretagen. Svenska småföretag exporterar mest till grannländerna inom Norden, det vill säga Finland, Norge och Danmark. Dit går 36 % av den totala varuexporten. Exporten till andra länder inom EU ligger på 18 %. Till marknaderna längre bort, såsom Nord- och Sydamerika och Asien, är andelen ännu lägre.

⁹ Fokus ligger här på exportfrämjandet, eftersom ett offentligt importfrämjande inte finns i samma utsträckning i Sverige. Kommerskollegium är kontaktpunkt för Open Trade Gate Sweden som hjälper företag i utvecklingsländer som vill exportera till Sverige eller EU.

¹⁰ <https://www.tillvaxtanalys.se/publikationer/pm/pm/2020-02-25-de-sma-och-medelstora-foretagens-export-och-det-statliga-exportframjandets-roll.html>

Vad betyder detta för främjandet? Många svenska småföretag ser de närmaste grannländerna som sina prioriterade första marknader, och exporten till dessa ligger på en redan hög nivå. Här är tröskeln att expandera till en ny marknad alltså lägst och likaså de upplevda riskerna. För att få fler småföretag att exportera till dessa närmarknader bör statliga främjandeinsatser riktas till småföretag som inte ännu har tagit steget men har potential att nå ut till grannländerna.

Vill man att småföretagen även ska öka sin export till marknaderna som ligger längre bort, så behövs stöd även här. Å ena sidan finns en stor potential, då småföretagens andel av den totala exporten till dessa marknader är ganska låg, å andra sidan är och upplevs riskerna, kostnaderna och trösklarna som högre. Det gäller att främja företag som skulle kunna börja sin internationaliseringsresa till marknader som ligger längre bort, men även förmå småföretagen som redan har export till närmarknaderna att gå vidare till de marknader som ligger längre bort och där de anser att tröskeln är högre.

För att lyckas med sin internationaliseringsresa behöver småföretagen även rätt främjandeåtgärder. Många av småföretagen vittnar om utmaningar med att hitta och erhålla offentligt stöd för sin internationalisering och sina exportaffärer. Det svenska främjarsystemet är alltför komplicerat, trots de senare årens försök till konsolidering, och innefattar jämfört med andra länder ett relativt stort antal aktörer, med överlappande tjänster och begränsad samverkan sinsemellan. Varje myndighet eller organisation har olika krav och system för hur man ansöker, och det tar mycket tid bara att förstå hur man fyller i ansökan på ett myndighetsanpassat sätt. Trots det lovvärda initiativet att samla allt stöd via verksamt.se, med bland annat en interaktiv världskarta och möjligheten att informera sig över relevanta aktörer och exportmarknader, så upplever de mindre företagen fortfarande att stöden är svåröverblickbara. Endast en mindre del av företagen använder sig de facto av offentligt stöd för att komma ut i världen, och det gäller att fokusera på de insatser som gör skillnad och som efterfrågas av företagen.

Det finns främjandeinsatser som har visat sig vara särskild effektiva – såsom Tillväxtverkets internationaliseringscheckar – och dessa behöver utökas, kännedomen om dem spridas och fler liknande insatser utvecklas. För att nå småföretagen ute i landet är en väl fungerande regional exportrådgivning en förutsättning och det behövs erfarna exportrådgivare som kan leda företagen rätt på sin internationaliseringsresa. Det gäller att långsiktigt planera det regionala exportfrämjandet och den regionala exportsamverkan, och inte göra om systemet för ofta. Det leder lätt till att man tappar erfarenhet och kompetens som är en förutsättning för ett lyckat exportfrämjande.

Även samverkan med den privata sektorn kan leda till ett bredare och effektivare exportfrämjande. Det finns goda exempel på regionala exportnätverk där företag med exporterfarenhet hjälper de som nyligen påbörjat sin exportresa: Det finns konsultnätverk med nischade konsulter som kan hjälpa till och det finns branschorganisationer och handelskammare som verkar för företagets konkurrenskraft. Båda kan och behöver vara en del av ett sömlöst exportfrämjande för Sverige.

Den största utmaningen för småföretag är dock alltjämt tillgången till relevant finansiering med konkurrenskraftiga villkor. Tillgången till riskvilligt kapital i olika skeden av de här företagens utveckling är avgörande för om de ska kunna växa och etablera sig på nya marknader. Finansiering med små medel ger stor effekt till de mindre företagen. Nya verktyg som Almis Exportlån och ökat fokus på småföretagens export av EKN, SEK och andra främjandeaktörer är rätt väg att gå, men mera behövs.

Svenska småföretag spelar redan idag en viktig roll för exporten och Sveriges välstånd. Med rätt åtgärder kan de som redan har påbörjat sin internationaliseringsresa nå ut till fler marknader, och de som ännu inte har tagit första steget utanför Sverige kan börja exportera sina varor och tjänster.

Vi anser att det behövs en särskild satsning och kraftsamling för småföretagens export, som bör utformas i ett brett samråd mellan främjarorganisationer, branschorganisationer och företagen själva. Vi föreslår därför följande:

- Utveckla verksamt.se till en tydligare one-stop-shop för företag att vända sig till för att få hjälp med rådgivning och finansiering och koppla ihop åtgärderna i en exportvärdekedja, så att företagen kan se var i värdekedjan det efterfrågade stödet finns.
- Inför flexibla verktyg hos stödmyndigheter för de mindre exportaffärerna, som skräddarsys just efter småföretagens behov och inte är beroende av vilken marknad, vilket segment eller vilken del i tillväxtkedjan som företaget arbetar i.
- Inför exportcoacher för småföretag som ett långsiktigt stöd i internationaliseringsresan.
- Satsa på branschprogram för små och medelstora företag, där en grupp företag inom en värdekedja och bransch får ingå i ett statligt konsortium under en längre tid och själva får vara med och styra mot uppsatta exportmål.
- Säkerställ tillgången till finansieringen för småföretagens exportaffärer genom att fortsätta och utveckla satsningar på nya finansieringsverktyg.

Referenser

EKN, juni 2020; "Coronapandemins effekter på små och medelstora Exportföretag".

EKN, november 2020; "Coronapandemins effekter på små och medelstora Exportföretag".

Handelsrådet, 2019:7; "Partihandeln – en katalysator för svensk export.

Kommerskollegium, PM 2016:5 (2016), "Vad hindrar svensk utrikeshandel? – Kommerskollegiums företagsundersökning 2016".

Regeringskansliet, december 2019, "Sveriges export- och investeringsstrategi", 13.

Tillväxtanalys, pm 2020:01; "Sveriges exportfrämjande jämfört med andra länder i Europa.

Tillväxtanalys, rapport 2020:3; "De små och medelstora företagens export och det statliga exportfrämjandets roll".

Tillväxtverket, återkommande, "Företagens villkor och verklighet".

www.svensktnaringsliv.se

Storgatan 19, 114 82 Stockholm

Telefon 08-553 430 00

Tryck: Arkitektkopia AB, Bromma, 2021