

Tjänsteexporten allt viktigare för Sverige

**KENT ELIASSON,
PÄR HANSSON
OCH MARKUS
LINDVERT**

Kent Eliasson har disputerat i nationalekonomi och är verksam vid Umeå universitet och Tillväxtanalys.

Hans forskning kretsar kring högre utbildning, geografisk rörlighet och arbetsmarknaden.

kent.eliasson@tillvaxtanalys.se

Pär Hansson är professor i internationell ekonomi och verksam vid Örebro universitet och Tillväxtanalys. Hans forskning berör effekterna av internationell handel och utländska direktinvesteringar.

par.hansson@oru.se

Markus Lindvert är statistiker vid Tillväxtanalys och han ansvarar för statistiken kring de internationella företagen.

markus.lindvert@tillvaxtanalys.se

De tolkningar och slutsatser som framförs i uppsatsen är författarnas egna och överensstämmer inte nödvändigtvis med Tillväxtanalys uppsatser.

Den svenska utrikeshandeln domineras av varuhandeln. Endast runt 30 procent av den totala exporten utgörs av export av tjänster, medan tjänstesektorns andel av BNP eller av den totala sysselsättningen är avsevärt större än tillverkningsindustrins. Tjänsteexporten har emellertid på senare år vuxit snabbare än varuexporten och det finns, som redogörs för i uppsatsen, anledning att hävda att tjänstehandeln betydelse i förhållande till varuhandeln underskattas. I uppsatsen analyseras hur det internationella specialiseringsmönstret ser ut inom den svenska tjänstesektorn och dessutom diskuteras det ökade samspelet mellan varu- och tjänsteproducerande sektorer. Slutligen argumenteras för att tjänstehandeln behöver belysas bättre i den ekonomiska statistiken.

En huvudanledning till att den internationella handeln i tjänster är mindre än i varor är karaktären hos många tjänster som gör att fysisk närhet mellan producent och konsument ofta är en nödvändighet. Det beror bl a på att tjänster vanligen behöver skraddarsys för kundens behov. Dessutom underlättas en effektiv övervakning av tjänsters kvalitet om den som tillhandahåller tjänsten inte befinner sig alltför långt bort och talar samma språk. Visserligen har den nya informationsteknologin inneburit mycket för att sänka dessa traditionellt naturligt höga hinder för delar av den internationella tjänstehandeln,¹ men fortfarande finns det starka skäl att tro att dessa faktorer ännu har stor betydelse.

En orsak till att tjänstehandeln omfattning tenderar att underskattas i förhållande till varuhandeln är att importen av insatser är högre och att insatserna från andra sektorer utanför den egna sektorn är större i industrin än i tjänstesektorn. Att det förekommer ett betydande inslag av tjänster i tillverkningen av varor gör också att den internationella konkurrenskraften inom stora delar av tillverkningsindustrin till viss del bestäms av tillgången till tjänster av hög kvalitet till relativt låga priser. Det kan gälla privata affärstjänster, som t ex tekniska konsulter, finansiella tjänster samt transporter och telekommunikationstjänster.

Sverige har på senare år, i motsats till för varuexporten, haft en relativt förmånlig utveckling av tjänsteexporten. Ett stort problem när man ska göra analyser av tjänstehandeln på mer disaggregerad nivå är att tjänstehandelstatistiken är alltför grovt indelad; i den officiella statistiken endast redovisad på 11 tjänsteslag. Lyckligtvis har vi haft tillgång till de grunddata

1 Freund och Weinhold (2002) visar att omfattningen av användningen av Internet i ett land är positivt relaterad till storleken på landets tjänstehandel.

som den officiella tjänstehandelsstatistiken bygger på. Detta gör att vi bl a kunnat uppskatta hur stor del av tjänsteexporten som sker i industriföretag och vi har även kunnat genomföra en analys på branschnivå av Sveriges internationella konkurrenskraft inom tjänstesektorn. Dessutom har vi haft möjlighet att genomföra studier på företagsnivå av produktivitet och faktor användning (andel högutbildade). Förutom att jämföra exporterande företag med icke-exporterande företag inom samma bransch har vi även kunnat särskilja varu- och tjänsteexporterande företag.

1. Några teoretiska utgångspunkter

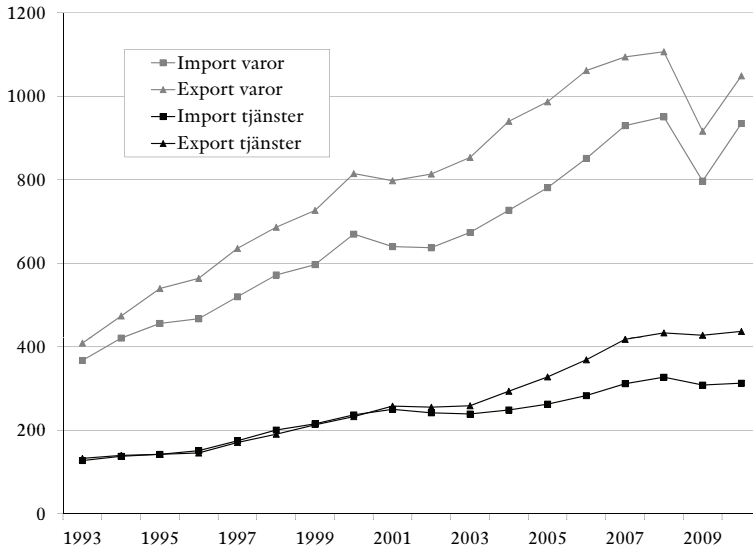
Tjänster har i många fall egenskaper som skiljer dem från varor och som inverkar på möjligheterna att handla dessa internationellt.² Tjänster är ofta svåra att ta på (*intangibility*). De brukar ibland beskrivas som produkter som inte går att tappa på foten. Det betyder att de är svåra att hålla kontroll på, mäta och beskatta. Tjänster är vanligen omöjliga att lagra (*nonstorability*), vilket gör att produktion och konsumtion måste ske på samma ställe och vid samma tidpunkt. Dessutom är tjänster många gånger icke-standardiserade och skraddarsydda för konsumentens behov (*heterogeneity*). Graden av produkt differentiering är därför ansevärd bland tjänster. Slutligen sker produktionen i många fall med en betydande insats från den som efterfrågar tjänsten (*joint production*). Konsumenten deltar i produktionsprocessen genom att bidra med väsentlig information och feedback, vilket delvis är avgörande för producentens effektivitet och produktivitet. Beroende på att många tjänster inte kan lagras krävs ofta närhet mellan konsument och producent och det är i dessa fall nödvändigt att producenten är lokaliserad på samma ställe som konsumenten. Den sedvanliga definitionen av internationell handel där en produkt antas korsa ett lands gräns missar detta. WTO har därför identifierat fyra olika sätt på vilka internationell handel i tjänster kan ske:

