

Den underskattade internationella handeln med tjänster



Innehåll

Förord	2
Sammanfattning	3
Introduktion: Den gängse bilden behöver modifieras	4
Världen	6
Sverige	13
Branscher och mottagarländer	17
Slutord	21

Förord

I runt tre decennier levde vi i globaliseringens tidevarv, med friare och ökande handel världen över. Men ett antal faktorer har lagt en hämsko på utvecklingen. Som både en konsekvens av den stigande nationalpopulismen och av en framväxande vag längtan efter kontroll har protektionismen fått kraft, även om den numera kallas suveränism. En annan faktor är Covid-krisen, som både stängde ner världen och fick den internationella handeln att backa rejält, samtidigt som ivriga röster ville göra gällande att pandemin illustrerade hur sårbar staten var när den saknade kontroll på de internationella flödena. En tredje faktor är den utmaning som Kinas framväxt innebär för särskilt USA och hur amerikanerna reagerar på detta. Och i EU har Brexit inneburit att den franska positionen fått större tyngd, med begrepp som strategisk autonomi.

Allt detta utgör allvarliga utmaningar för den internationella handeln. I Sverige ska vi vara glada för att det råder konsensus kring behovet av ekonomisk öppenhet. Denna rapport visar visserligen att Sverige varken är någon liten ekonomi eller särskilt handelsberoende jämfört med liknande länder, men insikten om det internationella utbytets vikt finns – till skillnad från i många andra länder – även i fackförbunden och det socialdemokratiska partiet. Det har tjänat Sverige väl.

Men vi har samtidigt en snedvriden bild av handel, som bestod den enbart eller främst av varor. Det saknas kunskap om tjänsternas betydelse i det internationella utbytet. Därför är denna rapport välkommen. Den internationella handeln med tjänster växer snabbare än den med varor och enligt flera sätt att mäta är den redan större.

Det är vår förhoppning att denna rapport ska bidra till att bilden av den internationella handeln uppdateras – och blir mer korrekt. För Sverige sticker ut som en tjänstetung handlarnation.

Denna rapport har skrivits av Fredrik Segerfeldt, näringspolitisk expert på Almega.

Stockholm, januari 2023

Fredrik Östbom, näringspolitisk chef, Almega

Sammanfattning

- Den globala handeln med tjänster ökar snabbare än den med varor. Sedan 1975 har tjänstehandeln dubblats, medan varuhandeln har ökat med drygt två tredjedelar.
- Enligt flera olika sätt att mäta underskattas tjänsternas roll i den internationella handeln:
 - Traditionell statistik missar över hälften av tjänstehandeln;
 - Mätt efter förädlingsvärde utgör tjänsterna mer än hälften av världshandeln;
 - Tar man med alla former av internationella flöden är tjänsterna redan större än varorna.
- Sverige är en ganska stor ekonomi som är mindre handelsberoende än OECD-snittet. Vidare är Sverige jämfört med övriga OECD-länder en tjänstetung exportnation.
- Sedan 1975 har den svenska utrikeshandeln med tjänster tredubblats. Sedan millennieskiftet har den ökat med 50 procent, medan handeln med varor har legat still.
- De branscher som dominerar svensk tjänste-export är övriga affärstjänster samt IKT. Det är också de branscher som vuxit snabbast sedan år 2000.
- De tre största mottagarna av svensk tjänste-export är USA, Storbritannien och Norge. Inget av dessa länder är med i EU.
- Det behövs ett perspektivskifte när det gäller internationell handel.

Introduktion: Den gängse bilden behöver modifieras

Stora containerfartyg som levererar varor från och till andra länder. Det är nog det som de flesta tänker på när de hör begreppet "internationell handel". När det gäller import är det sådant som elektronik och kläder från Asien man får på näthinnan, och när det gäller export ser vi framför oss bilar, stål och maskiner som skickas från Sverige till andra länder.

Denna traditionella bild behöver modifieras. För mycket pekar på att den internationella handeln med tjänster har en större tyngd än vad många – även experter och politiker – tror. Kunskapen om den internationella tjänstehandeln, dess roll i den internationella ekonomin och dess betydelse för svensk ekonomi behöver öka.

Det är inte så konstigt att de flesta förknippar internationell handel med containerfartyg fulla med varor. Det är ju något man kan se och ta på, något som är lätt att förstå. Tjänster är ofta något mer abstrakt och det kan vara svårt att föreställa sig att man kan handla med sådant över nationsgränser. De som inte bor i gränsområden köper svårligen vardagstjänster som hårklippning, städning eller kemtvätt i andra länder på någon regelbunden basis. Men det finns en lång rad tjänster som mycket väl kan säljas, och som också säljs, till andra länder. Det kan exempelvis handla om arkitekter, teknik konsulter, eller IT-företag som utför tjänster åt kunder i andra länder, om utländska personer som turistar i Sverige eller om företag inom vård och omsorg som etablerar sig i andra länder.

Låt oss illustrera det hela genom att ta en advokatbyrås perspektiv. Utrikeshandeln med dess tjänster kan bestå i att en advokat ger juridiska råd till en kund i ett annat land, antingen på telefon eller via e-post; att en kund från ett annat land besöker byråns kontor för att få råd; att byrån öppnar ett kontor i ett annat land; eller att en advokat reser till ett annat land för att på plats ge juridiska råd till kunden.¹

För att förstå tjänsternas ökande roll i den internationella handeln ska vi först gå igenom en faktor som förändrat vår ekonomi de senaste årtiondena.

¹ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_services_-_an_overview#Statistics_on_international_trade_in_services

Tjänstefiering

Fram till för något decennium sedan eller så köpte eller hyrde vi skivor som vi satte in i elektriska apparater som sedan spelade upp ljud och/eller bild för oss. CD och DVD kallades det. Numera abonnerar vi på tjänster som Netflix och Spotify. Det är ett typiskt uttryck för tjänstefiering. En tjänst ersätter en vara. Såväl konsumtion som produktion avmaterialiseras. Ur ett utrikeshandelsperspektiv innebär detta att en film som skickas på en DVD till ett annat land är handel med varor, men när samma film streamas från ett annat land är det handel med tjänster.

Tjänstefieringen syns tydligt i vår konsumtion. I början av 1950-talet stod mat, dryck, kläder och skor för över 50 procent av de svenska hushållens inköp, mot bara drygt 20 procent idag. I takt med att vi fått ökad levnadsstandard har vi börjat konsumera alltmer tjänster som upplevelser och kultur, resor, restaurangbesök etcetera.² Den privata tjänstesektorn står för 52 procent av Sveriges BNP.³

Tjänstefieringen är inte bara begränsad till konsumtionen, utan företeelsen syns också i produktionen. Det gäller även inom verksamhet som traditionellt klassats som industri. Tjänsteinnehållet i industrin stiger och gränsen mellan industri och tjänster håller på att luckras upp. En Volvo utan programvara är bara ett vackert stycke metall.

Kanske är Ericsson det allra tydligaste exemplet på denna process. Många är vana att betrakta det som ett företag som en gång byggde telefonväxlar och mobiltelefoner, och som nu tillverkar fysisk infrastruktur till mobila nät. Och det är sant, företagets kärna finns fortfarande i teknikledarskap på varusidan, med fokus på 5G. Icke desto mindre är Ericsson numera främst ett tjänsteföretag. Ända sedan 2015 klassar SCB bolaget som ett sådant. År 2021 stod tjänster (34 %) och mjukvara (20 %) tillsammans för 54 procent av försäljningen.⁴ Till saken hör att Ericsson är ett av Sveriges största exportföretag.⁵

Ett annat uttryck för tjänstefieringen är att varor inte längre enbart är föremål för engångsförsäljning, utan säljs ibland som en tjänst. Det kan exempelvis vara bilpooler eller bildelning, när personer abonnerar på möjligheten att bruka en bil – en tjänst – i stället för att själv köpa ett fordon. Ett utländskt men talande exempel är det holländska företaget Philips som till Amsterdams flygplats Schiphol säljer tjänsten ljus bestående av LED-lampor som de äger, övervakar genom Internet of things och byter när det är dags.⁶

Låt oss nu se hur den internationella handeln med tjänster ser ut och vilken omfattning den har. Vi börjar med världen för att därefter ta oss an Sverige.

