

Utlandsfödda kan främja företagens export av tjänster

**ANDREAS
HATZIGEORGIU
OCH MAGNUS
LODEFALK**

Andreas Hatzigeorgiou är fil dr i nationalekonomi, chefekonom på Stockholms Handelskammare och forskare vid Ratio. ah@ratio.se

Magnus Lodefalk är ekon dr och forskare i nationalekonomi vid Handelshögskolan vid Örebro universitet. magnus.lodefalk@oru.se

Artikeln är delvis en förkortad version av rapporten Hatzigeorgiou och Lodefalk (2014a) och bygger på den underliggande studien Hatzigeorgiou och Lodefalk (2014b). Författarna är tacksamma för finansiering ifrån Entreprenörskapsforum. De åsikter som uttrycks i denna artikel är författarnas egna.

Ekonomi blir alltmer tjänsteorienterad. Sveriges BNP utgörs nu till ca 70 procent av tjänster. Den andel av arbetskraften som sysselsätts inom tjänstesektorn ökar, samtidigt som industrin blir mer tjänsteintensiv. Men trots att karaktären på svensk utrikeshandel följer en liknande trend brister förståelsen av vad som driver och hämmar tjänsteutrikeshandeln. Denna kunskapslucka har fått oönskade konsekvenser och kan förklara varför insatser för att underlätta internationalisering avseende tjänster har fått en undanskymd roll i handelspolitiken. Denna artikel analyserar hur utlandsfödda inverkar på företagens utrikeshandel med tjänster. Vi finner stöd för att svenska företag kan öka sin tjänsteutrikeshandel genom att anställa utlandsfödda med högskoleutbildning.

Tjänsteexporten har blivit allt viktigare för svensk utrikeshandel. Medan varuexporten föll drastiskt i kölvattnet av den senaste globala finanskrisen drabbades svensk tjänsteexport inte alls lika hårt (SCB 2013a)

Jämfört med ett antal andra länder har Sverige tagit marknadsandelar på den globala tjänstemarknaden under senare år. Baserat på ett urval av 19 marknader som innefattar jämförbara länder, som Schweiz och Norge, samt stora ekonomier, som Tyskland och Storbritannien, tillhör Sverige ett av de fyra länder som ökade sin marknadsandel inom tjänsteexport mest mellan åren 1998–2008. Sveriges tjänsteexport som andel av dessa länders totala tjänsteexport ökade från 1,8 procent 1998 till 2,8 procent 2008, vilket motsvarar en ökning med omkring 54 procent (Exportrådet 2010).

Tjänster spelar en allt mer central roll inom industrin, både i produktionen och som del av omsättningen (Lodefalk 2013). För hela tillverkningskedjan är tjänster numera en nödvändighet, från utvecklingsfasen till själva produktionen samt inte minst för försäljning, leverans och distribution. Faktum är att tillverkningsföretagens export av tjänster har ökat mer än tjänsteföretagens export under senare år (Kommerskollegium 2010).

Den svenska tjänsteutrikeshandeln delas in i en rad olika kategorier beroende på tjänsternas karaktär. Den enskilt största posten utgörs av tjänster kopplade till turism. De tjänster som utländska besökare inhandlar på plats i Sverige står för omkring en fjärdedel av tjänsteexporten (SCB 2012).

När man betraktar tjänsters natur blir det tydligt att internationalisering avseende handel med tjänster möter särskilda utmaningar jämfört med handel med varor (Världshandelsorganisationen 2010). En tjänst innebär att en aktivitet genomförs av en utförare (säljare) till gagn för en kund (köpare) utan att något bestående objekt behöver byta permanent ägarskap.

En annan viktig skillnad mellan en tjänstetransaktion och en varutransaktion är att den förra oftast förutsätter kontakt mellan säljare och köpare. De hinder i form av information och förtroende som påverkar internationaliseringsprocessen avseende varor blir med andra ord särskilt betydelsefulla när det gäller tjänster. En varutransaktion sker i stället vanligtvis mellan anonyma parter; en nybliven svensk ägare av en sydkoreansk bil kommer sannolikt aldrig att vara i kontakt med de arbetare som har tillverkat fordonet.

Tjänster kan inte heller lika lätt standardiseras på samma sätt som i varutillverkning. En konsument som överväger att inhandla en mobiltelefon kan erhålla information om produkten genom att studera diverse exemplar innan själva inköpet. Konsumenten kan också få information om mobiltelefonen från andra ägare av samma produkt.