- Mode 1: Transaktioner över gränser (*cross-border supply*), som när mjukvara till datorer skeppas från ett land till annat
- Mode 2: Konsumtion av tjänster utomlands (*consumption abroad*), t ex turism eller utbildning i ett annat land
- Mode 3: Kommersiell närvaro i andra länder (*commercial presence*), utländska direktinvesteringar i tjänstesektorn
- Mode 4: Temporär förflyttning av arbetskraft utomlands (*temporary movement of suppliers*), exempelvis datakonsulter som arbetar tillfälligt hos kunder utanför hemlandet.

Hoekman och Koesteci (2009) har uppskattat den relativa omfattningen av de olika sätten att utöva internationell handel i tjänster. Av den framgår att transaktioner över gränserna och kommersiell närvaro utomlands är överlägset störst; i båda fallen utgör de 41 procent av den internationella

2 Dessa egenskaper är naturligtvis mer eller mindre uttalade för olika typer av tjänster.

Figur 1
Varu- och tjänste-
handels utveckling
1993–2010, fasta pri-
ser, referensår 2000,
miljarder kr



Källa: SCB Nationalräkenskaperna.

handeln i tjänster. Konsumtion utomlands uppgår till 16 procent. Den låga andelen för temporär förflyttning av arbetskraft utomlands (2 procent) avspeglar sannolikt att det finns betydande hinder att bedriva internationell handel i tjänster på detta sätt. En annan orsak är att svårigheterna att mäta den här typen av handel i tjänster tycks vara särskilt stora.³ Vi kommer fortsättningsvis att fokusera på den internationella handel i tjänster som redovisas i betalningsbalansstatistiken, dvs modes 1, 2 och 4.

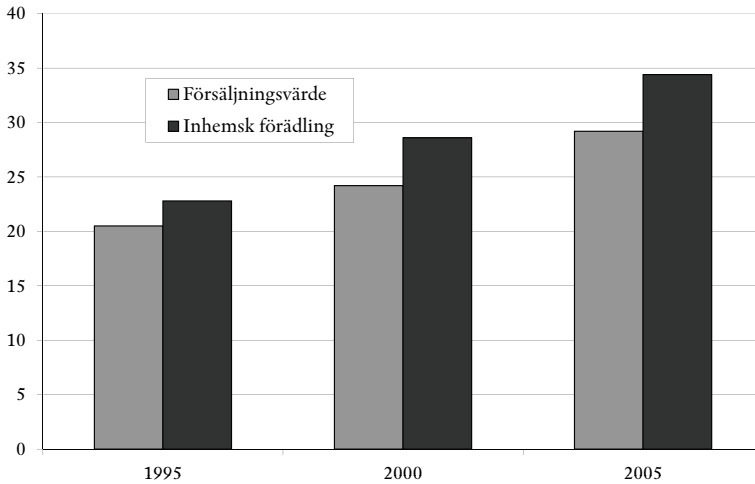
2. Tjänsternas betydelse i svensk utrikeshandel

Trots att produktionen av varor är avsevärt mindre än produktionen av tjänster⁴ är utrikeshandeln med varor klart större än utrikeshandeln med tjänster. Detta framgår av figur 1 som visar hur handeln i varor och tjänster har utvecklats under perioden 1993 till 2010.

Kurvorna för varuhandeln ligger under hela perioden klart över kurvorna för tjänstehandeln. År 2010 är tjänsteexportens andel 29 procent av den totala exporten av varor och tjänster. Det är en uppgång under perioden då motsvarande andel 1993 är 25 procent, vilket indikerar att tjänsteexporten har vuxit snabbare än varuexporten. På importsidan observerar vi inte samma utveckling. Här är tjänsteimportens andel av den totala importen av varor och tjänster 25 procent 2010 medan andelen är 26 procent 2003. Vi kan också se i figur 1 att Sverige alltsedan början av 2000-talet har varit nettoexportör av tjänster. Anmärkningsvärt är även att nedgången i ekonomin

³ Se Maurer m fl (2008).

⁴ Industrins (SNI 15–37) förädlingsvärde är år 2010 28 procent av tjänstesektorns (SNI 40–95) förädlingsvärde.



Figur 2
Tjänstesektorns export som andel av den totala exporten i termer av försäljningsvärde och av inhemsk förädling 1995, 2000 och 2005. Procent

Källa: SCB Input-output tabeller 1995, 2000 och 2005.

2009 tycks ha påverkat tjänsteexporten i mindre grad än varuexporten, vars fall har varit avsevärt större.