2 <https://www.scb.se/hitta-statistik/artiklar/2020/var-konsumtion-speglar-samhallets-utveckling/>

3 <https://www.almega.se/app/uploads/2022/09/tjansteindikatorn-kvartal-tre-2022-slutversion.pdf>

4 Ericssons årsredovisning, sid 13. <https://www.ericsson.com/4947f3/assets/local/investors/documents/2021/annual-report-2021-se.pdf>

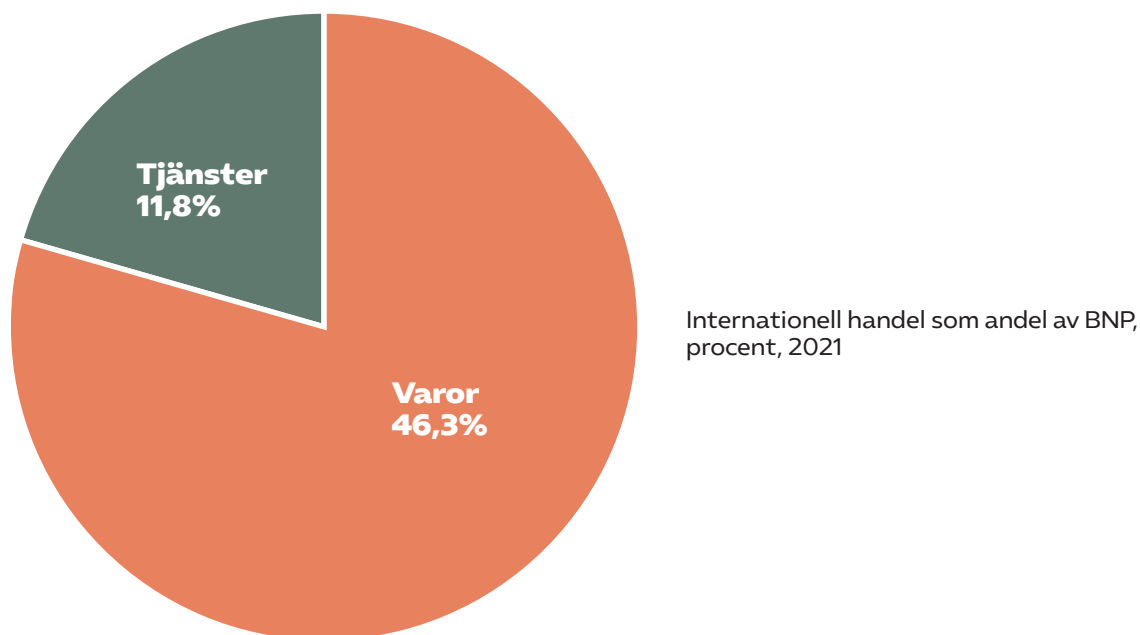
5 Så sent som år 2016 var Ericsson Sveriges största exportföretag. Statistiken över Sveriges största exportföretag togs fram av Exportrådet. Myndigheten, som efter sammanslagningen med Invest in Sweden Agency heter Business Sweden, gör tyvärr inte det längre. Och SCB kan inte lämna ut sådana siffror på grund av statistiksekretessen, vilket gör att det inte finns några mer uppdaterade uppgifter.

6 <https://www.k3syspro.com/advice-centre/jargon-buster/servitization/>

Världen

I den traditionella statistiken är den internationella handeln med varor fortfarande klart större än den med tjänster. Varuhandeln motsvarar lite drygt 46 procent av global BNP, medan motsvarande siffra för tjänstehandeln är knappt 12 procent.

Graf 1: Varorna dominerar världshandeln



Källa: Världsbanken

Man kan också uttrycka det som att i världen som helhet står varorna för knappt fyra femtedelar - eller åttio procent - av den internationella handeln, medan tjänsterna står för den sista femtedelen.

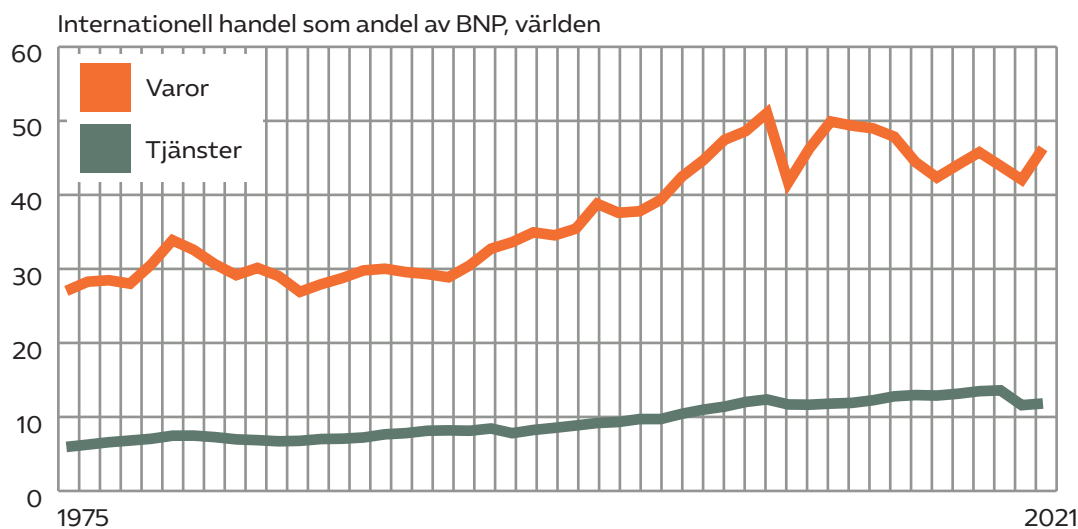
Under Covidåren stängde många länder på olika sätt ner sina samhällen, vilket lade en hämsko på globaliseringen. Den internationella handeln minskade, och handeln med tjänster minskade mer än den med varor. Särskilt turismen sjönk rejält.⁷ Ett undantag var handeln med tjänster som levereras digitalt – och som därför inte är beroende av personrörlighet. År 2020 ökade den med så mycket som 11 procent på global nivå.⁸

⁷ <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/international-trade-during-the-covid-19-pandemic-big-shifts-and-uncertainty-d1131663/>

⁸ <https://www.project-syndicate.org/onpoint/trade-after-pandemic-russias-war-in-ukraine-by-ngozi-okonjo-iweala-and-anne-o-kruenger-2022-09>

Viruskrisen var förhoppningsvis en anomali, vilket antyds av det faktum att redan 2021 var den internationella handeln på global nivå högre än någonsin.⁹ Det är därför intressantare att titta på utvecklingen på längre sikt. Då ser man att handeln med tjänster ökar snabbare än den med varor.

Graf 2: Handel med tjänster ökar snabbare



Källa: Världsbanken.

Varuhandeln steg från 27 procent av global BNP år 1975, till 46 procent år 2021. Tjänsterna å sin sida steg under samma period från knappt 6 procent till närmare 12 procent. Även om man inte riktigt får det visuella intrycket av graf 2 ovan har den globala tjänstehandeln alltså i det närmaste fördubblats (99 %) samtidigt som varuhandeln har ökat med drygt två tredjedelar (71 %).

Man bör också komma ihåg – det gäller för alla grafer och uppgifter i denna rapport som redovisar handelns utveckling som andel av ekonomin över tid – att BNP inte är något statiskt mått. Sedan 1975 har den globala ekonomin nästan tredubblats. Det innebär att i kronor räknat – även i fasta priser, det vill säga att man tar hänsyn till inflationen – är ökningen av handeln mycket större än vad som anges i graf 2 ovan.

9 <https://unctad.org/news/global-trade-hits-record-high-285-trillion-2021-likely-be-subdued-2022>

Leveranssätt

Inom ramen för Världshandelsorganisationen WTO:s avtal för tjänstehandel, GATS (General Agreement on Trade in Services), har man delat upp företeelsen i fyra kategorier efter hur tjänsterna levereras, beroende på den geografiska placeringen av producenten respektive konsumenten. På engelska talas det om modes of supply medan man på svenska brukar säga leveranssätt. Nedan följer en sammanställning av dem.

1. Gränsöverskridande handel

I detta fall är både producenten och konsumenten kvar i sina respektive länder och det är endast informationen som rör sig över nationsgränser. Det kan till exempel vara konsulttjänster eller arkitekturritningar som utförs/ritas i ett land och som sedan skickas – elektroniskt eller på papper – till ett annat land.

