

# Är exportfrämjandet motiverat?

*Enligt handelsminister Ewa Björling är handels- och investeringsfrämjande åtgärder avgörande för att säkra Sveriges position som en framgångsrik handelsnation och en viktig spelare på den globala marknaden. Hon menar också att i tider av ekonomisk oro, när den globala handeln minskar, blir handels- och investeringsfrämjandet än mer angeläget (Ds 2009:35, s 7–8). I denna artikel diskuteras vilka samhällsekonomiska motiv som kan ligga bakom exportfrämjande åtgärder och huruvida det finns empiriskt stöd för sådana. Vår slutsats är att även om det finns både teoretiska argument och empiriska belägg för att offentligt finansierade satsningar på exportfrämjande åtgärder har effekt, överskattas sannolikt dessa insatser betydelse.*

Det är ett väletablerat faktum att exporterande företag uppvisar högre produktivitet än icke-exporterande företag inom samma bransch och när hänsyn tas till observerbara faktorer, som t ex kapitalintensiteten, som kan påverka ett företags produktivitet.<sup>1</sup> Det visar sig också att exportbenägenheten är betydligt lägre bland de mindre företagen än bland de större företagen. Innebär detta att det finns en potential till produktivitetstillväxt om man i större utsträckning lyckas förmå små och medelstora företag att etablera sig på exportmarknaden? Detta skulle möjligen kunna vara fallet om företag blir mer produktiva av att börja exportera (lärande genom export). Om kausaliteten däremot går i motsatt riktning, dvs om det är de mest produktiva företagen som blir exportörer (självalsektion), försvagas argumenten för främjandeåtgärder.

I denna artikel diskuteras resultaten från en färsk studie av i vilken riktning sambandet mellan export och produktivitet går i små och medelstora svenska industriföretag under perioden 1997 och 2006.<sup>2</sup> Mot bakgrund av att exportfrämjandet framför allt är inriktat mot, och också i framtiden verkar vara koncentrerat på, den typen av företag tycks detta vara en angelägen fråga att försöka besvara.

Även Exportutredningen (SOU 2008:90) ägnar stort utrymme åt att diskutera exportfrämjandet och betonar starkt dess betydelse. Exportutredningen föreslår dessutom att regeringen bör utforma en internationaliseringsstrategi för hur Sverige ska möta utmaningarna i en alltmer globaliserad värld. Vilken roll bör exportfrämjandet få i en sådan internationaliseringsstrategi? Är behovet av exportfrämjande åtgärder starkare i kristider

## **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 och arbetsmarknaden. [kent.eliasson@tillvaxtanalys.se](mailto: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](mailto:par.hansson@oru.se)

*Markus Lindvert* är statistiker vid Tillväxtanalys och han ansvarar för statistiken kring de internationella företagen. [markus.lindvert@tillvaxtanalys.se](mailto:markus.lindvert@tillvaxtanalys.se)

Vi är tacksamma för kommentarer från Rikard Forslid. De tolkningar och slutsatser som framförs i uppsatsen är författarnas egna och överensstämmer inte nödvändigtvis med Tillväxtanalys uppsattningar.

<sup>1</sup> Se t ex Greenaway och Kneller (2007) och Wagner (2007) för översikter.

<sup>2</sup> Eliasson m fl (2009a).

eller räcker det med att försöka motverka de protektionistiska tendenser som vanligtvis uppstår i orostider? Andra centrala ingredienser i en internationaliseringsstrategi torde vara att arbeta för ett ”bra näringslivsklimat”, att fortsätta verka för sänkta hinder för internationell handel och internationella investeringar, samt att se till att ekonomins omställningsförmåga är god. Är det snarare dessa inslag som borde lyftas fram i en framtida internationaliseringsstrategi?

Dessa är några av de frågor som behandlas i denna artikel som är disponerad enligt följande. I avsnitt 1 diskuteras olika ekonomisk-teoretiska argument för offentligt främjande av exporten och i avsnitt 2 om det finns empiriska belägg för sådana åtgärder. I avsnitt 3 analyseras sambandet mellan export och produktivitet på företagsnivå inom svensk industri, med särskilt fokus på de mindre företagen, och tänkbara policyimplikationer av detta. I avsnitt 4 sammanfattas de viktigaste slutsatserna.

## 1. Ekonomiska argument för offentligt främjande av företagens internationalisering

I en perfekt fungerande marknadsekonomi finns inget behov av offentliga ingripanden. Detta är emellertid ett idealfall och på de flesta marknader existerar marknadsmisslyckanden i större eller mindre omfattning. Det gör att ett samhällsekonomiskt optimalt utfall inte uppnås om marknadskräfterna tillåts verka helt fritt. En grund för näringspolitiska ingrepp i allmänhet, och i föreliggande fall för att rättfärdiga offentliga främjarinsatser av företagens internationalisering, är förekomsten av betydande marknadsmisslyckanden. För att kunna utforma en effektiv politik krävs således att man lyckas identifiera marknadsmisslyckandena och att man försöker bilda sig en uppfattning om hur pass omfattande de är.

Positiva externa effekter i samband med export är ett ofta förekommande argument för att motivera offentliga satsningar på exportfrämjande åtgärder. Positiva externa effekter innebär att ett företag inte fullt ut lyckas tillgodogöra sig det ekonomiska värdet av en insats. Det gör att företagets privata kostnader överstiger de samhällsekonomiska kostnaderna och betyder att det kan välja att avstå från en aktivitet även om den är samhällsekonomiskt motiverad. I fallet med exporten skulle det kunna vara att ett företag som beslutar sig för att ta de extrakostnader det innebär att etablera sig på exportmarknaden genererar kunskaper och information och skapar ett länderspecifikt rykte på världsmarknaden som andra företag inom landet kan dra nytta av (spiller över på andra företag inom landet). Utan offentliga satsningar på exportfrämjande åtgärder kommer i sådana fall företagets exportansträngningar att vara lägre än de samhällsekonomiskt optimala.