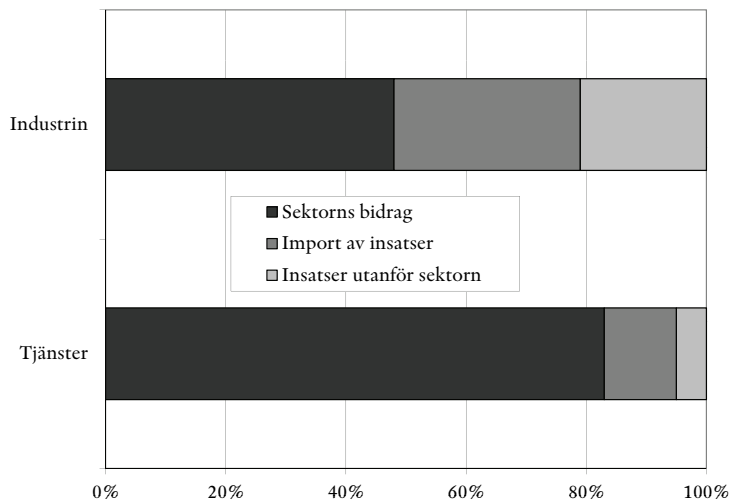
Att den internationella handeln i tjänster är mindre än handeln i varor beror i stor utsträckning på karaktären hos många tjänster, t ex att de vanligen inte är möjliga att lagra. Det gör att produktionen i många fall måste ske lokalt där konsumenten befinner sig, vilket innebär att stora delar av tjänstesektorn har ett naturligt skydd mot importkonkurrens. Det bör emellertid också framhållas att även om det skett betydande avregleringar inom tjänstesektorn, t ex inom telekommunikationer och transporter, utgör troligen kvarstående handelshinder och regleringar en större begränsning på tjänstehandeln än på varuhandeln.

Det finns flera skäl till att tjänsteexportens betydelse i förhållande till varuexporten underskattas. Ett är att inslaget av importerade insatser är större i varuexporten än i tjänsteexporten. Detta är uppenbart i figur 2 där vi jämför tjänsteexportens andel av den totala exporten av varor och tjänster mätt i försäljningsvärde och mätt i inhemsk förädling; i det senare fallet har värdet av de importerade insatsvarorna dragits bort från exportvärdet.

Även i figur 2 noterar vi en tämligen kraftig ökning av tjänsteexportens andel av den totala exporten under perioden, från 21 till 29 procent. Vi ser också att tjänsteexportens andel blir större när vi mäter den inhemska förädlingen i exporten, vilket antyder att importen av insatser i tjänstesektorn är relativt liten jämfört med i industrin. Betydelsen av detta tycks också ha ökat under den studerade perioden eftersom skillnaden mellan andelen tjänsteexport mätt på basis av inhemsk förädling och försäljningsvärde har ökat; gapet var 2 procentenheter 1995 och 5 procentenheter 2005.

Ett annat skäl till att den officiella handelsstatistiken tenderar att undervärdera tjänsternas betydelse i den internationella handeln är att den inte

Figur 3
Andel av sektorns
exportvärde som
utgörs av den egna
sektorns bidrag,
import av insatser
och insatser utanför
sektorn 2005. Pro-
cent



Källa: SCB Input-output tabell 2005.

avspeglar den omfattande användningen av tjänster som insatser i produktionen av industrivaror.⁵ Detta visar sig i figur 3 där vi, förutom att som i figur 2 ovan beräkna det nationella bidraget till exportvärdet, också räknar ut sektorns bidrag till exportvärdet, dvs vi drar även bort värdet av de insatsvaror som kommer utanför den egna sektorn.⁶

Från figur 3 kan vi utläsa att den nationella delen av exportvärdet är 69 procent i industrin och 88 procent i tjänstesektorn. Med andra ord är, som vi tidigare kunde konstatera i figur 2, inslaget av importerade insatser betydligt större i industrin. Drar vi dessutom bort värdet av insatser som kommer utanför den egna sektorn ser vi att den inhemska industrins bidrag till exporten inom industrin är 48 procent, medan tjänstesektorns bidrag till exporten inom tjänstesektorn är 83 procent; beroendet av insatser från andra sektorer är alltså avsevärt mindre i tjänstesektorn.

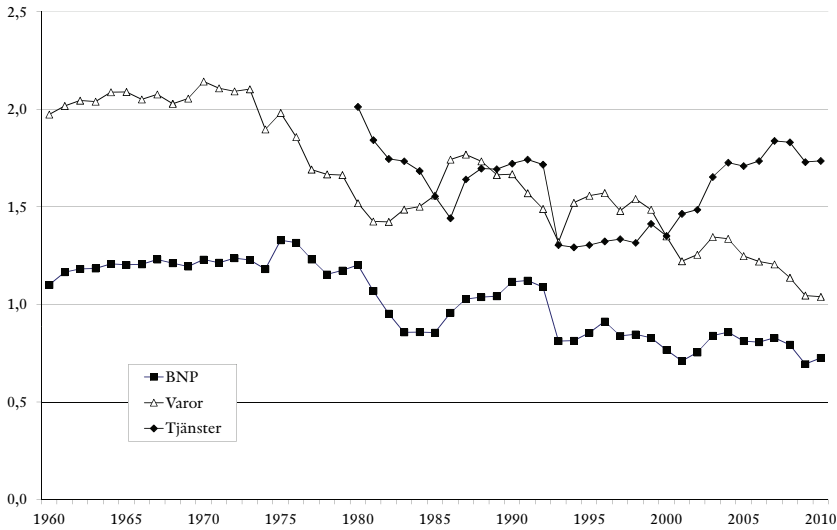
Hur har svensk varu- och tjänsteexport utvecklats i ett internationellt perspektiv? Figur 4 beskriver den svenska andelen av varuexporten och tjänsteexporten samt Sveriges andel av BNP i världen mellan 1960 och 2010. Av figuren är det uppenbart att världsmarknadsandelen för svensk varuexport har fallit trendmässigt från 1970 fram till i dag. Marknadsandelen för svensk tjänsteexport hade en liknande utveckling fram till mitten av

⁵ Det växande tjänsteinnehållet i produktionen av industrivaror i den svenska ekonomin har på senare år studerats av Hagman och Lind (2008) och Lodefalk (2010).