2. Konsumtion utomlands

I detta fall åker konsumenten till ett annat land för att konsumera tjänsten där. Det kan till exempel vara en patient som får sjukvård i ett annat land, en turist som bor på hotell eller får utbildning i ett annat land. Notera att det alltså är svensk tjänsteexport när en person kommer från ett annat land för att få vård, bo på hotell eller gå en utbildning här.

3. Lokal etablering/kommersiell närvaro

I detta fall har en producent från ett land etablerat kommersiell närvaro i ett annat land för att leverera tjänster på plats. Det handlar till exempel om ett omsorgsföretag som startat ett dotterbolag i ett annat land för att där driva äldrehem.

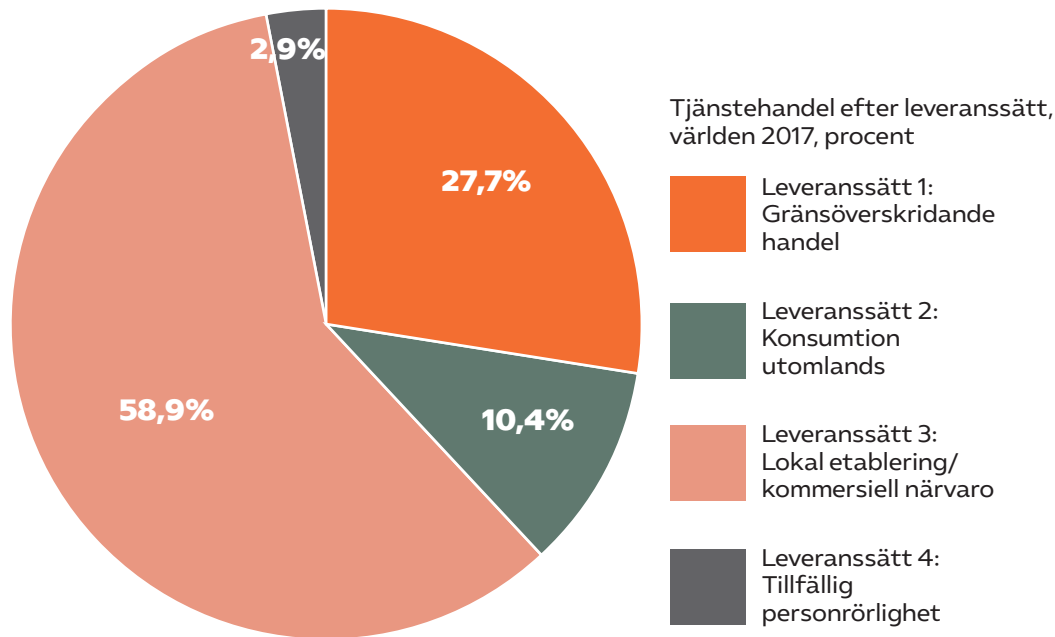
4. Tillfällig personrörlighet

Det handlar om när en person från ett land åker till ett annat land för att utföra en tjänst. Det kan vara en läkare, en revisor, en jurist eller en konsult inom teknik eller management.

Det finns numera de, både inom akademi och myndigheter, som vill lägga till ett femte leveranssätt, som täcker tjänsteinnehållet i varor (se stycket nedan om handel mätt efter förädlingsvärde, TiVA).

Det är också intressant att titta på hur mycket av den internationella tjänstehandeln som sker enligt respektive leveranssätt. Här finns det inte några uppdaterade siffror för hela världen, utan den senaste statistiken är från 2017.

Graf 3: Leveranssätt 3 dominerar i världen



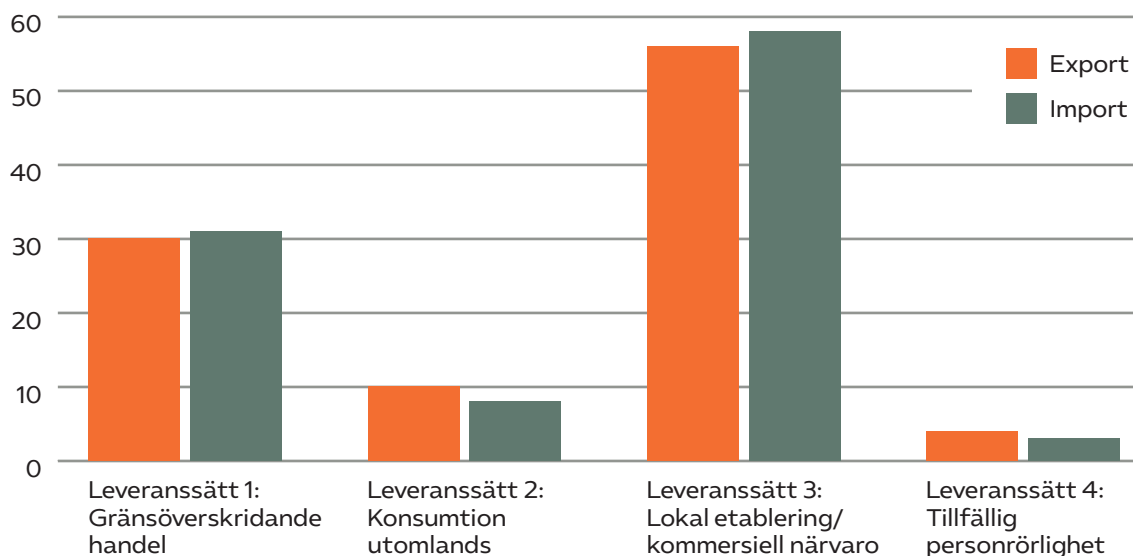
Källa: WTO

I graf 3 ovan ser vi att leveranssätt 3 – kommersiell närvaro/lokal etablering – dominerar, med närmare 59 procent av den globala tjänstehandeln. Och enligt WTO hade denna dominans år 2017 gällt sedan 2005, så det finns skäl att tro att proportionerna inte har förändrats så mycket sedan dess heller, möjligen med undantag för pandemin.¹⁰ Den näst största kategorin är leveranssätt 1, det vill säga gränsöverskridande handel, med närmare 28 procent.

EU:s statistikmyndighet Eurostat har tagit fram motsvarande preliminära siffror för unionen, inklusive medlemsländernas handel med varandra, det vill säga det som på engelska brukar kallas intra-EU trade. Här är datan något mer uppdaterad, från 2018.

Graf 4: Leveranssätt 3 dominerar även i EU

Tjänstehandel efter leveranssätt, EU*, procent, 2018



Källa: Eurostat. *Inklusive handel mellan EU:s medlemsstater, så kallad intra-EU trade.

¹⁰ World Trade Report 2019.

I graf 4 ovan ser vi att de europeiska siffrorna liknar de globala: leveranssätt 3 dominerar, följt av leveranssätt 1. Tillsammans utgör dessa två den absoluta merparten av EU:s tjänstehandel, 86 procent av exporten och 89 procent av importen.

Alternativa sätt att mäta

Som vi såg tidigare dominerar varorna fortfarande den internationella handeln enligt gängse statistik, även om tjänsterna ökar snabbare. Men det finns flera, alternativa sätt att mäta som ger en annan bild, som visar att tjänsterna spelar en större roll i den internationella handeln än vad den traditionella statistiken anger.

TiSMoS, Trade in Services by Modes of Supply

Enligt Världsbankens databas World Development Indicators var den globala exporten av tjänster år 2017 värd 5,6 biljoner dollar.¹¹ Men i 2019 års version av Världshandelsorganisationen WTO:s årliga rapport om världshandeln, World Trade Report, låg den globala tjänstehandeln samma år på 13,3 biljoner dollar, det vill säga mer än dubbelt så mycket som den traditionella statistiken visar.¹² Hur ska man förstå denna frapperande skillnad?

Anledningen till att WTO:s siffror så vida överstiger traditionell statistik är enligt Världshandelsorganisationen att den vanliga datan missar leveranssätt 3, det vill säga det som vi just sett dominerar den internationella handeln med tjänster. Det är lokal etablering/kommersiell närvaro och handlar alltså om tjänsteföretag som öppnat dotterbolag eller liknande i andra länder för att där bedriva verksamhet.

Därför har Världshandelsorganisationen utvecklat en databas, TiSMoS (Trade in Services by Modes of Supply), som också inkluderar tjänstehandel enligt leveranssätt 3. Och med detta, mer kompletta, sätt att räkna är den internationella tjänstehandeln alltså mer än dubbelt så omfattande som den traditionella statistiken visar.