I praktiken är det ofta mycket svårt att kvantifiera storleken på eventuella positiva externa effekter vid export. Det gör att de flesta utvärderingar som hittills gjorts av exportfrämjande åtgärder har haft den mer modesta

ambitionen att undersöka om dessa har haft någon inverkan på exporten. I nästa avsnitt redovisas ett antal empiriska studier som: (i) undersökt förekomsten av ”exportspillovers” och (ii) studerat i vilken utsträckning exportfrämjande åtgärder har haft några effekter på exporten.

Ett annat område där offentliga ingrepp i samband med export är vanliga är vid erbjudande av exportkrediter eller exportkreditgarantier. När ett företag har fått en exportorder behöver det krediter för att finansiera produktion och försäljning tills dess det har fått betalt av kunden. Här förekommer det att staten ställer upp med subventioner av räntan på de lån eller av de försäkringar i händelse av utebliven betalning ett exporterande företag kan behöva. I Sverige handläggs dessa frågor av Exportkreditnämnden. Argumentet för sådana ingrepp brukar vila på att det råder någon form av informationsmisslyckande. Misslyckandet skulle bestå i att privata försäkringsgivare inte är i stånd att på ett riktigt sätt värdera den risk som föreligger att företaget inte får betalt för sin produkt. Om privata försäkringsgivare värderar dessa risker korrekt, vad finns det då för skäl för staten att gå in och tillhandahålla dessa krediter eller försäkringar? Den fråga man osökt ställer sig i det sammanhanget är om staten verkligen är bättre skickad att värdera dessa risker än privata kredit- eller försäkringsgivare.<sup>3</sup>

För att etablera sig på exportmarknaden krävs att företag skaffar sig kunskaper om utlandsmarknaden. Kostnaden för att förvärva dessa exportmarknadskunskaper är oftast oberoende av hur mycket företaget avser att sälja på utlandsmarknaden och kan därför betraktas som en fast kostnad. Denna fasta kostnad i kombination med ökade transportkostnader gör att endast de mest produktiva företagen finner det lönsamt att exportera, dvs har tillräckliga intäkter från exportmarknaden för att täcka de ökade kostnader som uppstår i samband med export. En högre produktivitet gör också att de exporterande företagen har större marknadsandelar på hemmamarknaden än de icke-exporterande företagen.<sup>4</sup> Det förklarar varför man observerar att exportörer är mer produktiva än icke-exportörer och varför benägenheten att exportera är mindre bland småföretagen. Det gör att viss tveksamhet kan hysas inför det ofta påtalade behovet av åtgärder som särskilt främjar de små och medelstora företagens export. Även för dessa företag måste gälla att de måste ha tacksning för sina kostnader för att sälja på en utlandsmarknad för att rättfärdiga export till denna.

Det kan emellertid finnas behov av att samla exportmarknadskunskapen och att informera potentiella exportörer om vart de ska vända sig för att få del av denna kunskap. Här finns det säkert utrymme för offentliga initiativ

<sup>3</sup> För en utförligare diskussion kring detta, se Panagariya (2000). Att som en efterfrågestimulerande åtgärd under den senaste finanskrisen, när det finansiella systemet var i gungning, ge ytterligare resurser och utöka Svensk Exportkredits och Exportkreditnämndens möjligheter att bevilja exportkrediter för att hålla uppe den svenska exporten förefaller motiverat. Därmed inte sagt att det i allmänhet skulle krävas extra satsningar på handels- och investeringsfrämjande åtgärder i tider av ekonomisk kris. Det är svårt att se att marknadsmisslyckandena skulle öka under sådana perioder.

<sup>4</sup> Teoretiskt har detta modellerats t ex av Melitz (2003).

för att se till att detta kommer till stånd. Själva exportmarknadskunskapen bör dock i avgörande utsträckning erbjudas på marknadsmässiga villkor, såvida det inte går att påvisa starka positiva externa effekter av exporten.<sup>5</sup>

## 2. Är det befogat att satsa på exportfrämjande åtgärder och har de någon effekt? – empiriska belägg

### *Förekomst av ”exportspillovers”*

Ett ofta framfört argument för att motivera satsningar på exportfrämjande åtgärder är att det förekommer någon form av ”exportspillovers”. Med detta menas att det finns externaliteter, t ex i form av kostnadsfri kunskapsöverföring, som gör att kostnaden för ett företag att börja exportera, som ibland kan vara relativt hög, minskar om det finns andra företag i närheten – i samma bransch eller i samma region eller både och – som redan är etablerade på exportmarknaden. Eftersom de företag som redan är exportörer inte har något ekonomiskt utbyte och därmed inte kan tillgodogöra sig värdet av dessa ”spillovers” (förmår internalisera dessa) finns det en risk att företag, ur samhällsekonomisk synvinkel, inte i tillräckligt stor utsträckning försöker etablera sig på exportmarknaden. Det har på senare år gjorts försök att undersöka i vad mån det förekommer ”exportspillovers”.<sup>6</sup> Tabell 1 innehåller en sammanfattning av resultaten från några av dessa.

Den allmänna slutsats man kan dra utifrån de studier som presenteras i tabell 1 är att de empiriska beläggen för förekomst av ”exportspillovers” är ganska blandade. Noterbart är den relativt starka positiva effekt av exporttagglomeration som Greenaway och Kneller (2008) finner på sannolikheten att börja exportera bland företag inom den brittiska tillverkningsindustrin. En svaghet i denna studie, i likhet med Bernard och Jensens (2004) analys av den amerikanska industrin som är begränsad till stora arbetsställen inom den amerikanska industrin, är att det råder en överrepresentation av stora företag i deras datamaterial. Eftersom det kan finnas skäl att tro att ”exportspillovers” är särskilt betydelsefulla för de mindre företagen hade det varit intressant att framför allt se hur närhet till exportörer inom samma bransch och region påverkar sannolikheten att börja exportera bland dessa företag.<sup>7</sup>

<sup>5</sup> Här kan det finnas anledning att påminna om historiska exempel på privata aktörer på detta område, som t ex handelshusens verksamhet och de fristående exportörer som fungerade som mellanhänder mellan de svenska sågverken och den brittiska trävarumarknaden på 1800-talet.