Visserligen har en potentiell köpare av en viss tjänst möjlighet att skapa sig en bild av tjänsten genom att fråga andra kunder om deras upplevelse. Men det finns en betydande skillnad. Aktiviteten ska genomföras igen. På så vis ”produceras” tjänsten åter från grunden. Det existerar sällan en exakt kopia av tjänsten som konsumenten kan inspektera innan transaktionen genomförs, vilket skapar ett stort behov av förtroende mellan utförare och kund. Eftersom kunden aldrig kan tillskansa sig fullständig kunskap om tjänsten innan själva utförandet och eftersom utföraren aldrig fullt ut kan garantera på förhand att tjänsten kommer att leva upp till kundens förväntningar, måste det finnas ett visst mått av förtroende för att affären ska bli av. Kravet på den personliga relationen försvårar ytterligare om utförare och kund exempelvis talar olika språk eller saknar gemensam kulturell referensram.

Mot bakgrund av de särskilda utmaningar i form av informationsutbyte och förtroendeskapande som möter tjänstehandeln bör utlandsfödda ha särskilt stor potential att underlätta den typen av utrikeshandel. Detta gör forskning om utlandsfödda och tjänstehandeln särskilt angelägen.

1. Tidigare litteratur om migration och internationalisering

Flera studier har funnit ett positivt och statistiskt signifikant samband mellan migration – människor som flyttar och bosätter sig i andra länder än sina hemländer – och utrikeshandel med varor (t ex Gould 1994; Head och Ries 1998; White 2007; Partridge och Furtan 2008). Forskningsunderlaget sträcker sig från enskilda länder till grupper av länder.¹ För Sveriges del tyder forskningen på att ökad invandring är sammankopplad med ökad handel med utlandsföddas ursprungsländer (Hatzigeorgiou och Lodefalk 2015).

Ett antal studier har försökt undersöka olika förklaringsfaktorer bak-

¹ En genomgång av de empiriska resultaten ges i bl a Genç m fl (2011) samt Hatzigeorgiou och Lodefalk (2013).

om internationalisering på företagsnivå. Dessa konstaterar att företag som handlar med omvärlden skiljer sig ifrån företag som främst agerar på en lokal eller nationell marknad (Bernard m fl 1995; Bernard och Jensen 1999; Bernard m fl 2007). Insikten har resulterat i framväxten av nya teoretiska modeller som bl a belyser hur skillnader i produktivitet påverkar om företag internationaliseras eller ej (t ex Bernard m fl 2003; Melitz 2003; Melitz och Costantini 2007).

Inom ramen för denna forskning finns en handfull studier som analyserar utlandsföddas roll för företagens utrikeshandel. Koenig (2009) finner att invandring till Frankrike är positivt förknippad med företags benägenhet att exportera till utlandsföddas ursprungsländer. Hiller (2011) samt Bastos och Silva (2012) analyserar båda sambandet mellan totala antalet emigranter från ett visst land och kopplingen till utrikeshandeln. I det tidigare fallet avseende Danmark tycks endast små danska företags export vara förknippad med förekomsten av danskar utomlands. I det senare fallet avseende Portugal visar det sig att emigranter är positivt länkade både till portugisiska företags benägenhet att exportera och exportvolymen. Pennerstorfer (2012) kommer fram till att andelen utlandsfödda är starkt förknippad med ökad exportbenägenhet för en rad europeiska länder. Hiller (2013) studerar vilken roll utlandsfödda anställda har för exporten från danska exportföretag och påvisar ett positivt men statistiskt sett relativt svagt samband mellan utlandsfödda anställda och företagens exportförsäljning till de utlandsföddas födelseländer.

Den mest detaljerade studien om utlandsföddas roll för företagens internationalisering har genomförts av Hatzigeorgiou och Lodefalk (2012, 2013). På ett övergripande plan finner studierna stöd för att utlandsfödda i arbetskraften är positivt förknippade med företagets import från och export till de utlandsföddas ursprungsländer. Svenska tillverkningsföretag som anställer ytterligare en utlandsfödd person tycks kunna öka sin varuexport till den utlandsföddes ursprungsland med närmare en procent i genomsnitt.