⁶ Formellt beräknas den egna sektorns del av exportvärdet X_i^s

$$X_i^s = \sum_{j=1}^n X_{ij} \left(1 - \frac{I_{ij}^{us} + I_{ij}^m}{Q_{ij}} \right)$$

där X_{ij} är exportvärdet i bransch j som tillhör sektor i , I_{ij}^m är importerade insatser i bransch j som ingår i sektor i , I_{ij}^{us} är insatser i bransch j som ingår i sektor i men kommer från branscher utanför sektor i och Q_{ij} är produktionsvärdet i bransch j . Den nationella (inhemska) delen av exportvärdet får vi när vi enbart korrigerar för importerade insatser I_{ij}^m .



Figur 4
Sveriges andel av
BNP, varuexport
och tjänsteexport i
världen 1960–2010.
Procent

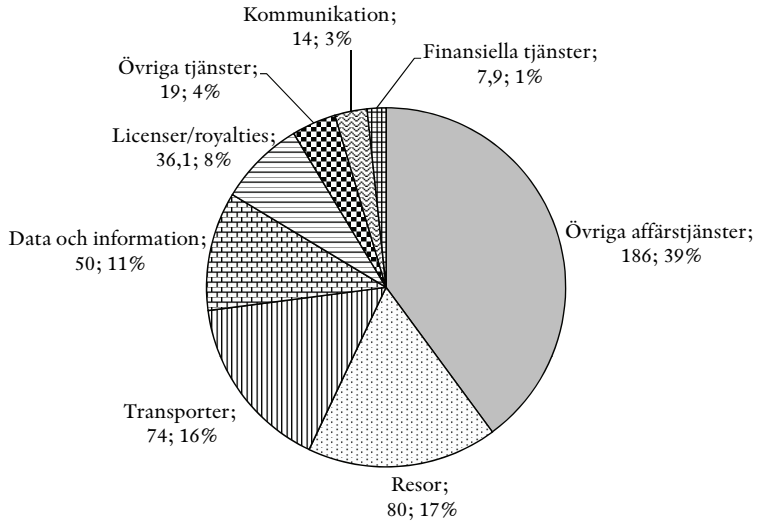
Källa: WTO Statistics Database och Världsbanken World Development Indicators.
Anm: Data för tjänsteexporten finns endast för perioden 1980 och framåt.

1990-talet, men har på senare år stigit kraftigt. Att världsmarknadsandelen både för svensk varu- och tjänsteexport minskade fram till mitten av 1990-talet förklaras med stor sannolikhet av den relativt svaga tillväxten i Sverige under denna period, som i figur 4 tar sig uttryck i en fallande andel av BNP i världen. Att marknadsandelen för svensk varuexport har minskat under det senaste årtiondet trots att Sverige har haft en relativt god BNP-tillväxt är kanske inte särskilt överraskande mot bakgrund av att ett antal stora länder, med Kina i spetsen, har haft en mycket hög tillväxt; en stor del av Kinas tillväxt har för övrigt drivits fram av en snabbt växande export av varor. Vad som däremot är anmärkningsvärt och därmed bör studeras närmare är Sveriges växande världsmarknadsandel för exporten av tjänster sedan slutet av 1990-talet. Vilka delar av tjänsteexporten är det som ligger bakom den relativt kraftiga tjänsteexporttillväxten och hur ser utvecklingen ut i Sverige jämfört med andra OECD-länder?

Jämför vi utvecklingen av Sveriges tjänsteexport med utvecklingen i andra OECD länder det senaste decenniet visar det sig att Sverige är ett av de länder inom OECD som har haft den snabbaste genomsnittliga årliga tillväxten i tjänsteexporten. I likhet med andra små, högt utvecklade OECD länder är tjänsteexportens andel av BNP relativt hög i Sverige (5:a av 29 länder). I absoluta tal ligger värdet på tjänsteexporten i Sverige i mitten (15:e) bland OECD länderna; de största tjänsteexportörerna är inte överraskande USA och Storbritannien.⁷

⁷ Se Eliasson m fl (2010, tabell 2.3) som beskriver tjänsteexporten 2008 och den årliga tillväxten i tjänsteexporten 1998-2008 i 29 OECD länder.

Figur 5
Export på tjänste-
gruppsnivå 2010,
miljarder kr



Källa: SCB Betalningsbalansen.

3. Internationell specialisering och utveckling på tjänstegruppsnivå

Den svenska tjänstehandeln redovisas, som i de flesta andra OECD länder, på 11 olika tjänstegrupper.⁸ Figur 5 ger en uppfattning om dessa kategoriers relativa betydelse i den svenska tjänsteexporten 2010. Den i särklass största delen av den svenska tjänsteexporten sker i "Övriga affärstjänster",⁹ som utgör nästan 40 procent av den totala tjänsteexporten. Det förekommer även en omfattande export av "Resor" (17 procent) och "Transporter" (16 procent). En inte oväsentlig del av tjänsteexporten består också av "Data och information" (11 procent) och "Licenser/royalties" (8 procent).

