

Kan tjänsteexport ersätta varuexporten?

Svenska Dagbladet den 10 mars 2018

President Donald Trump är på god väg att infria vallöften om höga importtullar för stål och aluminium. Något som skulle slå hårt mot delar av den svenska och europeiska metallindustrin. Hans protektionism kommer inte som någon överraskning men är likväl ett frontalangrepp på frihandeln. En ljusglimt är att svensk tjänsteexport stegvis växt sig stark och minskat varuexportens betydelse.

Den svenska varuexporten uppgick 2008 till 1 200 miljarder och 1 200 miljarder 2016, det vill säga ingen ökning alls på åtta år. Varuexporten som andel av BNP har i själva verket sjunkit under lång tid; sedan 1998 har varuexporten som andel av BNP minskat från 32 till 27 procent av BNP.

Till detta kommer att nästan 40 procent av varuexportvärdet består av insatsvaror som importerats till Sverige. Med andra ord är det bara drygt 60 procent av varuexporten som består av svensk produktion.

Trots denna nedgång ser vi varken något underskott i svensk utrikeshandel eller att den totala exporten minskar, vilket beror på att tjänsteexporten mer än väl kompenserat för nedgången i varuexporten. Samtidigt som varuexportens andel av BNP minskat med fem procentenheter har nämligen tjänsteexporten mer än fördubblats från 6,6 till 14 procent av BNP. Den totala exporten som andel av BNP har därmed stigit med 2,5 procentenheter de senaste 20 åren.

I dag utgör tjänsteexporten mer än en tredjedel av den totala exporten. I själva verket är den ännu viktigare eftersom andelen importvaror i tjänsteexporten är betydligt lägre än i varuexporten. Så mycket som 85 procent av värdet av tjänsteexporten är svenskproducerat vilket gör att 12 procent av Sveriges BNP härrör från tjänsteexport, att jämföras med varuexportens 17 procent.

Med andra ord bidrar tjänsteexporten med 41–42 procent av den totala exporten. Om utvecklingen fortsätter kommer tjänsteexportens bidrag till BNP inom några år att vara lika betydelsefull som varuexporten.

Vad innebär då detta för den ekonomiska politiken?

För det första bör vi glädja oss åt att svenskt näringsliv haft så stor förnyelsekraft och förmåga att man kunnat utveckla nya tjänster som med stor framgång kan säljas till resten av världen. Det är en stark indikation på att de genomgripande reformerna under 90- och 00-talen som förbättrade drivkrafterna till arbete, utbildning, innovation och entreprenörskap, har burit frukt. För det andra visar utvecklingen att det är viktigt att den ekonomisk-politiska diskussionen inte fokuserar för mycket på att råvaruutvinning, skog och verkstadsindustri även framdeles ska vara de viktigaste tillväxtmotorerna.

Den internationellt konkurrenskraftiga tjänsteproduktion som vuxit sig stark de senaste 20 åren är samtidigt mer lättflyktig än verksamheter som bygger på råvaruutvinning eller en verkstadsindustri vars produktion möjliggjorts genom omfattande långsiktiga investeringar i kapitalutrustning. Tjänsteexporterande företag kan snabbt tappa sin position om de inte kan rekrytera personal med den specialistkompetens de behöver. Tjänsteföretag som bygger på en unik idé kan dessutom

enklare säljas och flyttas till ett annat land. Under senare år finns otaliga exempel på lovande svenska tjänsteföretag som i tidiga skeden sålts till utländska bolag istället för att fortsätta växa och utvecklas i Sverige.

Om Sverige ska kunna fortsätta att flytta fram sina positioner på de internationella tjänstemarknaderna krävs gynnsamma förutsättningar för kunskapsintensiva och innovativa verksamheter.

I praktiken innebär detta att Sverige behöver:

- ett högklassigt utbildningssystem på alla nivåer
- starka incitament och goda möjligheter att locka utländska toppkrafter med efterfrågad specialistkompetens till Sverige
- en god avkastning efter skatt för enskilda att skaffa sig högt värderade kunskaper
- skatteregler som gynnar uppbyggnad av svenskt ägarkapital med goda möjligheter för grundare och riskkapitalister att dela med sig av ägandet till nyckelmedarbetare.

Om en större andel av svensk BNP ska exporteras lär detta förutsätta fortsatt snabb tillväxt i tjänsteexporten. Detta skärper ytterligare kraven på ett gynnsamt svenskt företagsklimat och starka drivkrafter för entreprenörskap.

Magnus Henrekson