TiVA, Trade in Value-Added

Vanligtvis beräknas internationell handel så att en produkt som tillverkas i ett land och säljs till ett annat klassificeras precis så i statistiken. En Volvo som säljs till Tyskland registreras som export för så mycket som den färdiga bilen kostar från fabriken. Det var inte nödvändigtvis problematiskt när en bil som rullade ut från Torslandaverken främst bestod av råvaror, insatssvaror och intellektuella insatser som kom från Sverige. Men uppkomsten av globala värdekedjor har ställt det hela på ända. För numera kommer det som slutprodukten är gjord och består av inte längre alltid från det land där sluttillverkningen äger rum. Redan för tio år sedan innehöll en V70 komponenter från över 300 underleverantörer utspridda på 41 länder över hela världen.¹³

Ett sätt att illustrera problemet är att ta en iPhone som sätts samman i en fabrik i Kina och sedan skickas till USA. Hela fabriksvärdet på 240 dollar (iPhone 7, år 2016) hamnar i statistiken för den kinesiska exporten och den amerikanska importen. Detta trots att de flesta insats-

11 <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.NFSV.CD?locations=1W>

12 https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_wtr19_e.pdf

13 <https://www.dn.se/ekonomi/komponenter-fran-41-lander-blir-en-volvo/>

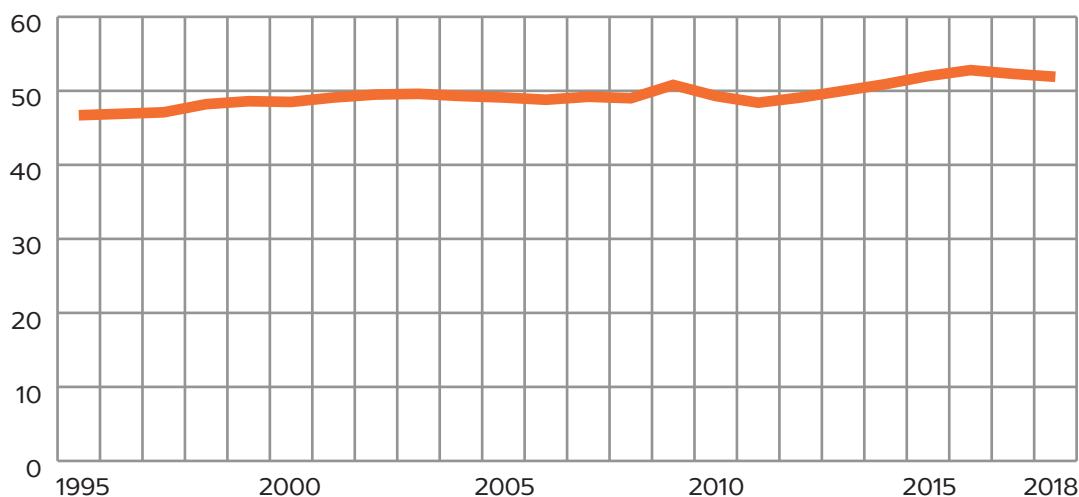
varorna samt mjukvaran och de övriga intellektuella insatserna – tjänsterna – kommer från andra länder och skickas till Kina. Tjänsterna står för den absoluta merparten av värdet i en iPhone.¹⁴ Forskare har beräknat att det förädlingsvärde som skapas i Kina per telefon är så lite som 8,46 dollar.¹⁵

Den traditionella statistiken återspeglar alltså inte hur mycket förädlingsvärde som skapas i respektive land. Och inte heller hur mycket av detta värde som består av tjänster. Såväl en bil som en mobiltelefon räknas som varor när de korsar nationsgränsen.

För att råda bot på detta problem har OECD tagit fram ett annat, mer rättvisande sätt att mäta handeln, som tittar på just förädlingsvärde. Därav förkortningen i underrubriken Trade in Value Added.¹⁶ Databasen täcker 66 ekonomier. Och enligt detta sätt att mäta utgör tjänsterna sedan länge mer än hälften av världshandeln.

Graf 5: Tjänsterna utgör mer än hälften av världshandeln

Tjänsternas andel av exporten, efter förädlingsvärde, världen*, procent



Källa: OECD. *66 ekonomier som tillsammans utgör över 80 procent av global BNP.

Som vi ser i graf 5 ovan har tjänsterna, enligt detta sätt att mäta, sedan runt ett decennium tillbaka utgjort mer än hälften av världens export. I 17 OECD-länder utgjorde tjänster redan 2009 över 50 procent av exporten.¹⁷

14 https://ecipe.org/publications/services-trade-needs-to-be-taken-seriously/?mc_cid=9988a1c34d&mc_eid=4727606127

15 <https://theconversation.com/we-estimate-china-only-makes-8-46-from-an-iphone-and-thats-why-trumps-trade-war-is-futile-99258>

16 TIVA-metoden innebär att man använder en global input-outputtabell som för samman nationella input-output-tabeller för nationella ekonomier, kombinerat med bilaterala handelsdata för varor och tjänster.

17 <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>

McKinsey Global Institute

Ett tredje alternativt sätt att mäta den internationella tjänstehandeln har tagits fram av McKinsey Global Institute, MGI. De menar, som så många andra, att traditionella sätt att mäta handel gravt underskattar tjänsternas roll i det internationella utbytet:

Not only is trade in services growing faster than trade in goods, but services are creating value far beyond what national accounts measure. Using alternative measures, we find that services already constitute more value in global trade than goods. In addition, all global value chains are becoming more knowledge-intensive.¹⁸

Det MGI gjorde i sin alternativa metod var att de inkluderade:

- Tjänsteinputen i de tillverkade varor som exporterades (se avsnittet om TIVA ovan);
- Immateriella tillgångar som multinationella företag skickar till sina dotterbolag (affiliates) runt om i världen: mjukvara, varumärkesrättigheter, design, operativa processer, etcetera;
- Digitala tjänster som är gratis och som konsumeras över nationsgränser: Wikipedia, Youtube etcetera.

MGI bedömde alltså att om man räknar på detta sätt så överstiger tjänsterna redan varorna när det gäller internationella flöden.

¹⁸ <https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains#>

Sverige

Hur ser det då ut för Sveriges del? Det ska vi titta närmare på nu.

Sverige är en tjänstetung handlarnation

Vi är vana vid att betrakta Sverige dels som en liten handelsberoende ekonomi, dels som ett land som i förhållande till sin begränsade befolkningsstorlek har ett antal internationellt stora och framgångsrika industriföretag som säljer avancerade varor runt om i världen, vilket sedan utgör grunden för det svenska välståndet. Allt detta är sanningar med modifikation.

För det första är Sverige inte något litet land, ur ett ekonomiskt och globalt perspektiv. Visserligen är vi bara 11 miljoner invånare, men bland de 212 ekonomier som IMF har i sin statistik ligger Sverige på 24:e plats.¹⁹ Vi är alltså en stor ekonomi, naturligtvis inte i förhållande till USA, Kina, Japan och Tyskland, men väl jämfört med den absoluta merparten av världens länder. Sveriges BNP är exempelvis större än jätteländer som Filippinerna (116 miljoner invånare), Nigeria (219 miljoner) och Egypten (111 miljoner).²⁰ Storleken på svensk ekonomi beror alltså inte på att vi är många, utan på att vi är rika.

För det andra är Sverige inte mer handelsberoende än liknande länder. I 16 OECD-länder, alla europeiska, är utrikeshandeln större som andel av BNP. I endast nio europeiska OECD-länder utgör handeln en mindre andel av BNP än i Sverige.²¹ Poängen här är alltså inte att Sverige inte skulle vara beroende av internationell handel. Det är vi i allra högsta grad. Det är bara det att vi inte sticker ut i detta hänseende. I stället är det så att de flesta avancerade ekonomierna i världen, utom de allra största, är helt beroende av utrikeshandeln. I exempelvis Belgien, ett land som liknar Sverige när det gäller inkomstnivå, befolkningsstorlek och sådant som skatte-tryck, motsvarar utrikeshandeln 159 procent av BNP, vilket är nästan dubbelt så mycket som i Sverige där motsvarande siffra är 85 procent av BNP.²²

För det tredje utgör tjänsterna en större andel av den svenska utrikeshandeln än för världen i stort. I Sverige står tjänsterna för 25 procent av den totala utrikeshandeln. Som vi såg tidigare

¹⁹ <https://worldpopulationreview.com/countries/by-gdp>

²⁰ Ibid.