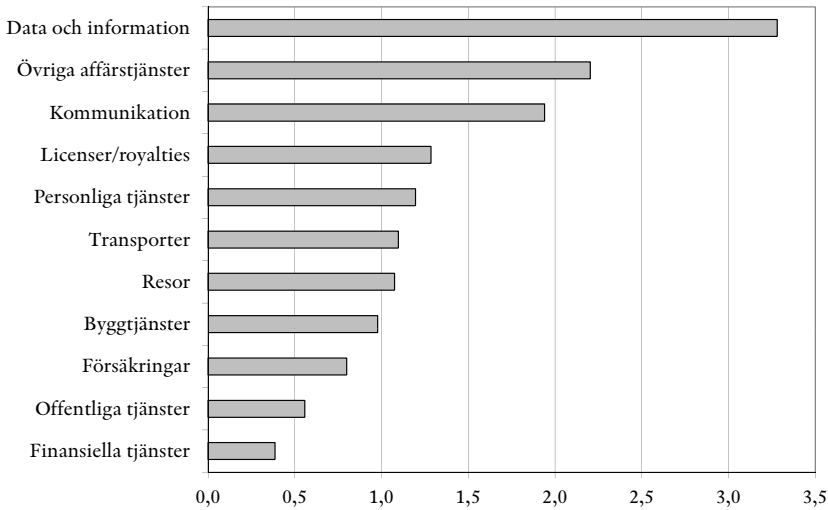
Jämför vi exporttillväxten i Sverige med exporttillväxten i OECD i olika tjänstegrupper under det senaste decenniet finner vi inte oväntat, mot bakgrund av att Sverige är bland de OECD länder som har haft den snabbaste ökningen av tjänsteexporten, att den svenska exporttillväxten är högre än i OECD i samtliga tjänstegrupper med undantag för "Byggtjänster". Noterbart är också att den snabbaste exporttillväxten, både i Sverige och i OECD som helhet, har skett i "Data och information".¹⁰

För att undersöka i vilka tjänsteslag Sverige har komparativa fördelar

⁸ Tjänstehandelsstatistiken utgör en komponent i betalningsbalansstatistiken och Sverige följer, som många andra länder, de rekommendationer som utarbetats av IMF (IMF Balance of Payments Manual 5th edition). I Eliasson m fl (2010, appendix 2) finns en beskrivning av vad som ingår i de olika tjänstegrupper som tjänstehandelsstatistiken består av.

⁹ Gruppen "Övriga affärstjänster" innehåller en brokig samling tjänsteslag. Exempelvis *merchandise* som avser köp av en vara från utlandet för direkt vidareförsäljning till utlandet. Den marginal som uppstår mellan inköps- och försäljningsvärde redovisas som tjänsteexport (varuförmedling). Dessutom ingår export och import av diverse affärs- och tekniska tjänster.

¹⁰ Se Eliasson m fl (2010, tabell 2.4).



Figur 6
Sveriges internationella konkurrenskraft i olika tjänstesektorer. "Revealed comparative advantage" (RCA) 2008

Källa: OECD Statistics on International Trade in Services.

beräknar vi ett standardmått på internationell konkurrenskraft, "revealed comparative advantage" (RCA),¹¹ i de 11 tjänstegrupperna. Resultatet presenteras i figur 6.

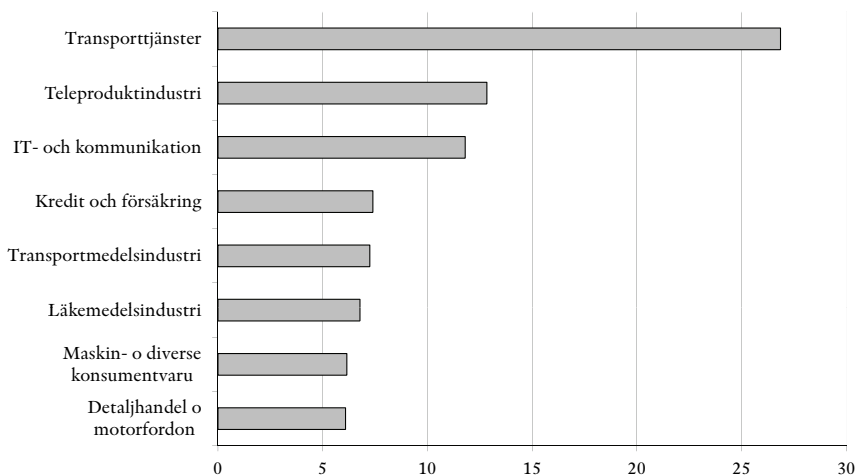
Av figuren förefaller det som om Sverige har komparativa fördelar, inte minst i "Data och information", men även i "Övriga affärstjänster" och "Kommunikation"; RCA måttet i dessa grupper är klart högre än ett. Däremot tycks inte Sveriges internationella konkurrenskraft vara särskilt bra i "Finansiella tjänster". Noteras bör också att "Offentliga tjänster" varken innehåller utbildning eller hälsovård – något man kanske skulle kunna förvänta sig – utan här ingår t ex ambassadkostnader och militära tjänster.

Den grova indelningen av den officiella tjänstehandelsstatistiken på tjänstegrupper och att handeln inte finns uppdelad på bilaterala handelsflöden utgör betydande problem när tjänstehandeln och dess utveckling ska analyseras närmare.¹² Vi har emellertid fått tillgång till grunddata från SCB undersökningen "Utrikeshandel med tjänster" som den officiella tjänstehandelsstatistiken bygger på. Dessa data finns redovisade på en mer finfördelad nivå och de är också delvis länderuppdelade (för större företag). Genom att koppla ihop dessa data med statistik över varuhandeln på företagsnivå och andra företagsdata i Individ och företagsdatabasen (IFDB) på Tillväxtanalys har vi försökt besvara en del frågeställningar kring exporten av tjänster på bransch och företagsnivå: Hur fördelas tjänsteexporten mellan olika branscher i den svenska ekonomin? Sker det en betydande

¹¹ RCA definieras som kvoten mellan Sveriges andel av OECDs export i tjänstegrupp i och Sveriges andel av OECDs totala export, dvs $(X_{iSv} / X_{iOECD}) / (X_{Sv} / X_{OECD})$. Om RCA är större än ett indikerar detta att Sverige har komparativa fördelar i produktion av den typen av tjänster.