<sup>6</sup> Andra studier har analyserat vilken betydelse närhet till multinationella företag har haft för exportbenägenheten. Se Greenaway och Kneller (2007) för en översikt av resultaten från dessa.

<sup>7</sup> Även SOU 2008:90 tabell 3.13 innehåller resultat som kan tolkas som att det finns positiva effekter av exporttagglomeration på sannolikheten att exportera inom svensk industri. För att dessa ska kunna tas på riktigt allvar behöver man förbättra och pröva alternativa mått på exporttagglomeration och fundera ytterligare på hur den skattade modellen ska specificeras.

Tabell 1  
Empiriska studier av  
exportagglomeration

Författare, tidsperiod och land/länder	Agglomerationsmått	Huvudresultat
<i>Aitken m fl (1997)</i> Sannolikheten att vara exportör bland mexikanska arbetsställen inom industrin 1986 och 1989	Regionens andel av exporten i en bransch relativt regionens andel av den totala exporten inom industrin	Inget samband mellan sannolikheten att vara exportör och närhet till exportörer i allmänhet. Däremot positivt samband med närhet till multinationella företag
<i>Clerides m fl (1998)</i> Sannolikheten att vara exportör bland arbetsställen i den colombianska industrin 1983–91	Andelen exportörer i branschen eller i regionen	Ett visst stöd för förekomst av ”exportspillovers”
<i>Bernard och Jensen (2004)</i> Sannolikheten att vara exportör bland arbetsställen inom industrin i USA 1984–92	Mått på regional, bransch och lokal (inom samma bransch och region) exportagglomeration	Varken några geografiska eller branschspecifika ”export-spillovers”
<i>Greenaway och Kneller (2008)</i> Sannolikheten att ett företag inom industrin i Storbritannien börjar exportera 1988–2002	Olika indikatorer på bransch eller regional export-agglomeration	Starka belägg för förekomst av ”exportspillovers” både på bransch och regional nivå

Källa: Fullständiga referenser till ovanstående studier återfinns i referenslistan.

### Effekter av exportfrämjande

Eftersom det, som tidigare nämnts, är svårt att kvantifiera omfattningen av eventuella externa effekter vid export har de studier som analyserat effekterna av exportfrämjande ofta nöjt sig med att undersöka om främjandeåtgärderna har haft några positiva effekter på exporten. Det bör poängteras att detta enbart är ett nödvändigt, men inte ett tillräckligt, villkor för att satsningar på exportfrämjande åtgärder ska vara samhällsekonomiskt motiverade.

I vår redovisning av empiriska studier som undersökt effekterna av exportfrämjande åtgärder har dessa delats in i studier som analyserar effekter på ländernivå, tabell 2a, och studier som undersöker inverkan på bransch- eller på företagsnivå, tabell 2b.

För att kunna uppskatta hur stor effekten av en främjandeåtgärd är behövs någon form av ”benchmark” som talar om hur stor exporten skulle ha varit utan åtgärd. För att göra detta används vanligen i de makrostudier som redovisas i tabell 2a en gravitationsmodell. Den bilaterala handeln mellan två länder bestäms av ländernas ekonomiska storlek (nationalinkomsten), avståndet mellan ländernas ekonomiska centra, samt andra faktorer som kan påverka handelns omfattning mellan två länder, t ex om de talar samma språk, om de tillhör ett gemensamt frihandelsområde etc. Den fråga som ställs i dessa studier är om variationer i satsningar på exportfrämjande åtgärder kan bidra ytterligare till att förklara exportflödena mellan olika länder.

Tabell 2a  
Empiriska studier av  
effekter av export-  
främjande: Mak-  
rostudier

Författare, tidsperiod och land/länder	Policyåtgärd/ typ av främjande	Huvudresultat
<i>Rose (2007)</i> Tvärsnittsstudie av export från 22 betydande export- länder ( däribland Sverige ) till 200 destinationsländer 2002/03	Ambassader och konsulat	Etablerandet av en ambas- sad/konsulat i ett land ökar exporten till landet med över 100 procent medan ytterligare ett konsulat i landet leder till en exportökning med mellan 5 och 11 procent
<i>Gil m fl (2008)</i> Export från 17 spanska regio- ner till 188 destinationslän- der 1995 till 2003	Kontor för främjande av regional spansk export. Spanska ambassader och konsulat	De regionala kontoren har i genomsnitt större positiv inverkan på exporten än de nationella ambassaderna och konsulaten. Variationerna i effekt mellan kontor från olika regioner är stora
<i>Nitsch (2007)</i> Export från Frankrike, Tysk- land och USA under perio- den 1948 till 2003	Statsbesök	Ett statsbesök medför en exportökning med mellan 8 till 10 procent
<i>Lederman m fl (2010)</i> Tvärsnittsstudie av storleken på exporten per capita i 88 länder	Utgifter för exportfräm- jande åtgärder per capita	En 10-procentig ökning av utgifterna för exportfrämjan- de leder i genomsnitt till mel- lan 0,6 och 1 procent ökning av exporten. Effekten på exporten är dock avtagande

Källa: Fullständiga referenser till ovanstående studier återfinns i referenslistan.

Rose (2007), som kan ses som en pionjärstudie på detta område, studerar hur exporten till olika länder påverkas av om det finns ambassader eller konsulat i destinationslandet. Han finner att dessa har en positiv signifikant effekt på exporten. Ännu ett konsulat i utlandet bidrar till att öka den bilaterala exporten till stationeringslandet med mellan 5 och 11 procent, medan en ny ambassad i ett land ökar exporten dit med över 100 procent. Medan den förra skattningen verkar ekonomiskt rimlig tycks den senare vara klart i överkant.<sup>8</sup>

Även Gil m fl (2008) och Nitsch (2007) tar sin utgångspunkt i en gravitationsmodell, medan Lederman m fl (2010) skiljer sig något från de övriga studierna i tabell 2a. Syftet med deras studie är att se om det finns något samband mellan länders utgifter för exportfrämjande åtgärder och deras

<sup>8</sup> Ett uppenbart problem i den här typen av studier är omvänd kausalitet, dvs i Roses (2007) fall att ett land etablerar fler konsulat i länder till vilka man har stor export. Han är förstas medveten om detta och försöker efter bästa förmåga hantera problemet (med en instrumentalvariabelmetod). Som i de flesta studier där man har problem med omvänd kausalitet kan det även här diskuteras hur väl han lyckas komma tillrätta med detta.