Migrationens handelsfrämjande potential antas ligga i utlandsföddas förmåga att överbrygga handelsbarriärer mellan sina nya hemländer och ursprungsländer. Utlandsfödda med kunskaper om sina födelseländer, i form av kännedom om människorna där och deras preferenser, prismedvetenhet samt benägenhet att följa trender, kan utgöra en resurs för företag i internationaliseringsprocessen. Anledningen är att bristfällig, snedvriden eller rentav felaktig information kan försvåra och fördyra internationella affärer. Detta är något som den ekonomiska litteraturen, liksom olika företagsundersökningar, framhåller. Att skaffa sig mer kunskap om utlandsmarknader utgör med andra ord en central del i företagets internationalisering.

Ett problem är att kunskap om utlandsmarknaden är landspecifik och att den inte alltid kan återanvändas. Utlandsfödda kan därmed bistå till att sänka – eller t o m eliminera – dessa med hjälp av sin kunskap om kultur, historia, politik och sociala normer i sina födelseländer.

Ett annat sätt på vilket utlandsfödda kan överbrygga handelsbarriärer gäller kontakter och nätverk. Med hjälp av sina kontakter och sitt sociala kapital kan de främja förtroende och minska den osäkerhet som ofta är förknippad med internationalisering. Betydelsen av nätverk, relationer och förtroende understryks i den företagsekonomiska och alltmer även i den nationalekonomiska litteraturen. Osäkerhet anses allmänt missgynna och fördröja investeringar. Det gäller även de investeringar som riktas mot utrikeshandel (Jansson och Sandberg 2008; Halldin 2012; Handley 2012).

2. Utlandsföddas potentiella roll för tjänsthandeln

Vi tar avstamp i modeller som har utvecklats för att förklara hur avstånd inverkar på företags internationalisering. Begreppet avstånd, eller distans, inbegriper många av de faktorer som avgör internationaliseringsgraden hos länder och företag. Det bör emellertid stå klart att avstånd är ett relativt begrepp: Två företag kan befinna sig på identiskt geografiskt avstånd från en främmande marknad men *de facto* ha mycket olika ”kognitivt” avstånd till marknaden i fråga. Ta städerna Delhi och Montreal som exempel, två marknader på identiskt geografiskt avstånd från Sverige, men som de flesta svenska företag sannolikt uppfattar vara på avsevärt olika ”kognitivt” avstånd.²

Utgångspunkten för vårt konceptuella ramverk är förekomsten av noder som sammankopplar företagen, vilket i sin tur minskar det upplevda avståndet dem emellan. Noderna kan exempelvis utgöras av nätverk, något som förklaras av Carayol och Roux (2009).³

Den teoretiska modellen, som beskrivs i detalj i Hatzigeorgiou och Lodefalk (2014b), kännetecknas både av karaktärsdrag som numera anses kutym i forskningen – bl a att företag skiljer sig åt i en rad olika avseenden, såsom storlek och produktivitet – men också av nya aspekter. Till de nyare aspekterna hör att företag anses kunna investera för att komma åt de nätverk som utlandsfödda har tillgång till och som företag antas kunna få tillträde till genom att anställa utlandsfödda personer.⁴

Utifrån modellen härleder vi en funktion som beskriver hur investeringar i utländska nätverk påverkar företagets utrikeshandel. Empiriskt skattar vi ett företags tjänsteexport i kronor som en funktion av investeringar i handelsgenvägar via utlandsföddas tjänster, det totala antalet utlandsfödda från ett specifikt land boende i Sverige, företagsstorlek, arbetskraftsproduktiviteten i företaget, huruvida företaget ingår i en multinationell koncern,

² Begreppet är centralt för den s k Uppsalamodellen, vilken främst används inom företagsökonomi (Johansson och Wiederheim-Paul 1975; Johanson och Vahlne 1977, 1990, 2006; Halldin 2012).

³ I deras modell förser nätverken företagen med genvägar som kan nyttjas för att enklare nå andra företag i stället för att ta den långa vägen i form av direktkontakt. Genvägarna antas dock bli mindre effektiva med avståndet.

⁴ Företags handel kan enligt vår modell i viss utsträckning också bero på avgränsade fluktuationer i efterfrågan.

tidigare erfarenhet av internationell handel, humankapitals- samt realkapitalintensitet i företaget, varje partnerlands ekonomiska storlek mätt i termer av BNP samt deras populationsstorlek.⁵

Vi skattar modellen på mikrodata från fem av SCB:s databaser. Den sammanställda statistiken omfattar svenska tillverknings- och tjänsteföretag med minst tio anställda åren 1998–2007. I statistiken ingår förutom detaljerad information om företagets verksamhet, anställda och tjänstehandel även specifika data om anställdas födelseland.⁶ Makrodata hämtas främst från Världsbanken. Om en anställd är utlandsfödd inkluderas information om hur länge personen har varit bosatt i Sverige, liksom dennes utbildning.