¹² För en mer utförlig beskrivning av tjänstehandelsstatistikens uppbyggnad, se Eliasson m fl (2010, appendix 1).

Figur 7
Tjänsteexport på
branschnivå 2008.
Andel av den totala
tjänsteexporten.
Procent



Källa: Egna beräkningar baserade på tjänstehandelsdata på företagsnivå från SCBs undersökning Utrikeshandel med tjänster.

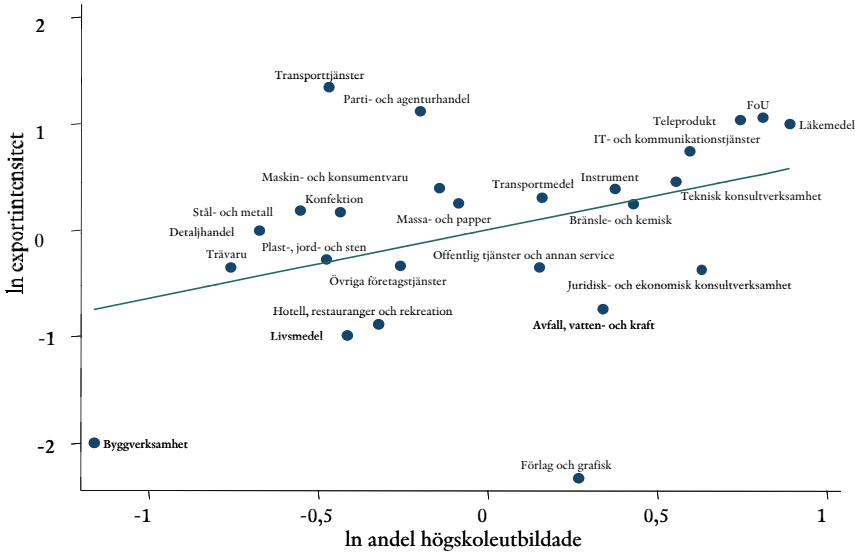
tjänsteexport även inom tillverkningsindustrin? Om detta är fallet, i vilka industribranscher är den särskilt förekommande? Finns det skillnader i resursanvändning och komparativa fördelar mellan tillverkningsindustrin och tjänstesektorn? Hur påverkas företagens produktivitet av export och finns det skillnader mellan industri- och tjänsteföretag och mellan varu- och tjänsteexport?

4. Tjänstehandel på bransch och företagsnivå

Skiljelinjerna mellan industri och tjänstesektor håller mer och mer på att suddas ut. Det framgår exempelvis av figur 7 som visar att en betydande del av exporten av tjänster i dag sker i industriföretag. Hälften av de branscher med en andel av tjänsteexporten som är större än fem procent är industribranscher (teleprodukt-, transportmedels-, läkemedels- samt maskin- och diverse konsumentvaruindustri). Tillsammans står dessa branscher för en tredjedel av den svenska tjänsteexporten. Framför allt läkemedels- och teleproduktindustrin har en hög andel tjänsteexport såväl av produktionen som av den totala exporten i branschen.¹³ Resultaten ovan understryker återigen det allt starkare beroendeförhållande som råder mellan industri- och tjänsteproduktion i svenskt näringsliv.

Hur ser då det internationella specialiseringsmönstret ut inom den svenska tjänstesektorn? Ett ofta använt angreppssätt för att studera detta är att analysera sambandet mellan branschens internationella konkurrenskraft och deras relativa användning av olika resurser i produktionen. Som indikator på

¹³ Se *ibid* figur 2.5 och figur 2.6. Gozzo (2010) har genomfört en liknande analys av tjänstehandels branschfördelning. I den studien är branschindelningen mer aggregerad än i vår; ekonomin är indelad i 14 branscher jämfört med 27 branscher i vår studie.



Figur 8
Partiellt samband mellan andel sysselsatta med högskoleutbildning och total exportintensitet 2008

Källa: Egna beräkningar baserade på data från SCB över varu- och tjänstehandel, Företagens ekonomi samt den longitudinella integrationsdatabasen LISA.

internationell konkurrenskraft har vi använt exportintensiteten, dvs värdet av exporten i en bransch i förhållande till värdet av produktionen i samma bransch.¹⁴ Vi beaktar till skillnad från tidigare analyser såväl industri- som tjänstebanscher och export av både varor och tjänster. Ett huvudresultat från denna analys är att branscher med hög andel sysselsatta med eftergymnasial utbildning tenderar att ha en högre exportintensitet och detta gäller såväl för industri- som för tjänstebanscher. Figur 8 illustrerar det partiella sambandet mellan andelen sysselsatta med högskoleutbildning och total exportintensitet för samtliga branscher i det svenska näringslivet år 2008.¹⁵

Sammanfattar vi resultaten från denna analys förefaller alltså Sveriges internationella konkurrenskraft vara god i branscher med en välutbildad arbetskraft. Det gäller både i industri- och tjänstebanscher och oberoende av om fokus är på total exportintensitet eller på varu-/tjänsteexportintensitet. Svensk industri uppvisar dessutom en bra internationell konkurrenskraft i fysiskt kapitalintensiva branscher. Motsvarande resultat gäller dock

¹⁴ Formellt skattas följande modell på branschnivå (25 branscher) för perioden 2003–08:

$$\ln EXINT_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln(K/L)_{it} + \beta_2 (H/L)_{it} + \sum_{t=1}^T \gamma_t D_t + \varepsilon_{it}$$

där $EXINT_{it}$ är exportintensitet i bransch i vid tidpunkten t , K/L är fysiskt kapital per anställd, H/L är andel sysselsatta med eftergymnasial utbildning, D_t är dummyvariabler för år t och ε är en slumpterm. I skattningen som omfattar både industri- och tjänstebanscher har specifikationen kompletterats med en dummyvariabel för tjänstebanscher. Regressionsresultaten finns redovisade i Eliasson m fl (2010, tabell 2.6).