Tabell 2b  
Empiriska studier av  
effekter av export-  
främjande: Bransch  
och företagsnivå

Författare, tidsperiod och land/länder	Policyåtgärd/ typ av främjande	Huvudresultat
<i>Bernard och Jensen (2004)</i> Sannolikheten att ett arbets- ställe är exportör i ameri- kansk tillverkningsindustri 1984-92	Utgifter för exportfräm- jande åtgärder i olika stater i USA	Inget samband mellan san- nolikheten att vara exportör och utgifter för exportfräm- jande åtgärder
<i>Alvarez (2004)</i> Sannolikheten att bli framgångsrik (permanent) exportör bland små och medelstora företag i chi- lensk tillverkningsindustri 1990-96	Exportutställningar Exportdelegationer Exportkommittéer som har gemensamma mål inom internationellt företagande	Ingen inverkan Ingen inverkan Positiv inverkan
<i>Görg m fl (2008)</i> Exportbenägenhet och förändringar i exporten på arbetsställenivå inom den irländska tillverkningsindu- strin 1986-2002	Stöd som avser att stimulera till investeringar i tekno- logi, utbildning eller fysiskt kapital	Ingen inverkan på export- benägenheten, men leder till ökad export hos redan etablerade exportörer

Källa: Fullständiga referenser till ovanstående studier återfinns i referenslistan.

export per capita. De finner att när hänsyn har tagits till andra faktorer som kan påverka storleken på ett lands export har dessa i genomsnitt en positiv och signifikant inverkan på exporten. Effekten tycks emellertid avta ju mer resurser som läggs ned på exportfrämjande åtgärder, vilket indikerar att alltför omfattande satsningar på exportfrämjande inte är att rekommendera.<sup>9</sup>

Ingen av de studier som analyserat effekter av exportfrämjande åtgärder på bransch- och på företagsnivå, som redogörs för i tabell 2b,<sup>10</sup> ger särskilt starka belägg för att dessa skulle ha några signifikanta effekter på exporten. Mot bakgrund av detta kan det tyckas något överraskande att Exportutredningen (SOU 2008:90) kommer till slutsatsen att forskningen visar att främjandet har positiva effekter på handeln.<sup>11</sup> Till detta bör läggas att även om forskningen skulle ha pekat på entydigt positiva effekter på exporten av

<sup>9</sup> Värt att lägga märke till är också att resultaten i Lederman m fl (2010) tyder på att det är mer effektivt (leder till större export) med ett starkt exportfrämjande organ än att verksamheten sprids ut på flera händer med överlappande ansvar. Däremot finns det inget som talar för att det skulle vara mer effektivt att rikta de exportfrämjande åtgärderna mot t ex småföretag eller icke-exportörer.

<sup>10</sup> Vi har, till skillnad från Ds 2009:35 (s 56-57), medvetet avstått från att redovisa konsultrapporter som gjorts på uppdrag av exportråd och vars uppgift har varit att utvärdera deras främjandeverksamhet. Noterbart är att dessa nästan alltid kommer fram till att denna har haft en stark positiv effekt på exporten.

<sup>11</sup> "Utredningen konstaterar att existerande forskning ger stöd till en positiv effekt av främjande" (SOU 2008:90, s 230) och "Både forskningsresultat och erfarenheter från företag visar att främjandet ger positiva resultat i form av handel och investeringar" (SOU 2008:90, s 284). Detta gäller även Ds 2009:35 "Sammantaget styrker studierna tesen att offentligt främjande fyller en viktig funktion för att öka ett lands export till omvärlden" (s 15).

exportfrämjande åtgärder måste de samhällsekonomiska vinsterna av denna exportökning vara tillräckligt stora för att motivera de kostnader som de exportfrämjande insatserna medför.

Exportutredningen ägnar mycket tid åt att intervjua företagare och exportfrämjare om hur de upplevt att främjandet fungerat. Som ett underlag för utformningen av den framtida politiken är det nödvändigt att också riktiga utvärderingar görs av de exportfrämjande åtgärderna. Det skulle t ex vara intressant att med moderna utvärderingsmetoder (t ex matchning)<sup>12</sup> undersöka hur de företag som Exportrådet har nått med sin rådgivning har hävdad sig på exportmarknaden jämfört med liknande företag som inte har haft rådgivning från Exportrådet. Det enda som krävs för att genomföra detta är att få tillgång till uppgifter om vilka företag som har fått rådgivning. I övrigt finns den detaljerade företagsstatistik som behövs för en sådan undersökning i SCBs registerstatistik.

Med dessa moderna utvärderingsmetoder skulle det också vara möjligt att hantera de selektionsproblem som sannolikt förekommer när man ska försöka uppskatta effekten av exportfrämjande åtgärder. Eftersom det finns anledning att förvänta sig att de företag som utnyttjar sig av dessa främjandetjänster också är företag med relativt goda utsikter på exportmarknaden finns det en risk att betydelsen av själva främjandet överskattas.

### 3. Export och produktivitet på företagsnivå<sup>13</sup>

#### *Exportproduktivitetspremier och exportörer i svensk industri*

Exportproduktivitetspremier, dvs skillnaden i produktivitet mellan exporterande och icke-exporterande företag inom samma bransch och när hänsyn tas till observerbara faktorer som förväntas påverka produktiviteten, varierar kraftigt mellan olika storleksklasser inom svensk industri. Premien är betydligt större bland mikroföretagen (mindre än 10 anställda) än bland de medelstora och stora företagen (50 anställda och fler).<sup>14</sup>

Även exportbenägenhet och exportintensitet uppvisar betydande variationer mellan olika storleksklasser på företagen. I tabell 3 redovisas exportbenägenheten, genomsnittlig exportintensitet, genomsnittligt antal exportprodukter och exportdestinationer i olika storleksklasser.