3. Utlandsfödda kan gynna företagets tjänsteexport

Efter att både ha beaktat diverse företagsspecifika faktorer som kan påverka hur företagets utrikeshandel med tjänster ser ut (såsom produktivitet och tidigare exporterfarenhet), liksom väsentliga makrofaktorer (såsom BNP och befolkningsstorlek), visar vår analys att anställning av ytterligare en utlandsfödd person ett visst år i genomsnitt är sammankopplat med 2,5 procent mer tjänsteexport till den anställdes ursprungsland nästa år (tabell 1).⁷ Även sannolikheten att företaget exporterar tjänster till landet i fråga ökar något med anställning av ytterligare en utlandsfödd.

Vårt resultat behöver inte per automatik betyda att utlandsfödda faktiskt orsakar ökad internationalisering i form av mer tjänsteexport. Det finns en risk för omvänd kausalitet som i vår företagskontext kan förekomma om ett företag som redan handlar med en viss utlandsmarknad blir mer positivt inställt till att anställa personer därifrån och faktiskt också gör det.

Vi använder oss av olika metoder för att försöka fastslå det kausala sambandet. Genom sk instrumentvariabelanalys försöker vi identifiera faktorer som är sammankopplade med utlandsfödda i arbetskraften, men som inte påverkar enskilda företags tjänsteexport till de anställdas ursprungsland. Vi kommer fram till slutsatsen att orsakssambandet förefaller gå i riktningen från att anställa utlandsfödda till ökad tjänsteexport.

För att analysera hur migranternas tid i Sverige och deras utbildning poten-

5 Förutom dessa variabler inkluderas kontrollvariabler för icke-observerbara, men relevanta, faktorer på företags-, industri- och landnivå.

6 Tjänsteexport utgörs av en gränsoverskridande transaktion mellan invånare i Sverige och utomlands, där transaktionen är relaterad till ett kontrakt om tjänsteförsäljning till utlandet. Mottagaren av betalningen är ålagd att ange om det gäller tjänste- eller varuhandel och vid paketförsäljning hur värdet fördelas på tjänster respektive varor. Notera att enbart tjänsteexport som korsar gränsen eller sker genom förflyttning av konsument/producent är inkluderad här; tjänsteexport i form av utländska direktinvesteringar är sålunda exkluderade. För ytterligare detaljer, se Hatzigeorgiou och Lodefalk (2014b).

7 Vi skattar alltså hur anställningen påverkar företagets exportsannolikhet nästa år. Vid förklaringsvariablernas medelvärden återfinns en signifikant ökning av sannolikheten att exportera. Den skattade ökningen saknar dock ekonomisk betydelse, då den skattade ökningen av exportsannolikheten är minimal. Tekniskt sett är effekten en produkt av täthetsfunktionen, vid medelvärdena, och huvudvariabelns koefficient.

	Tjänsteexport i kronor till land j	Sannolikhet att exportera till land j
Utlandsfödda anställda från land j	0,0247*** (0,006)	0,00475*** (0,002)
Samtliga utlandsfödda från land j i Sverige (log)	0,000741** (0,000)	0,00204 (0,007)
Exporterfarenhet (0,1)	1,279*** (0,056)	1,700*** (0,01)
Efterfrågan i land j (log av BNP)	0,164*** (0,01)	0,323*** (0,065)
Observationer	3 870 873	3 819 983
Förklaringsvärde	0,55	0,50

Tabell 1
Relationen mellan utlandsfödda anställda och tjänsteexport – huvudresultat

Anm: I den första resultatkolonnen är den beroende variabeln log (exportvärdet + 1–e7). Robusta och klustrade standardfel inom parentes. Fixa effekter (företag–land j , bransch, år). Av utrymmeskäl presenteras inte samtliga skattade koefficienter. * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Källa: Hatzigeorgiou och Lodefalk (2014b).

tiellt inverkar på företagets tjänsteexport har vi kategoriserat de utlandsfödda anställda i olika grupper. Tre av grupperna fångar tidsdimensionen: personer som har invandrat nyligen (inom den senaste treårsperioden), de som har varit bosatta i Sverige medellång tid (fyra till tio år) samt de som har invandrat för länge sedan (längre än tio år). Utlandsfödda delas även in i två grupper utifrån utbildningsnivå. Den ena gruppen består av utlandsfödda personer med enbart grundutbildning (upp till gymnasienivå) och den andra av utlandsfödda med eftergymnasial utbildning.