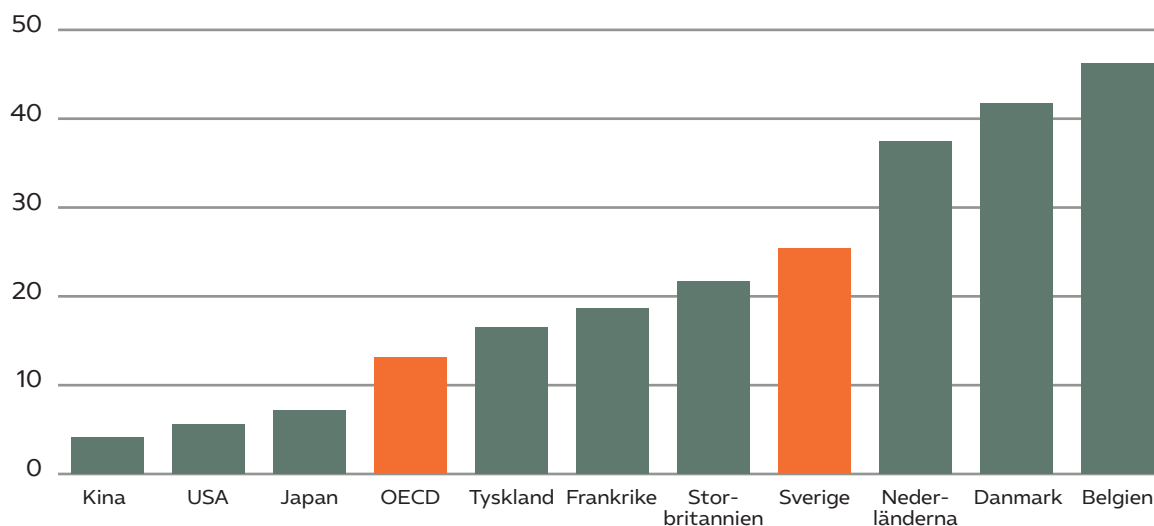
²¹ Dessa 16 OECD-länder som är mer handelsberoende är, i sjunkande ordning, Luxemburg, Irland, Slovakien, Belgien, Slovenien, Nederländerna, Ungern, Litauen, Estland, Tjeckien, Schweiz, Lettland, Danmark, Polen, Österrike och Tyskland. De europeiska OECD-länderna som är mindre handelsberoende än Sverige är Portugal, Norge, Grekland, Finland, Island, Spanien, Italien, Frankrike och Storbritannien. Jag räknar här inte med Turkiet (ej främst europeiskt). <https://data.oecd.org/trade/trade-in-goods-and-services.htm>

²² Källa: Världsbanken.,

är motsvarande siffra för världen som helhet 20 procent. Detta är alltså enligt det traditionella sättet att mäta. Och jämför man med övriga OECD-länder ser man att Sveriges internationella tjänstehandel vida överstiger genomsnittet, som ligger på endast 13 procent.

Graf 6: Sveriges tjänstehandel större än OECD-snittet

Internationell handel med tjänster, andel av BNP, procent, 2020



Källa: Världsbanken.

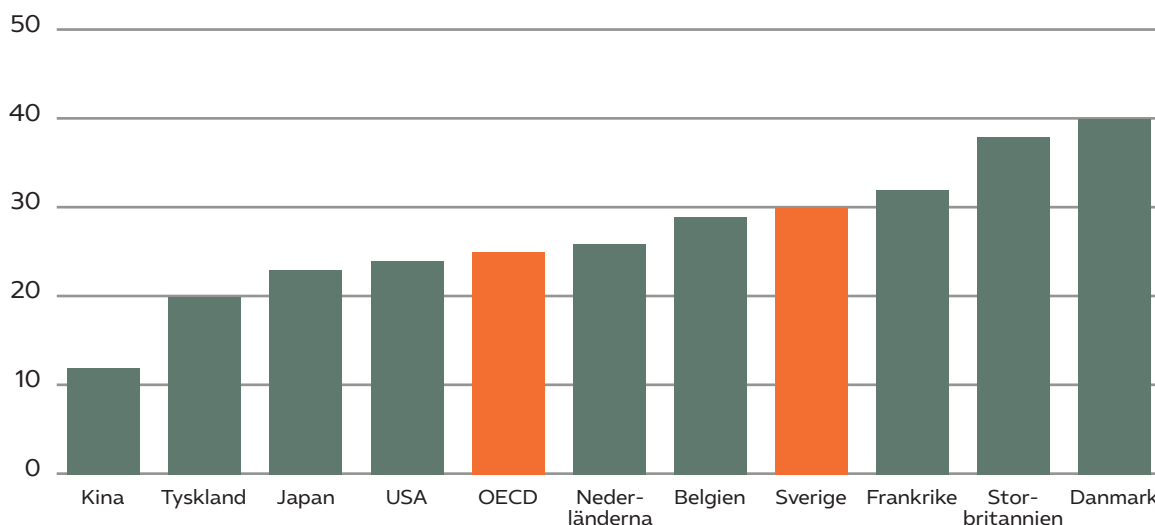
Som vi ser i graf 6 ovan är det i geografiskt små, avancerade och tätbefolkade länder som tjänstehandeln är störst. Men i Sverige är denna handel inte bara större än OECD-snittet utan också långt större, som andel av BNP, än i länder som Tyskland och Frankrike, för att inte tala om än USA och Kina.

Man skulle kunna tro att tjänstehandelns andel av BNP enkom, eller i alla fall först och främst, beror på den generella utrikeshandelns relativa storlek, att handeln med tjänster går hand i hand med den med varor. Så är dock inte alltid fallet, ens bland rika europeiska länder. Man kan exempelvis jämföra Sverige med Tyskland. Den totala utrikeshandeln ligger på liknande nivå: 85 procent av BNP i Sverige och 81 procent i Tyskland. Men i Sverige motsvarar tjänstehandeln över 25 procent av BNP, mot endast drygt 16 procent i Tyskland. Vi handlar alltså mycket med tjänster inte bara för att vi handlar mycket generellt, åtminstone inte om man jämför med Tyskland. En annan intressant jämförelse är den mellan Danmark och Nederländerna. I bägge länderna ligger tjänstehandeln på runt 40 procent av BNP, men i Nederländerna är den totala handeln över 40 procentenheter större än i Danmark. Precis som Sverige utmärker sig alltså Danmark som en tjänstetung handelsnation.

Man kan också se på dessa länder genom att titta på tjänsternas andel av total handel. Då får man följande bild.

Graf 7: Tjänsternas andel av handeln större i Sverige än i OECD

Tjänsternas andel av total handel, 2000, procent

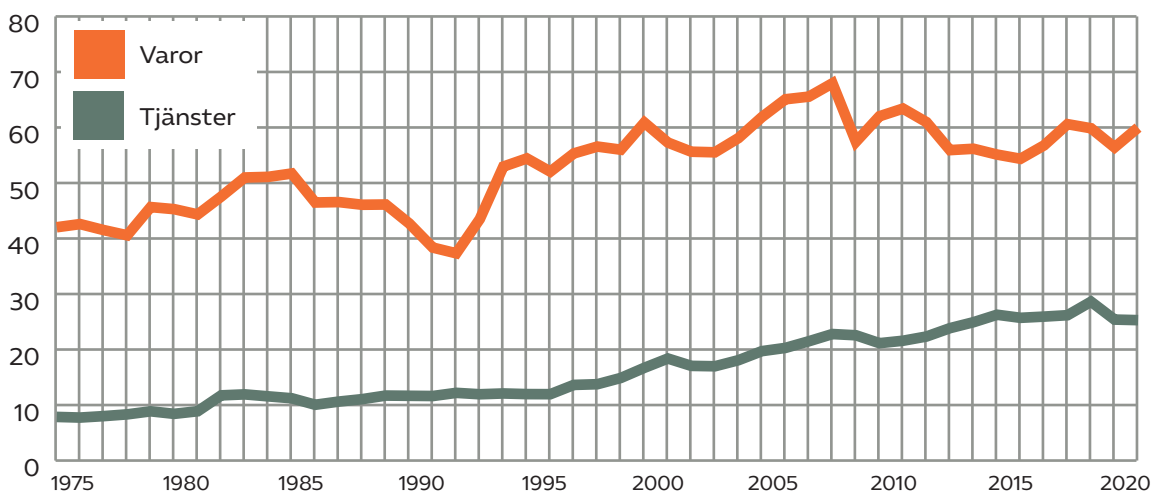


Källa: Världsbanken.