<sup>12</sup> Dessa metoder har ofta använts för att utvärdera olika arbetsmarknadspolitiska program. För en redogörelse för och diskussion om matchning och andra vanligt förekommande metoder i den arbetsmarknadspolitiska utvärderingslitteraturen, se t ex Heckman m fl (1999) och Smith och Todd (2005).

<sup>13</sup> De empiriska resultat som presenteras i följande avsnitt baseras på Tillväxtanalys Individ- och företagsdatabas, IFDB. IFDB omfattar bl a uppgifter från SCBs longitudinella integrationsdatabas LISA samt uppgifter från SCBs undersökningar Utrikeshandel med varor och Företagens ekonomi.

<sup>14</sup> Se tabell 3 i Eliasson m fl (2009a). I tabellen framgår också att däremot är det positiva sambandet mellan företagets produktivitet och exportintensitet, dvs exportens andel av produktionen, avsevärt starkare bland de medelstora och stora företagen än bland de mindre företagen.



Storleksklass	Andel exportörer	Exportintensitet	Antal exportländer	Antal exportprodukter
Mikro (1-9)	3,2	1,4	0,2	0,1
Små (10-49)	31,2	11,3	3,6	1,9
Medelstora och stora (50-)	80,7	32,5	19,3	10,0
Alla (1-)	15,2	5,9	2,4	1,3

Tabell 3

Andel exportörer, exportintensiteter, antal exportprodukter, antal exportdestinationer, bland mikro, små, medelstora och stora industriföretag 2006

*Anmärkning:* Exportörer är alla företag som har ett exportvärde som är större än 1,5 miljoner kr. Exportintensiteten är exportens andel av produktionen, genomsnitt för alla företag inom respektive storleksklass. Antal exportländer (exportprodukter) är genomsnittligt antal länder (produkter) som företagen i storleksklassen exporterar till.

*Källa:* Egna bearbetningar baserade på SCBs undersökningar Utrikeshandel med varor och Företagens ekonomi.

Exportbenägenheten bland företag med 50 anställda eller fler inom den svenska tillverkningsindustrin är mycket hög; över 80 procent av dessa företag är exportörer. När det gäller exportbenägenheten bland småföretagen (10-49 anställda) är den betydligt lägre, knappt en tredjedel, och ännu mindre bland mikroföretagen (1-9 anställda), endast något över 3 procent. Dessutom är exportintensiteten högre och antalet exportprodukter och antalet exportdestinationer fler ju större företagen är.

Betyder låg exportbenägenhet men hög exportproduktivitetspremie bland de mindre företagen att det finns en potential till produktivitetsökningar som kan exploateras om man lyckas förmå dessa företag att börja exportera i större utsträckning? Innan den frågan diskuteras kan det vara lämpligt att se vilken betydelse dessa företag har inom industrin när det gäller sysselsättning, förädlingsvärde och export.

Av tabell 4 kan utläsas att drygt en fjärdedel av de sysselsatta arbetar i företag med mindre än 50 anställda. Dessa företags andel av förädlingsvärdet är emellertid klart mindre, under en femtedel, och de har en avsevärt lägre andel av exporten, knappt 7 procent. Småföretagen och mikroföretagen har en inte obetydlig andel av sysselsättningen, däremot är deras andel av exporten låg.

Storleksklass	Sysselsättning	Förädlingsvärde	Export
Mikro (1-9)	8,6	5,4	0,5
Små (10-49)	16,5	12,3	6,1
Medelstora och stora (50-)	74,9	82,3	93,3

Tabell 4

Olika företagsklassers andel av sysselsättning, förädlingsvärde och export inom industrin 2006

*Källa:* Egna bearbetningar baserade på SCBs undersökningar Utrikeshandel med varor och Företagens ekonomi.

### *Sambandet mellan export och produktivitet på företagsnivå*

Det positiva samband som identifierats mellan export och produktivitet är en korrelation. Det säger med andra ord inget om kausaliteten, dvs i vilken riktning sambandet går, och det finns åtminstone två alternativa, icke-uteslutande, hypoteser till varför exportörer kan tänkas vara mer produktiva än icke-exportörer.

Den första hypotesen innebär att det är de mest produktiva företagen som blir exportörer (självsselektion). Skälet till detta är att det tillkommer extrakostnader i samband med att sälja på utländska marknader. Dessa ytterligare kostnader kan utgöras av ökade transportkostnader vid försäljning till mer avlägsna marknader eller olika former av handelsrestriktioner, högre distributions- och marknadsföringskostnader, samt ökade kostnader för att anpassa sina nationellt utformade produkter till utländska regleringar och preferenser. Dessa extrakostnader utgör ett hinder för mindre framgångsrika (produktiva) företag att etablera sig på exportmarknaden.