Resultaten från denna analys tyder på att utlandsfödda med högre utbildning är positivt förknippade med tjänsteexport hos företagen medan de med lägre utbildning inte är det (tabell 2). Allra starkast inflytande över företagets tjänsteexport till utlandsföddas ursprungsländer har personer med eftergymnasial utbildning, vilka har befunnit sig i Sverige mindre än fyra år. Sambandet med tjänsteexporten för denna grupp är omkring sju gånger starkare än det generella sambandet – att anställa ytterligare en utlandsfödd med eftergymnasial utbildning som bott kort tid i Sverige är sammankopplat med 18 procents högre tjänsteexport.

Betydelsen av nätverk och kontakter belyses av att det skattade sambandet mellan högutbildade utlandsfödda och företagets tjänsteexport är lägre för personer som har befunnit sig längre än tre år i Sverige. För dem med eftergymnasial utbildning är dock sambandet alltjämt närvarande efter tre år och skiljer sig inte markant mellan utlandsfödda som har bott mellan fyra och tio år i Sverige och dem som har bott i landet längre än tio år.

Påverkar exporterfarenhet utlandsföddas samband med tjänsteexporten? Enligt litteraturen påverkar erfarenhet av internationella affärer den utsträckning i vilken företag handlar med omvärlden. Eftersom bristan-

Tabell 2
Betydelsen av utbildning och tid i Sverige för utlandsföddas relation till tjänsteexport

Tid i Sverige	Högskoleutbildade	Övriga
Kort tid (0–3 år)	0,184*** (0,047)	0,0457 (0,029)
Medellång tid (4–10 år)	0,0864*** (0,029)	0,00508 (0,008)
Lång tid (>10 år)	0,0866*** (0,021)	0,00000677 (0,007)
Observationer	3 870 873	
Förklaringsvärde	0,55	

Anm: Den beroende variabeln log (exportvärdet + 1e-7). Robusta och klustrade standardfel inom parentes. Fixa effekter (företag, land j , företag-land j , bransch, år). Av utrymmesskal presenteras inte samtliga skattade koefficienter. * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Källa: Hatzigeorgiou och Lodefalk (2014b).

de exporterfarenhet innebär större osäkerhet och högre kostnader för att handla med en främmande marknad kan det tänkas att utlandsfödda – som antas kunna sänka handelskostnader, minska osäkerhet och öka efterfrågan – kan främja handel för företag med mindre erfarenhet.

För att testa denna hypotes delas företagen in i olika grupper baserat på deras exporterfarenheter. Mycket riktigt tyder resultaten av analysen på att kopplingen mellan att anställa utlandsfödda och tjänsteexport till ursprungslanderna är starkare för mindre exporterfarna företag. Sambandet mellan att anställa ytterligare en utlandsfödd i arbetskraften och tjänsteexport är mer än dubbelt så starkt för företag utan erfarenhet av varuexport till ursprungslandet – jämfört med i den generella skattningen – och ungefär fem gånger så starkt för företag utan tidigare erfarenhet av att exportera tjänster överhuvudtaget.

Förutom att tjänster överlag förväntas vara mera beroende av information och förtroendefulla relationer än varor, kan mer komplicerade tjänster antas vara extra känsliga för dessa typer av handelshinder jämfört med mindre avancerade tjänster.

Vi undersöker saken genom att kategorisera tjänster utifrån komplexitetsgrad. Resultaten antyder att exporten av komplexa tjänster är särskilt beroende av information och förtroende, vilket i så fall innebär att utlandsfödda kan spela en viktig roll för att främja företags export av sådana tjänster. Vi finner att sambandet är starkare mellan utlandsfödda anställda och avseende avancerade tjänster jämfört med enklare tjänster.