Låt oss nu titta på utvecklingen av svensk utrikeshandel med tjänster över tid. Precis som när det gäller världen i övrigt påverkades Sverige av Covid-krisen ur detta hänseende. År 2020 sjönk den svenska exporten av tjänster med 14 procent eller närmare 100 miljarder kronor, där resandet stod för den största andelen av minskningen.²³ På lite längre sikt är trenden dock tydlig, tjänstehandeln växer snabbare än varuhandeln.

Graf 8: Handeln med tjänster ökar snabbare

Svensk utrikeshandel, andel av BNP, procent



Källa: Världsbanken.

År 1975 låg den svenska handeln med tjänster på 7,9 procent av BNP, mot hela 25,3 procent år 2021. Det innebär att Sveriges tjänstehandel under perioden mer än tredubblades, samtidigt som varuhandeln ökade med endast knappt hälften (43 procent). Den svenska utrikeshandeln med tjänster har alltså ökat mer än den gjort på global nivå, där den, som vi såg ovan, "endast" fördubblats.

23 <https://www.svd.se/tjansteexporter-tappade-99-miljarder>

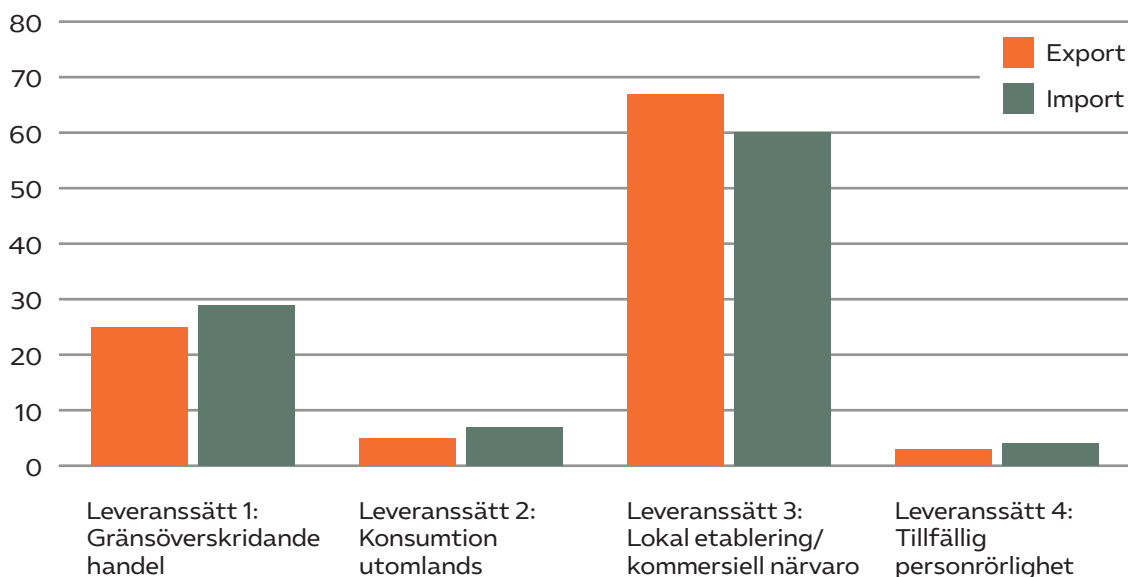
Ännu tydligare blir utvecklingen om man tittar på en lite kortare tidsserie. Då ser man att Sveriges utrikeshandel med varor, återigen som andel av BNP, år 2021 låg under siffran från millennieskiftet, medan utrikeshandeln med tjänster under samma period hade ökat med över 50 procent.²⁴ Sveriges utrikeshandel håller på att tjänstefieras, och det mer än i omvärlden.

Efter leveranssätt

Låt oss nu se på Sveriges utrikeshandel med tjänster efter leveranssätt. Precis som i världen som helhet och i EU dominerar leveranssätt 3, med 60 procent av importen och 67 procent av exporten. Merparten av handeln består alltså i att företag etablerat kommersiell närvaro i ett annat land. På andra plats kommer leveranssätt 1, det vill säga tjänsten utförs i Sverige och skickas sedan till ett annat land (export), eller tvärt om (import).

Graf 9: Leveranssätt 3 dominerar

Tjänstehandel efter leveranssätt, Sverige, procent, 2018



Källa: Eurostat

Enligt TiVA

Låt oss nu se på Sveriges utveckling under de senaste decennierna enligt TiVA, det vill säga handel efter förädlingsvärde. År 1995 låg tjänsternas andel av exporterat förädlingsvärde på 44,7 procent. Redan 2016 kunde Almega i en rapport som tog upp TiVA-metoden visa att tjänstesektorn (data från 2011) utgjorde över hälften av exporterat förädlingsvärde.²⁵ Det senaste året för vilken data finns tillgänglig, 2018, var motsvarande siffra 58,2 procent.²⁶ Närmare sex av tio exportkronor består alltså av tjänster.

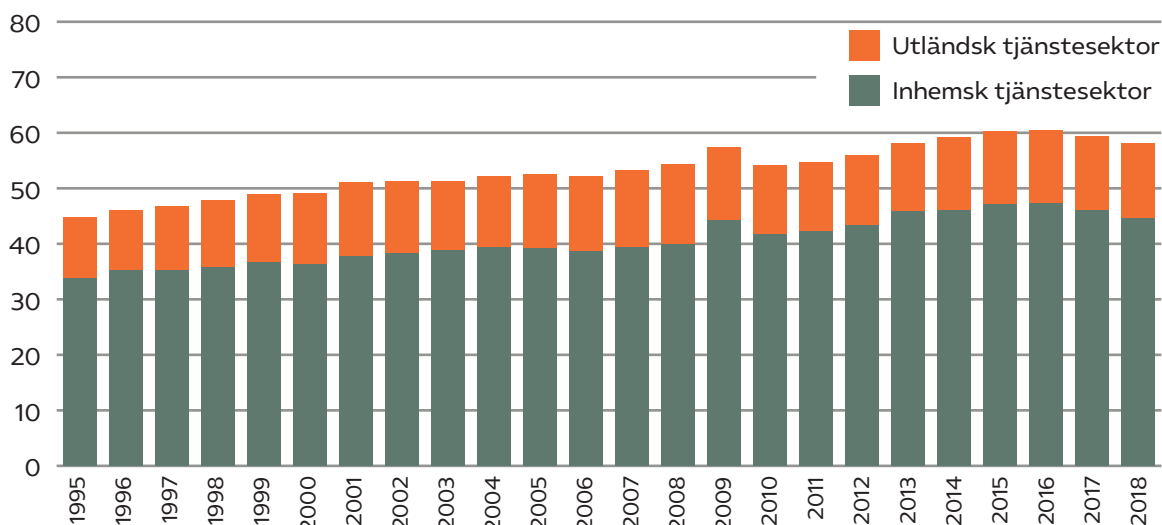
²⁴ År 2000 låg varuhandeln på 60,9 procent av BNP, mot 60,0 procent år 2021. Motsvarande siffror för tjänsterna var 16,7 procent år 2000, och 25,3 procent år 2021.