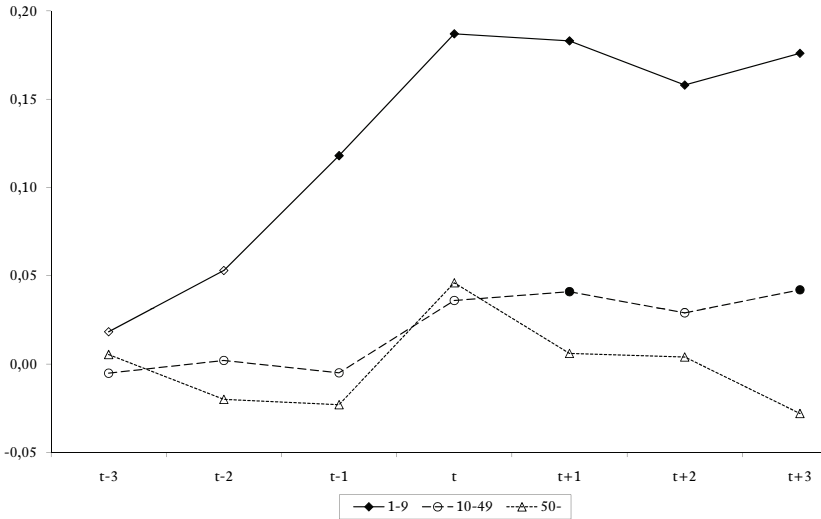
Enligt den andra hypotesen är det exporten som gör företag mer produktiva (lärande genom export). Orsaken till detta är att närvaro på exportmarknaden medför att ett företag blir mer exponerat för den senaste teknologin och kan lära sig av utländska konkurrenter och producenter. Exporterande företag är också mer utsatta för konkurrens och tvingas i högre utsträckning förbättra sin produktivitet och konkurrenskraft än företag som enbart säljer på hemmamarknaden. Incitamenten för innovationer skulle även kunna vara starkare i företag som är aktiva på exportmarknaden genom att avkastningen på innovationer sannolikt är högre i företag som säljer på en större marknad.

Det visar sig att när vi studerar sambandet mellan export och produktivitet i den svenska industrin är produktiviteten klart högre före inträdet på exportmarknaden hos blivande exportörer än i företag som aldrig exporterar. Detta kan tolkas som att det förekommer självselektion.<sup>15</sup> Noterbart är dock att produktiviteten inte är lika hög hos de blivande exportörerna som i företag som alltid är exportörer.

Inom ramen för en självselektionsprocess kan det emellertid även rymmas en medveten strategi där vissa företag avsiktligt strävar efter att höja sin produktivitet med det bestämda målet att bli exportörer (lärande för export).<sup>16</sup> Redan innan de börjar exportera investerar de i nya maskiner, ny teknologi och i forskning och utveckling samt uppgraderar kompetensnivån bland de anställda för att höja kvaliteten och värdet på det de producerar eller för att effektivisera produktionen. En utlösande faktor till dessa investeringar skulle kunna vara sänkta handelskostnader som gör att det

<sup>15</sup> Se Eliasson m fl (2009b) figur 2 och tabell A3 i appendix.

<sup>16</sup> Alvarez och Lopez (2005) undersöker om lärande för export förekommer inom den chilenska tillverkningsindustrin. De finner att sannolikheten att börja exportera är högre om det sker ökade investeringar ett eller ett par år innan exportinträdestidpunkten samtidigt som de tar hänsyn till andra faktorer som skulle påverka sannolikheten att börja exportera.



Figur 1  
Effekten av exportinträde på arbetsproduktiviteten. Skillnader i arbetsproduktivitet mellan blivande exportörer och matchade icke-exportörer före och efter exportinträdet

*Anmärkingar:* Blivande exportörer och matchade exportörer har lika arbetsproduktivitet i t-3. Fyllda datamarkeringar indikerar att skillnaden i arbetsproduktivitet mellan dessa är signifikant på 10 procentnivån. Företagen har delats in i olika storleksklasser: mikroföretag (1-9 anställda), småföretag (10-49 anställda) samt medelstora och stora företag (50 eller fler anställda). För en utförligare beskrivning av analys och resultat, se Eliasson m fl (2009a).

*Källa:* Egna bearbetningar baserade på SCBs integrationsdatabas LISA samt SCBs undersökningar Utrikeshandel med varor och Företagens ekonomi.

blir mer lönsamt att producera för export<sup>17</sup> samtidigt som också konkurrensen från utlandet på hemmamarknaden hårdnar.

För att analysera om blivande exportörer medvetet strävar efter att höja sin produktivitet i avsikt att bli exportörer använder sig vi oss av en matchningsansats.<sup>18</sup> Denna går ut på att för varje blivande exportör finna jämförelseföretag som inte börjar exportera och som har samma (eller liknande) värden på de variabler som antas påverka både exportinträde och framtida arbetsproduktivitet. För att tillåta att blivande exportörer och icke-exportörer kan ha olika produktivitetensutveckling redan innan exportinträdet jämförs företag som liknar varandra både vad gäller arbetsproduktivitet och andra företagsattribut tre år innan exportinträdet men som därefter kan ha olika produktivitetensutveckling.<sup>19</sup>

Av figur 1 framgår att bland de allra minsta företagen har blivande exportörer en snabbare produktivitetensutveckling än företag som förblir icke-ex-

<sup>17</sup> Denna komplementaritet mellan export och investeringar har på senare tid modellerats teoretiskt, t ex i Yeaple (2005), där sänkta handelskostnader föranleder företag att göra investeringar på samma gång som de börjar exportera.

<sup>18</sup> Se Eliasson m fl (2009a) för en detaljerad beskrivning av analys och diskussion av resultat.

<sup>19</sup> Här skiljer sig analysen från en konventionell matchningsansats där företag som blir utsatta för behandling (blivande exportörer) i stället jämförs med obehandlade företag (icke-exportörer) som liknar varandra både vad gäller utfallsvariabeln (arbetsproduktiviteten) och andra företagskaraktäristika året innan behandlingen (exportinträdet) äger rum, dvs ända fram till t-1.

portörer innan exportinträdet. Produktivitetsgapet mellan dessa företag vidgas fram till tidpunkten för exportinträdet och förblir därefter konstant. Att produktivitetsskillnaderna mellan exportörerna och de matchade icke-exportörerna grundläggs i perioderna fram till exportinträdet, för att därefter förbli relativt konstanta, tyder på att det i första hand sker lärande för export. Att produktiviteten inte tycks växa snabbare i de företag som blivit exportörer jämfört med icke-exportörerna ett eller ett par år efter exportinträdet gör vidare att det inte verkar förekomma lärande genom export. Det tycks alltså inte finnas anledning att förvänta sig att det skulle uppstå några automatiska produktivetsvinster, t ex genom internationella kunskaps-  
spillovers, av att vara exportör.<sup>20</sup> Det gör att det förmodligen inte finns någon outnyttjad produktivetspotential som man skulle kunna dra fördel av genom att med exportfrämjande åtgärder förmå en del av de småföretag som ännu inte är exportörer att börja exportera.<sup>21</sup>

### *Internationalisering, strukturomvandling och produktivitet*

Det relativt starka empiriska stöd för självselektionshypotesen som redovisats i litteraturen på senare år och inom den svenska tillverkningsindustrin i föregående avsnitt tyder på att det kan ha förekommit en produktivitetstillväxt på branschnivå genom att resurser har överförts från mindre produktiva till mer produktiva företag inom samma bransch.