4. Avslutande diskussion

Insikten om att utlandsfödda kan spela en roll som främjare av svensk tjänsteexport har bäring på två av Sveriges stora samhällsutmaningar. Den första utmaningen gäller den allt hårdare globala konkurrensen, liksom interna-

tionaliseringsgraden i näringslivet, där endast ca 15 procent av de svenska företagen idkar utrikeshandel.⁸

Den andra stora utmaningen i sammanhanget gäller den bristande integrationen av utlandsfödda på svensk arbetsmarknad.⁹ Samtidigt som det stora utanförskapet består beräknas 1,6 miljoner människor i Sverige gå i pension mellan 2010 och 2015 (Arbetsförmedlingen 2010), vilket kan leda till arbetskraftsbrist. År 2030 beräknas underskottet av ingenjörer i Sverige uppgå till 50 000 (SCB 2013b). Ett sätt att tillgodose kompetens- och arbetskraftsbehovet i näringsliv och offentlig sektor är att öka sysselsättningen bland utrikesfödda, vilken är avsevärt lägre än för inrikesfödda.¹⁰

Vår analys har indikerat hur utlandsfödda personer har potential att gynna företagets internationalisering, särskilt avseende tjänster, genom att minska det kommersiella avståndet mellan sitt nuvarande hemland och sina ursprungsländer. En slutsats som vi drar baserat på dessa nya resultat, liksom mot bakgrund av vad forskningen i övrigt säger om kopplingen mellan migration och internationalisering, är att åtgärder för att öka integrationen av utlandsfödda personer på arbetsmarknaden har möjlighet att möta två av Sveriges viktigaste utmaningar samtidigt: behovet av ökad internationalisering i näringslivet samt utanförskapet bland utlandsfödda.

Vidare menar vi att dessa resultat bidrar med värdefulla insikter för flera olika politikområden. För det första är en angelägen lärdom att information och förtroende sannolikt har blivit viktigare för svenska företags internationalisering som ett resultat av teknisk utveckling, framväxten av fragmenterade produktionskedjor, en alltmer tjänsteintensiv produktion liksom ökad samt förändrad global konkurrens. De gamla recepten för ökad internationalisering och tillväxt – främst i form av förhandlingar om lägre tullar och icke-tariffära hinder för varuhandeln hos redan viktiga handelspartners – är därför otillräckliga. Handelspolitiken måste i detta avseende fördjupas men också breddas till att inkludera personrörlighet.

För det andra tycks det finnas anledning att överväga åtgärder som ökar kunskapen i näringslivet om vilka möjligheter som anställning av utlandsfödda kan innebära för internationaliseringsprocessen. Offentliga aktörer som arbetar med att främja internationalisering kan spela en viktig roll. Förutom att kunna öka arbetskraftsdeltagandet hos utrikesfödda i stort bör efterfrågan på arbetskraft med internationell kompetens kunna öka, vilket i sin tur kan minska utanförskapet samt öka utrikeshandeln. Detta gäller inte minst handel med tjänster.

⁸ Siffran anger den andel svenska tillverkningsföretag som exporterade år 2006 (Eliasson m fl 2012). Bland företag med upp till nio anställda, vilka utgör en majoritet av företagen i Sverige, exporterade endast tre procent.

⁹ År 2011 var andelen förvärsarbetande utlandsfödda 30 procent lägre än för inrikesfödda (SCB 2013c). Utlandsfödda fastnar i långtidsarbetslöshet i högre utsträckning. Matchningen mellan utbildning, erfarenhet och arbete fungerar sämre för utlandsfödda, särskilt för kvinnor (Olli Segendorf och Teljusuo 2011).

¹⁰ Internationellt jämförbar statistik visar att Sverige har näst störst skillnad mellan inrikes- och utrikesföddas sysselsättningsgrad (OECD 2013).

Samtidigt är det viktigt att understryka att det sannolikt finns begränsningar för hur mycket utanförskapet i Sverige kan minska genom dessa åtgärder. Att i större utsträckning tillvarata utlandsföddas potential att främja internationalisering raderar inte automatiskt sysselsättningsgapet mellan inrikesfödda och utrikesfödda, särskilt avseende personer med ursprung i länder utanför Europa. Ett större batteri av åtgärder är nödvändigt (se t ex Bergh 2014).

För det tredje bör potentialen att främja internationalisering kunna förstärkas genom att utlandsföddas existerande kompetens och utbildning bättre tillvaratas. Detta kan bli ske genom bättre möjligheter för utlandsfödda att upprätthålla nätverk och kontakter i sina ursprungsländer, vilket skulle kunna uppnås genom att underlätta och kanske till och med främja cirkulär migration, dvs att människor flyttar fram och tillbaka mellan länder. Det kan vara motiverat att ytterligare underlätta för experter, akademiker, entreprenörer och investerare att få möjlighet att jobba och driva företag i Sverige.