²⁵ <https://www.almega.se/app/uploads/imported/De-svenska-vardeskaparna---tjanster-i-huvudrollen.pdf>

²⁶ <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>

Graf 10: Närmare sex av tio exportkronor är tjänster

Tjänstesektorns andel av bruttoexportens förädlingsvärde, procent



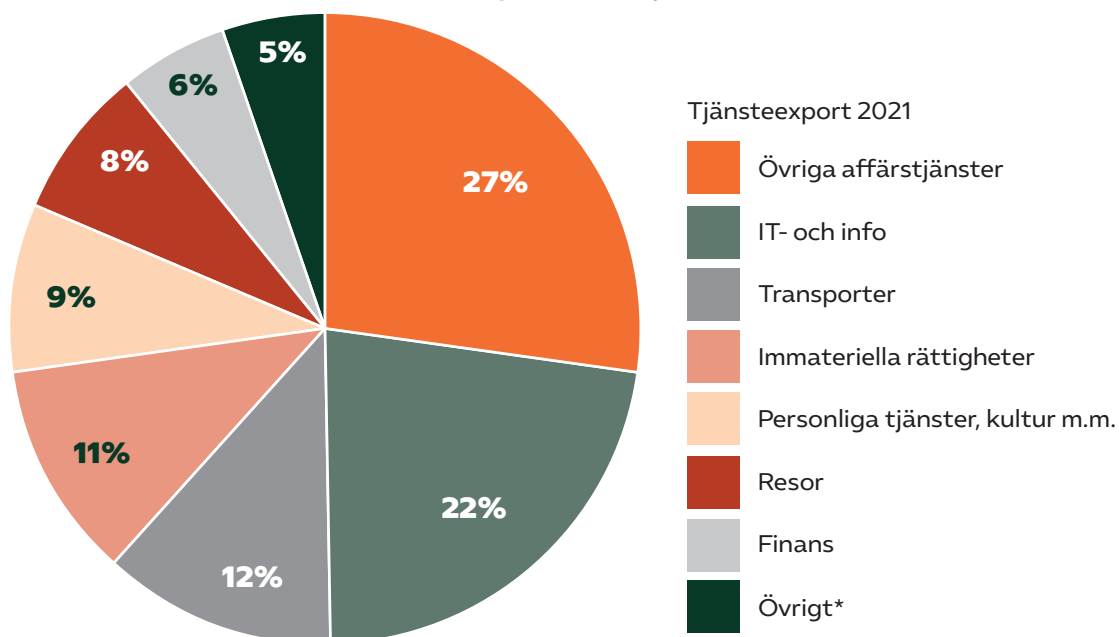
Källa: OECD

TiVA skiljer på inhemska respektive utländska tjänsters andel av exportens förädlingsvärde. Som framgår i graf 10 ovan står de svenska tjänsterna för merparten av detta värde, med 44,6 procent år 2018.

Branscher och mottagarländer

Låt oss nu bli lite mer konkreta och titta på vilka branscher som exporter mest tjänster och till vilka länder vi säljer tjänster. Den svenska bransch som exporterar mest är det som statistiker-na kallar övriga affärstjänster (se nedan). Därefter kommer IT och telekom, följt av transporter och immateriella rättigheter.

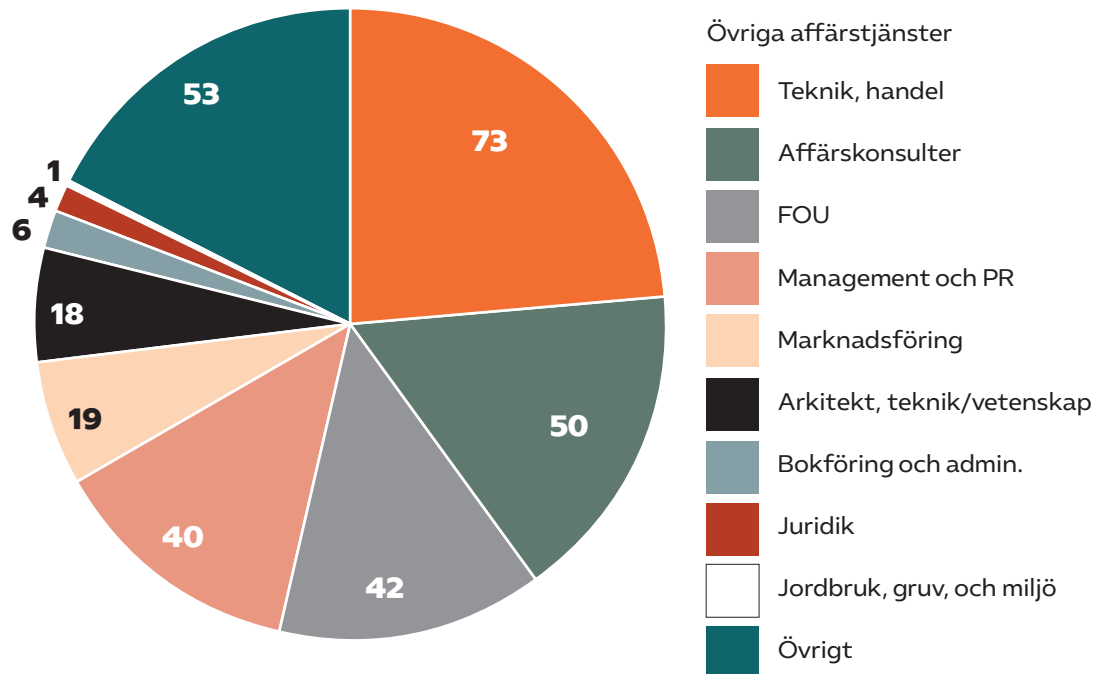
Graf 11: Branscher som dominerar exporten av tjänster



Källa: SCB. *Övrigt omfattar sådant som bearbetning av varor, försäkringar, byggtjänster, etcetera.

Bakom den vaga rubriken "Övriga affärstjänster" döljer sig en rad verksamheter, ofta mycket kvalificerade och kunskapsintensiva sådana. I graf 12 nedan illustreras vilka sorts tjänster och hur mycket pengar det handlar om.

Graf 12: Export, miljarder kronor, år 2021



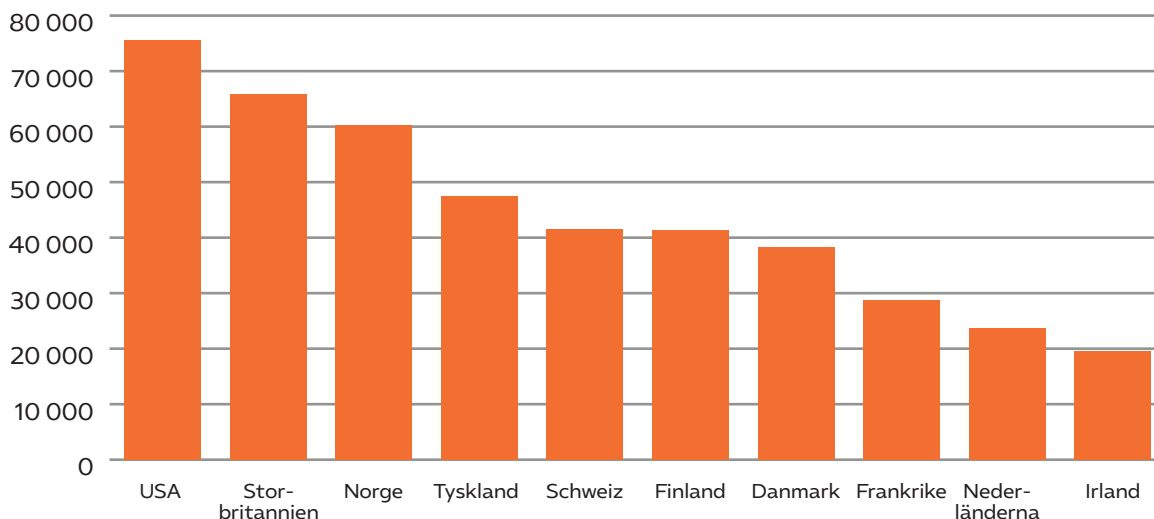
Källa: SCB.

Sverige exporterade år 2021 alltså handels- och teknikrelaterade tjänster till ett värde av 73 miljarder kronor. För att sätta denna siffra i ett sammanhang är det ungefär lika mycket som försvaret och krisberedskapen kostar per år (76,5 miljarder för år 2022). Den näst största kategorin är affärskonsulter, följt av forskning och utveckling samt management och PR.

Vilka länder exporterar vi då tjänsterna till? Största mottagare är USA, Storbritannien och Norge, följda av Tyskland, Schweiz och Finland.