Mekanismen bakom denna strukturomvandling beskrivs t ex i de teoretiska modeller som utvecklats av Melitz (2003) och Bernard m fl (2003). I dessa modeller antas att det inom en bransch finns företag som tillverkar differentierade produkter med varierande produktivitet. Extrakostnader i samband med internationell handel gör att endast de mest produktiva företagen kommer att ha råd med dessa och därmed kommer att vara exportörer. Minskade transportkostnader och lägre handelshinder leder till en strukturomvandling inom branscher som gör att produktiviteten på branschnivå stiger genom att lågproduktiva icke-exportörer slås ut, medan högproduktiva icke-exportörer finner det lönsamt att börja exportera och redan befintliga exportörer ökar sin försäljning på exportmarknaden. Empiriska belägg för detta redovisas för den amerikanska tillverkningsindustrin i Bernard m fl (2006). I Hansson och Lundin (2004) framgår att omallokeringar mellan

<sup>20</sup> En slutsats i de översikter som gjorts av studier av sambandet mellan export och produktivitet på företagsnivå, t ex Greenaway och Kneller (2007) samt Wagner (2007), är att relativt få finner stöd för hypotesen om lärande genom export. I en metaanalys av Martins och Yang (2009) av mer än 30 uppsatser som studerat sambandet mellan export och produktivitet finner de att effekten av export på produktiviteten verkar vara högre i utvecklingsländer än i utvecklade länder. En tänkbar förklaring till detta är att företagen i dessa länder befinner sig längre från den teknologiska fronten än företag i utvecklade länder, varför möjligheterna till lärande genom att exportera är större i utvecklingsländer. Exporteffekten tenderar också att vara större under de allra första åren ett företag börjar exportera.

<sup>21</sup> Även om det hade funnits indikationer på produktivetsvinster som ett resultat av lärande genom export är det inte säkert att detta motiverar offentliga satsningar på exportfrämjande åtgärder. Potentiella exportörer borde nämligen kunna förutse de eventuella framtida produktivetsvinster som uppstår av att etablera sig på exportmarknaden och, om de finner det lönsamt, på sikt själva ta de extrakostnader det innebär att börja sälja på utlandsmarknaden.

företag inom branscher har haft en positiv inverkan på den totala produktivitetstillväxten inom den svenska tillverkningsindustrin under 1990-talet.

Minskade handelskostnader leder inte bara till ökad export utan medför också stigande import. Även den ökade importkonkurrensen kan bidra till att driva fram en förändring av branschens företagsstruktur genom att främst lågproduktiva företag slås ut eller minskar sin produktion, vilket därigenom ökar branschens genomsnittliga produktivitet. I Hansson m fl (2007) ges empiriskt stöd för detta inom den svenska industrin; arbetsställen i företag med låg produktivitet i relation till övriga företag inom samma bransch har högre sannolikhet att bli nedlagda. Tar man dessutom hänsyn till att importkonkurrensen varierar mellan olika branscher visar det sig att denna effekt förefaller vara särskilt stark i branscher med betydande importkonkurrens.

Som påpekats ovan kan sänkta handelskostnader även innebära att de förbättrade exportmöjligheterna gör att avkastningen på produktivitetshöjande investeringar stiger. Bernard m fl (2006) finner också att produktivitetstillväxten är högre i företag inom branscher där handelskostnaderna har fallit kraftigt.

#### 4. Slutsatser och avslutande kommentarer

En närmare granskning av de ekonomiska argument som brukar åberopas för offentligt främjande av företagens internationalisering antyder att dessa inte är särskilt starka. De empiriska studier som undersökt huruvida det förekommer positiva externa effekter vid export, t ex i form av ”exportspillovers”, ger ett splittrat intryck. Inte heller de utvärderingar som hittills har gjorts av om exportfrämjande åtgärder har någon inverkan på exportens storlek uppvisar entydigt positiva resultat. Det gör att det kan diskuteras om exportfrämjandet ska vara en hörnsten i en framtida internationaliseringsstrategi. Samtidigt bör det understrykas att forskningen om främjandets effekter ännu är relativt begränsad och att ytterligare studier på området definitivt är önskvärda.

Det faktum att exporterande företag har högre produktivitet än icke-exporterande, även när hänsyn tas till observerbara faktorer som kan påverka ett företags produktivitet, verkar åtminstone delvis bero på att blivande exportörer har högre produktivitet redan några år innan de börjar exportera. Därtill förefaller det ske en snabbare produktivitetsökning i samband med exportinträdet i dessa företag än hos liknande företag som förblir icke-exportörer. Det är dock inte helt klart om denna är en följd av att dessa företag lär sig av att exportera eller om de lär sig att bli exportörer, t ex genom att göra produktivitetshöjande investeringar i avsikt att bli exportörer. De resultat som presenterats här verkar emellertid tyda på det senare.

Hur det än förhåller sig med den saken tycks sänkta handelshinder leda till en strukturuomvandling inom branscher med en påföljande högre produktivitet på branschnivå. Lågproduktiva icke-exportörer slås ut samtidigt

som lönsamheten på exportmarknaden förbättras. Det senare gör att högproduktiva icke-exportörer börjar exportera och att de företag som redan är exportörer ökar sin export. De förbättrade utsikterna på exportmarknaden innebär också att avkastningen på produktivitetshöjande investeringar ökar, vilket i sin tur medför att även produktiviteten inom företagen bör öka.