Slutligen noterar vi att en hög andel utlandsfödda driver företag, men att de flesta personer med utländsk bakgrund som driver företag i Sverige har verksamhet i branscher som traditionellt inte uppvisar en hög internationaliseringsgrad (Tillväxtverket 2012). Detta kan innebära att utlandsföddas förmåga att främja handel inte kommer till sin rätt genom de typer av företag som många utlandsfödda driver. Det kan finnas olika förklaringar till varför utlandsfödda inte i högre utsträckning verkar i mer internationaliseringsorienterade branscher. En bidragande orsak kan vara att personer med utländsk bakgrund möter särskilda hinder vad gäller finansiering (Aldén och Hammarstedt 2014). Beslutsfattare bör därför överväga möjligheter att förmå utlandsfödda företagare att rikta in sig på internationella affärer genom att identifiera och förenkla regler samt minska andra begränsande hinder. Ett annat sätt kan vara att förbättra informationen om tillgängliga erbjudanden från marknadskompletterande aktörer såsom Almi.

REFERENSER

- Aldén, L och M Hammarstedt (2014), "Diskriminering på kreditmarknaden? En enkätundersökning bland utrikes födda egenföretagare", *Ekonomisk Debatt*, årg 42, nr 6, s 50–59.
- Arbetsförmedlingen (2010), "Generationsväxlingen på arbetsmarknaden – i riket och i ett regionalt perspektiv", rapport, Arbetsförmedlingen, Stockholm.
- Bastos, P och J Silva (2012), "Networks, Firms, and Trade", *Journal of International Economics*, vol 87, s 352–364.
- Bergh, A (2014), "Utlandsföddas svårigheter på den svenska arbetsmarknaden – partiernas lösningar är otillräckliga", *Ekonomisk Debatt*, årg 42, nr 4, s 67–78.
- Bernard, A, J Eaton, J Jensen och S Kortum (2003), "Plants and Productivity in International Trade", *American Economic Review*, vol 93, s 1268–1290.
- Bernard, A och J Jensen (1999), "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?", *Journal of International Economics*, vol 47, s 1–25.
- Bernard, A, J Jensen och R Lawrence (1995), "Exporters, Jobs, and Wages in US Manufacturing: 1976–1987", *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, juli, s 67–119.
- Bernard, A, J Jensen, S Redding och P Schott (2007), "Firms in International Trade", *Journal of Economic Perspectives*, vol 21, s 105–130.
- Carayol, N och P Roux (2009), "Knowledge