Graf 13: Tre länder utanför EU största mottagare

Export av tjänster, 2021, miljoner SEK



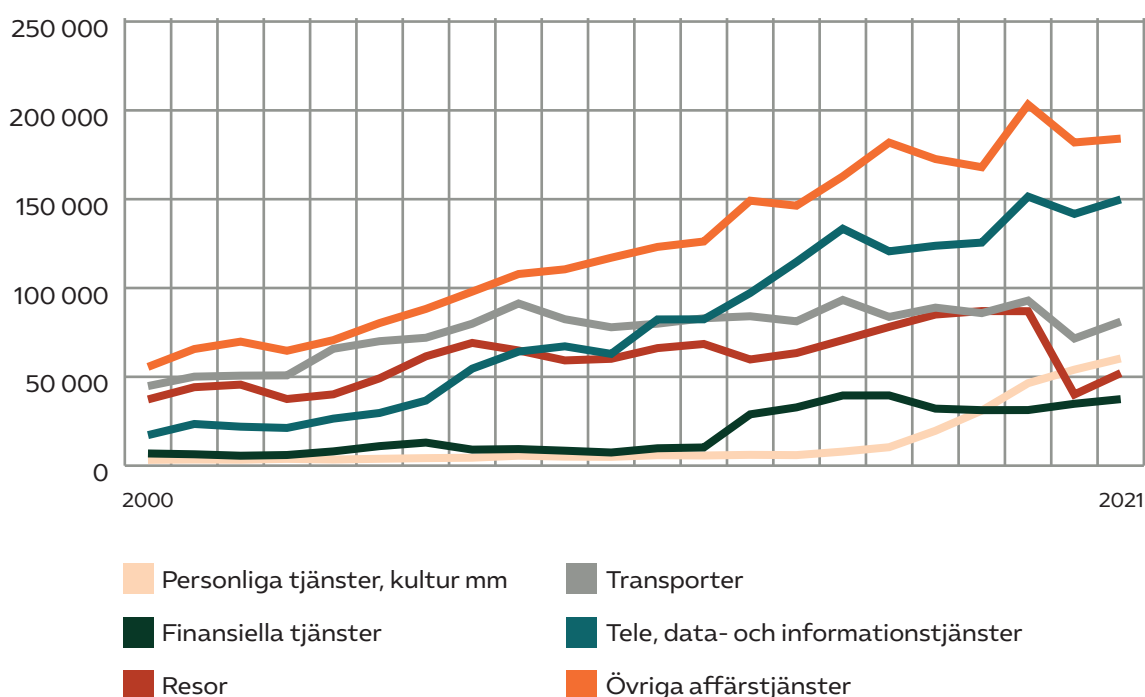
Källa: SCB.

Det är värt att notera i graf 13 ovan att inte bara de tre största utan också sammanlagt fyra av de tio största mottagarländerna av svenska tjänster är icke-EU-medlemmar. Faktum är att endast drygt 40 procent av svensk tjänsteexport går till övriga EU, mot hela 52 procent för varuexporten, vilket möjligen kan tolkas som ett uttryck för att EU:s inre marknad för tjänster är mindre utvecklad än den är för varor.²⁷

Det är också intressant att titta på hur de olika branschernas export utvecklats över tid. Och då ser vi att de ovannämnda tjänstesektorer som dominerar exporten, särskilt övriga affärstjänster och IT/telekom, är de som har ökat sin utlandsförsäljning mest de två senaste decennierna.

Graf 14: Affärstjänster och ITK har vuxit mest

Svensk tjänsteexport per bransch, miljoner kronor



Källa: SCB.

Låt oss nu bli än mer konkreta och illustrera tjänstehandeln genom att gå igenom ett antal företag som på olika sätt bedriver tjänsteexport.

White arkitekter (medlemmar i Innovationsföretagen)

White är Sveriges största arkitektkontor med stor internationell verksamhet. Med kontor i Norge, Storbritannien, Tyskland, Kanada och Östafrika har bolaget etablerat sig på flera ställen runt om i världen. Inte minst via dessa kontor får anställda i Sverige uppdrag som de utför här och sedan skickar utomlands. Det händer också att en av Whites arkitekter åker utomlands för att på plats utföra kortare uppdrag åt kunder. Och när de åker utomlands konsumerar de tjänster, vilket, som sagt, innebär att Sverige importerar dem.

²⁷ Det ska dock sägas att Norge via EES-avtalet är en del av EU:s inre marknad. Efter att schweizarna i en folkomröstning sagt nej till en EU-anslutning blev landet aldrig en del av EES. Men Schweiz har via bilaterala avtal uppnått en liknande integration.

Ambea (medlemmar i Vårdföretagarna)

Ambea, med huvudkontor i Solna, är Skandinavien ledande omsorgsföretag, med 26 000 anställda uppdelade på 900 verksamheter i Sverige, Norge och Danmark. Bolaget exporterar tjänster på ett antal olika sätt. Ambea har dotterbolag i andra länder, och moderbolaget utför mot betalning tjänster åt dessa. Ambea skickar även ibland personal till andra länder, i samband med större projekt eller som expertstöd till den lokala verksamheten. Det händer också att personal från andra länder kommer till Sverige, exempelvis för att gå en utbildning, och då kanske de går på restaurang.

AcadeMedia (medlem i Almega Tjänsteföretagen)

AcadeMedia är norra Europas största utbildningsföretag med verksamheter i Sverige och utomlands. Med sina förskolor i Norge och Tyskland exporterar de tjänster främst med leveranssätt 3.

SWECO (medlem i Innovationsföretagen)

SWECO är Europas ledande arkitekt- och teknikkonsultbolag. De utför projekt i 70 länder och har kontor i 14 europeiska länder. Det händer också att konsulter i Sverige hjälper kollegorna utomlands.

Ericsson (medlem i TechSverige)

Ericsson har dotterbolag runt om i världen och det är inte ovanligt att personal i Sverige (eller i andra länder) utför arbete som sedan skickas elektroniskt till andra länder. Vidare skickar Ericsson regelbundet personal till andra länder på tidsbegränsade uppdrag.

Securitas (medlem i Säkerhetsföretagen)

Securitas är den världsledande leverantören av intelligenta säkerhetstjänster. Främst genom förvärv har företaget vuxit internationellt, med merparten av omsättningen i Europa och Nordamerika. Securitas har 345 000 anställda runt om i världen.

Slutord

Trots att handeln med tjänster vuxit snabbt i såväl Sverige som världen de senaste decennierna finns det ytterligare potential, såväl globalt som när det gäller EU. På global nivå står tjänster för över två tredjedelar av BNP, tar emot över tre fjärdedelar av alla utländska direktinvesteringar i rika länder, sysselsätter flest människor och skapar flest jobb.²⁸ Det internationella handelssystemet har inte anpassat sig till tjänstefieringen av världsekonomin.

Sedan WTO-avtalet GATS trädde i kraft 1995 har det multilaterala systemet inte lyckats förhandla fram några nya multilaterala liberaliseringar när det gäller tjänstehandeln. Förhandlingarna inom ramen för TISA, som täcker bland annat EU, USA och Japan, har stått still sedan 2016. Det är synd, för handelshindren är omfattande. Exempelvis har OECD räknat ut att regleringshinder för tjänster medför enorma kostnader för företagen. För budfirmor motsvarar de tullpåslag på 142–1 800 procent, för kommersiella banker 115–1 191 procent, för telekommunikation 31–149 procent och för byggtjänster 32–154 procent.²⁹

När det gäller Europa såg vi i graf 13 ovan att EU är underrepresenterad som mottagare av svensk tjänsteexport. Det är inte förvånande, för unionens inre marknad är mindre utvecklad för tjänster än vad den är för varor. När det gäller varor styrs EU:s inre marknad av en princip om ömsesidigt erkännande, det vill säga att en vara som är lagligen tillverkad och godkänd för försäljning i ett medlemsland automatiskt är godkänd för försäljning också i de andra medlemsländerna. Så är det inte för tjänster, där integrationen i stället sker genom att man successivt tar bort handelshinder. Det går långsammare än ömsesidigt erkännande. Exempelvis beräknas det rådande tjänstedirektivet täcka endast 40 procent av den europeiska tjänstemarknaden, och detta dessutom på ett bristfälligt sätt.³⁰

Ett första steg i detta skede är dock att höja kunskapen om tjänsternas roll i den internationella handeln, hos både makthavare och allmänhet. Det behövs ett perspektivskifte när det gäller internationell handel.

28 OECD (2017), *Services Trade Policies and The Global Economy*.

29 Ibid.

30 Wolfgang Hiller (2017), *Mapping the cost of non-Europe*.



Almega

www.almega.se
info@almega.se
08 762 69 00

Sturegatan 11
114 36 Stockholm