¹⁵ Med partiellt samband avses effekten av andelen högskoleutbildade när hänsyn tagits till övriga faktorer som kan antas påverka exportintensiteten (i det här fallet alltså fysiskt kapital per anställd och en dummyvariabel för tjänstebanscher). Regressionslinjen har en positiv lutning ($\beta_2 = 0,64$) och är signifikant (t -värde 2,05).

inte för svenska tjänstebranscher, vilket sannolikt hänger samman med att fysiskt kapital i allmänhet spelar en mindre roll i tjänsteproduktion än i industriproduktion. Ett annat intressant resultat när vi går vidare och studerar resursanvändning och export på företagsnivå är att exporterande företag tenderar att ha en mer välutbildad arbetskraft än företag som inte exporterar och detta gäller framför allt för tjänsteexporterande företag.¹⁶

I vår analys på företagsnivå studerar vi även sambandet mellan export och produktivitet på företagsnivå.¹⁷ Här finner vi att de industriföretag som exporterar varor har klart högre arbetsproduktivitet än de industriföretag som inte exporterar varor. Detta är ett väletablerat faktum i tidigare studier.¹⁸ Mindre belagt är att tjänsteföretag uppvisar motsvarande, eller t o m högre, arbetsproduktivitetspremie av export av tjänster.¹⁹ Men det kanske mest intressanta som kommer ut av analysen är den effekt på arbetsproduktivitet som följer av att kombinera de två typerna av export. Både för industriföretag och tjänsteföretag visar det sig att arbetsproduktiviteten är betydligt högre vid export av både varor och tjänster jämfört med export av bara varor (industriföretag) eller tjänster (tjänsteföretag).²⁰ Detta är ytterligare en indikation på den komplementaritet som tycks föreligga mellan varu- och tjänsteproduktion i svenskt näringsliv.

5. Slutsatser och avslutande kommentarer

Egenskaperna hos tjänster jämfört med hos varor gör att de sätt på vilka tjänster tillhandahålls vid internationell handel i viss mån skiljer sig från hur den internationella handeln i varor går till. I synnerhet tycks behovet av närhet mellan producent och konsument vara särskilt viktig när det gäller tjänstehandeln. Det gör att kommersiell närvaro i andra länder (mode 3) spelar en större roll än transaktioner över gränser (mode 1) när det gäller att förse utländska marknader med tjänster än med varor.

¹⁶ Se Eliasson m fl (2010, tabell 2.7).

¹⁷ Se *ibid* tabell 2.8.

¹⁸ Se exempelvis ISGEP (2008) och Wagner (2007).

¹⁹ Ett undantag är Breinlich och Criscuolo (2011) som studerar tjänstehandel på företagsnivå i världens nästa största exportör av tjänster, Storbritannien.

²⁰ Det är viktigt att ha i åtanke att denna analys inte säger något bestämt om i vilken riktning sambandet mellan export och produktivitet går. Sålunda kan de effekter vi observerat vara ett resultat av att de företag som går ut på exportmarknaden är mer produktiva än de företag som stannar kvar på hemmamarknaden (självselektion) eller så blir företagen mer produktiva av att exportera (lärande genom export). För att kunna uttala sig om riktningen i orsakssambandet, och därmed kunna diskriminera mellan ovanstående två hypoteser, krävs en analys där man kan följa samma företag över tiden och jämföra företag som går ut på exportmarknaden med i övrigt likvärdiga företag som förblir på hemmamarknaden. En tidig sådan analys på svenska data är Hansson och Lundin (2004). En senare studie är Eliasson m fl (2011) som särskilt fokuserar på små och medelstora (SME) företag och som försöker göra åtskillnad mellan lärande genom export och lärande för export. Den senare hypotesen innebär att företag som blir exportörer förbereder sitt exportinträde genom att investera i ny utrustning och i ny teknologi samt anställa mer kvalificerad arbetskraft. Det gör att blivande exportörer har en förmånligare produktivitetsutveckling jämfört med företag som förblir icke-exportörer redan innan exportinträdet.

Tjänsteexporten utgör knappt 30 procent av den totala exporten av varor och tjänster i Sverige, en andel som förvisso har ökat på sistone. Det finns emellertid flera anledningar att hävda att det sätt på vilket exporten mäts innebär att tjänsteexportens betydelse i förhållande till varuexporten underskattas. En orsak är att importinsatsen är större, och växer snabbare, i varuexporten än i tjänsteexporten. En annan är att insatser som kommer utanför den egna sektorn är betydligt större i industrin än i tjänstesektorn. Anmärkningsvärt är också att medan Sveriges världsmarknadsandel av varuexporten har fallit trendmässigt sedan början av 1970-talet har världsmarknadsandelen av tjänsteexporten stigit under det senaste decenniet.