- Flows and the Geography of Networks: A Strategic Model of Small World Formation”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 71, s 414–427.
- Eliasson, K, P Hansson och M Lindvert (2012), ”Do Firms Learn by Exporting or Learn to Export? Evidence from Small and Medium-Sized Enterprises”, *Small Business Economics*, vol 39, s 453–472.
- Exportrådet (2010), ”Tjänsteexporten – den snabbast växande sektorn i svensk ekonomi”, rapport, Exportrådet, Stockholm.
- Genç, M, M Gheasi, P Nijkamp och J Poot (2011), ”The Impact of Immigration on International Trade: A Meta-Analysis”, IZA Discussion Paper 6145, Bonn.
- Gould, D (1994), ”Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for US Bilateral Trade Flows”, *Review of Economics and Statistics*, vol 76, s 302–316.
- Halldin, T (2012), ”Born Globals”, Globaliseringsforum rapport 3, Entreprenörskapsforum, Stockholm.
- Handley, K (2012), ”Exporting under Trade Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence”, NBER Working Paper 17790, Cambridge, MA.
- Hatzigeorgiou, A och M Lodefalk (2012), ”Utlandsfödda främjar företagets utrikeshandel”, *Ekonomisk Debatt*, årg 40, nr 5, s 45–57.
- Hatzigeorgiou, A och M Lodefalk (2013), ”Investigating the Link between Immigrant Employees and Firm Trade”, manuskript, Lunds universitet/Örebro universitet.
- Hatzigeorgiou, A och M Lodefalk (2014a), ”Utlandsfödda och företagets internationalisering – ett lyft för tjänsteexporten?”, Globaliseringsforum, rapport 7, Entreprenörskapsforum, Stockholm.
- Hatzigeorgiou, A och M Lodefalk (2014b), ”The Role of Foreign Networks for Trade in Services: Firm-Level Evidence”, Working Paper 27, Entreprenörskapsforum, Stockholm.
- Hatzigeorgiou, A och M Lodefalk (2015), ”Trade, Migration and Integration – Evidence and Policy Implications”, under utgivning i *The World Economy*.
- Head, K och J Ries (1998), ”Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada”, *Canadian Journal of Economics*, vol 31, s 47–62.
- Hiller, S (2011), ”The Export Promoting Effect of Emigration: Evidence from Denmark”, Discussion Paper 126, Center for European Governance and Economic Development Research, Göttingen.
- Hiller, S (2013), ”Does Immigrant Employment Matter for Export Sales? Evidence from Denmark”, *Review of World Economics*, vol 149, s 369–394.
- Jansen, M och R Piermartini (2009), ”Temporary Migration and Bilateral Trade Flows”, *The World Economy*, vol 32, s 735–753.
- Jansson, H och S Sandberg (2008), ”Internationalization of Small and Medium Sized Enterprises in the Baltic Sea Region”, *Journal of International Management*, vol 14, s 65–77.
- Johanson, J och J-E Vahlne (1977), ”The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment”, *Journal of International Business Studies*, vol 8, s 23–32.
- Johanson, J och J-E Vahlne (1990), ”The Mechanism of Internationalization”, *International Marketing Review*, vol 7, s 11–24.
- Johanson, J och J-E Vahlne (2006), ”Commitment and Opportunity Development in the Internationalization Process: A Note on the Uppsala Internationalization Process Model”, *Management International Review*, vol 46, s 165–178.
- Johanson, J och F Wiedersheim-Paul (1975), ”The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases”, *Journal of Management Studies*, vol 12, s 305–322.
- Kandogan, Y (2009), ”A Gravity Model for Components of Imports”, *Review of Applied Economics*, vol 5, s 99–115.
- Koenig, P (2009), ”Immigration and the Export Decision to the Home Country”, Working Paper 00574972, Paris-Jourdan Sciences Economiques, Paris.
- Kommerskollegium (2010), ”At Your Service: The Importance of Services for Manufacturing Companies and Possible Trade Policy Implications”, rapport, Kommerskollegium, Stockholm.
- Lodefalk, M (2013), ”Servicification of Manufacturing: Evidence from Sweden”, *International Journal of Economics and Business Research*, vol 6, s 87–113.
- Melitz, M (2003), ”The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity”, *Econometrica*, vol 71, s 1695–1725.
- Melitz, M och J Costantini (2007), ”The Dynamics of Firm-Level Adjustment to Trade Liberalization”, i Helpman, E, D Marin och T Verdier (red), *The Organization of Firms in a Global Economy*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- OECD (2013), *International Migration Outlook*, OECD Publishing, Paris.
- Olli Segendorf, Å och T Teljosuo (2011),

”Sysselsättning för invandrare – en ESO-rapport om arbetsmarknadsintegration”, rapport 5, Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi (ESO), Finansdepartementet, Stockholm.

Partridge, J och H Furtan (2008), ”Immigration Wave Effects on Canada’s Trade Flows”, *Canadian Public Policy*, vol 34, s 193–214.

Pennerstorfer, D (2014), ”Export, Migration and Costs of Trade: Evidence from Central European Firms”, *Regional Studies*, publicerad online, s 1–16.

SCB (2012), ”SCB-Indikatorer”, nr 109, Statistiska centralbyrån, Stockholm.

SCB (2013), ”Statistikdatabasen”, www.scb.se.

SCB (2013b), ”Ingenjörerna – en djupanalys av ingenjörutbildade och personer med ett ingenjörssyrke”, temarapport 1, Statistiska centralbyrån, Stockholm.

SCB (2013c), ”Integration – en beskrivning av läget i Sverige”, integrationsrapport 6, Statistiska centralbyrån, Stockholm.

Tillväxtverket (2012), ”Företagare med utländsk bakgrund – företagens villkor och verklighet”, rapport, Tillväxtverket, Stockholm.

Världshandelsorganisationen (2010), ”Measuring Trade in Services”, rapport, Genève.

White, R (2007), ”An Examination of the Danish Immigrant-Trade Link”, *International Migration*, vol 45, s 61–86.