Mycket talar därför för att ett väsentligt element i en framtida internationaliseringsstrategi bör vara att fortsätta verka för sänkta handelshinder och att mindre vikt kanske bör läggas vid exportfrämjandet. I stället bör värdet av ett gott näringsklimat och av att ekonomin har förmåga att snabbt ställa om när förhållandena ändras på de internationella marknaderna lyftas fram. Framträdande inslag i en framtida internationaliseringsstrategi bör därför också vara att tillgodose behoven av tillgång på välutbildad arbetskraft och bra infrastruktur samt att försöka undanröja eventuella hinder som gör att arbete och kapital låses in i företag och branscher på nedgång. Eftersom sannolikt inte alla tjänar på ökad internationalisering, t ex många av dem som blir av med jobben till följd av den ökade konkurrensen från låglöneländer, är det dessutom viktigt att se till att en del av de vinster som uppkommer av internationaliseringen omfördelas från dess vinnare till dess förlorare.<sup>22</sup>

Avslutningsvis när det gäller exportfrämjandet bör det framhållas att detta har en roll att spela i framtiden. Det är väsentligt att sörja för att tillgången till exportmarknadskunskap för potentiella exportörer är förhållandevis lättillgänglig. För att detta ska ske på ett samhällsekonomiskt effektivt sätt är det betydelsefullt att motiv och åtgärder för att främja exporten granskas och utvärderas med vetenskapliga metoder och av oberoende granskare.

## REFERENSER

- Aitken, B, G Hanson och A Harrison (1997), "Spillovers, Foreign Investment and Export Behavior", *Journal of International Economics*, vol 43, s 103-132.
- Alvarez, R (2004), "Sources of Export Success in Small- and Medium-Sized Enterprises: the Impact of Public Programs", *International Business Review*, vol 13, s 383-400.
- Alvarez, R och R Lopez (2005), "Exporting and Performance: Evidence from Chilean Plants", *Canadian Journal of Economics*, vol 38, s 1384-1400.
- Bernard, A, J Eaton, B Jensen och S Kortum (2003), "Plants and Productivity in International Trade", *American Economic Review*, vol 93, s 1268-1290.
- Bernard, A och B Jensen (2004), "Why Some Firms Export?", *Review of Economics and Statistics*, vol 86, s 561-569.
- Bernard, A, B Jensen och P Schott (2006), "Trade Costs, Firms and Productivity", *Journal of Monetary Economics*, vol 53, s 917-937.
- Clerides, S, S Lach och J Tybout (1998), "Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco", *Quarterly Journal of Economics*, vol 113, s 903-947.
- Ds 2009:35, *Vad kräver krisen av främjandet?*, Utrikesdepartementet, Stockholm.
- Eliasson, K, P Hansson och M Lindvert (2009a), "Do Firms Learn by Exporting or Learn to Export? Evidence from Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in Swedish Manufacturing", Umeå Economic Studies 793, Institutionen för Nationalekonomi, Umeå universitet.
- Eliasson, K, P Hansson och M Lindvert (2009b), "Exportfrämjande - en hörnsten i

<sup>22</sup> För mer utförlig diskussion om dessa faktorerers betydelse, se Hansson m fl (2007), särskilt avsnitt 9.2.2 (s 206-208).

- en framtida internationaliseringsstrategi?”, Tillväxtanalys rapport 2009:05, Östersund.
- Gil, S, R Llorca och J Martinez Serrano (2008), ”Measuring the Impact of Regional Export Promotion: The Spanish Case”, *Regional Science*, vol 87, s 139-146.
- Greenaway, D och R Kneller (2007), ”Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment”, *Economic Journal*, vol 117, F134-F161.
- Greenaway, D och R Kneller (2008), ”Exporting, Productivity and Agglomeration”, *European Economic Review*, vol 52, s 919-939.
- Görg, H, M Henry och E Strobl (2008), ”Grant Support and Exporting Activity”, *Review of Economics and Statistics*, vol 90, s 168-174.
- Hansson, P och N Lundin (2004), ”Exports as an Indicator on or Promoter of Successful Swedish Manufacturing Firms”, *Review of World Economics*, vol 140, s 415-445.
- Hansson, P, P Karpaty, M Lindvert, L Lundberg och L Yan (2007), ”Svenskt näringsliv i en globaliserad värld”, ITPS A2007:004, Östersund.
- Heckman, J, R LaLonde och J Smith (1999), ”The Economics and Econometrics of Active Labor Market Programs”, i Ashenfelter, O och D Card (red), *Handbook of Labor Economics*, vol 3A, North-Holland, Amsterdam.
- Lederman, D, M Olarreaga och L Payton (2010), ”Export Promotion Agencies: Do They Work?”, *Journal of Development Economics*, vol 91, s 257-265.
- Martins, P och Y Yang (2009), ”The Impact of Exporting on Firm Productivity: A Meta-Analysis of the Learning-by-Exporting Hypothesis”, *Review of World Economics*, vol 145, s 431-445.
- Melitz, M (2003), ”The Impact of Trade on Aggregate Industry Productivity and Intra-Industry Reallocation”, *Econometrica*, vol 71, s 1695-1725.
- Nitsch, V (2007), ”State Visits and International Trade”, *World Economy*, vol 30, s 1797-1815.
- Panagariya, A (2000), ”Evaluating the Case for Export Subsidies”, World Bank Policy Research Paper 2276, Washington.
- Rose, A (2007), ”The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion”, *World Economy*, vol 30, s 22-38.
- Smith, J och P Todd (2005), ”Does Matching Overcome LaLonde’s Critique of Nonexperimental Estimators?”, *Journal of Econometrics*, vol 125, s 305-353.
- SOU 2008:90, *Svensk export och internationalisering. Utveckling, utmaningar, företagsklimat och främjande* (Exportutredningen).
- Wagner, J (2007), ”Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-Level Data”, *World Economy*, vol 30, s 60-82.
- Yeaple, S (2005), ”Firm Heterogeneity, International Trade and Wages”, *Journal of International Economics*, vol 65, s 1-20.