Ett utmärkande drag för produktionen av varor, inte bara i Sverige utan i de flesta OECD länder, är att tjänsteinsatserna är betydande och noterbart är att tjänsteinnehållet i varuexporten ser ut att öka med stigande inkomstnivå. Samspelet mellan tjänstesektorn och varuexporten verkar ha intensifierats på senare år. Effektiviteten i tjänstebranscher kopplade till kommunikation, transporter och finanssektorn påverkar storleken och sammansättningen av ett lands internationella handel. Ökad öppenhet för direktinvesteringar och internationell handel inom tjänstesektorn tycks gynna varuexporterande branscher där insatserna av tjänster är stora. Dessa branscher inom industrin är inte sällan mer teknologi- och humankapitalintensiva än branscher med lågt tjänsteinnehåll.²¹ I ljuset av det allt starkare beroendeförhållande som råder mellan tjänstesektor och industri kan man därför tycka att det är olyckligt att det ibland förs en debatt huruvida det är ”tjänster och inte tillverkning som är Sveriges ekonomiska framtid” eller om det är ”industrin som är avgörande för Sverige”.²²

Noterbart är att liksom för exporterande industriföretag gäller även för exporterande tjänsteföretag att dessa är mer produktiva än icke-exporterande företag inom samma bransch. Det mest slående är emellertid att produktiviteten är allra högst i de företag inom en bransch som exporterar såväl varor som tjänster. Det förefaller alltså som om företag som både är internationellt konkurrenskraftiga varu- och tjänsteproducenter också är de mest produktiva företagen.

I analysen av vilken typ av branscher som Sverige är specialiserat på finner vi att det framför allt rör sig om branscher med en hög andel välutbildad arbetskraft och att detta gäller både för industrin och tjänstesektorn. Dessutom visar det sig på företagsnivå att exporterande företag tenderar att ha en högre andel välutbildad arbetskraft än icke-exporterande företag inom samma bransch och att detta är särskilt framträdande bland de tjänsteexporterande företagen. Resultaten bekräftar vad ett flertal studier tidigare har funnit för den svenska industrin,²³ men också att Sverige även förefaller ha komparativa fördelar i humankapitalintensiva branscher inom tjänstesektorn.

²¹ Francois och Woerz (2008).

²² Se t ex Bergström och Hagman på *DI* debatt 19 oktober 2010 och repliken från Eriksson (2010) två dagar senare.

²³ Jfr t ex med Lundberg (1999, kap 3) och Hansson m fl (2007, kap 3).

För att vi på ett bättre sätt ska kunna analysera och förstå de effekter en ökad tjänstehandel har på den inhemska ekonomin behöver vi få tillgång till mer detaljerade tjänstehandelsdata, exempelvis på fler tjänstegrupper, på branschnivå samt uppdelade på länder/regioner.²⁴ Det är också väsentligt att uppmärksamma om nya typer av tjänster växer fram där det sker en betydande handel internationellt. Nya metoder för insamlande av statistiken bör utvecklas, bl a genom att undersöka hur momsutgifterna från Skatteverket skulle kunna utnyttjas i större utsträckning. I takt med tjänstehandelns växande betydelse har behovet utanför kretsen av interna användare, som Riksbanken och Nationalräkenskaperna, tilltagit. Det finns all anledning att försöka kartlägga även dessa användares önskemål. Det är alltså betydelsefullt att ha en statistik som avspeglar dagens ekonomiska realiteter och då är det befogat att ökade resurser ges till utvecklingsarbetet kring och insamlandet av statistik på tjänstehandeln.

REFERENSER

- Bergström, F och L Hagman (2010), "Tjänster och inte tillverkning är Sveriges ekonomiska framtid", *Dagens Industri*, 19 oktober 2010.
- Breinlich, H och C Criscuolo (2011), "International Trade in Services: A Portrait of Importers and Exporters", *Journal of International Economics*, vol 84, s 188-206.
- Eliasson, K, P Hansson och M Lindvert (2010), "Svensk tjänstehandel – omfattning, utveckling och betydelse", Tillväxtanalys WP/PM 2010:15, Östersund.
- Eliasson, K, P Hansson och M Lindvert (2011), "Do Firms Learn by Exporting or Learn to Export? Evidence from Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)", under utgivning i *Small Business Economics*.
- Eriksson, K (2010), "Okunskap bakom övertro på tjänster", *Dagens Industri*, 21 oktober 2010.
- Francois, J och J Woerz (2008), "Producer Services, Manufacturing Linkages, and Trade", *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol 8, s 199-229.
- Freund, C och D Weinhold (2002), "The Internet and International Trade in Services", *American Economic Review*, vol 92, s 236-240.
- Gozzo, M (2010), *Tjänsteexporten – Den snabbast växande sektorn i svensk ekonomi*, Exportrådet, Stockholm.
- Hagman, L och D Lind (2008), *Det nya näringslivet – samspelet mellan industrin och tjänstesektorn*, Almega och Unionen, Stockholm.
- Hansson, P, P Karpaty, M Lindvert, L Lundberg, A Poldahl och L Yun (2007), "Svenskt näringsliv i en globaliserad värld. Effekter av internationaliseringen på produktivitet och sysselsättning", ITPS A2007:004, Östersund.
- Hansson, P och N Lundin (2004), "Exports as an Indicator or a Promoter of Successful Swedish Firms in the 1990s", *Review of World Economics*, vol 140, s 415-445.
- Hoekman, B och M Kosteci (2009), *The Political Economy of the World Trading System. The WTO and Beyond*, Oxford University Press, Oxford.
- ISGEP (2008), "Understanding Cross-Country Differences in Exporter Premia: Comparable Evidence for 14 Countries", *Review of World Economics*, vol 144, s 596-635.
- Lodefalk, M (2010), "Servicification of Swedish Manufacturing", *Kommerskollegium 2010:1*, Stockholm.
- Lundberg, L (1999), *Sveriges internationella konkurrenskraft*, Bilaga 5 till Långtidsutredningen LU 99, Finansdepartementet, Stockholm.
- Maurer, A, Y Marcus, J Magdeleine och B d'Andrea (2008), "Measuring Trade in Services", i Mattoo A, R Stern och G Zanini (red), *A Handbook of International Trade in Services*, Oxford University Press, Oxford.
- Wagner, J (2007), "Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-level Data", *World Economy*, vol 30, s 60-82.

²⁴ En utförligare diskussion om möjligheterna att utveckla tjänstehandelsstatistiken finns i Eliasson m fl (2010, appendix 1).