



En osäker omvärld

Så påverkas svenska företags internationella strategier av växande protektionism



2020



Kommerskollegium är Sveriges myndighet för utrikeshandel, EU:s inre marknad och handelspolitik. Vår uppgift är att förbättra möjligheterna för internationell handel med utgångspunkt i öppenhet, klara spelregler och fri rörlighet på EU:s inre marknad.

Målet för vårt arbete är att bidra till en väl fungerande inre marknad, en extern handelspolitik i EU som bygger på frihandel samt ett öppet och starkt multilateralt handelssystem.

Vi förser regeringen med beslutsunderlag, utredningar och yttranden samt deltar i internationella möten och förhandlingar.

Kommerskollegiums Solvitcenter hjälper företag och privatpersoner som stöter på problem med den fria rörligheten.

Vi är också värd för flera nätverk med näringslivsorganisationer och myndigheter som syftar till att utveckla förutsättningarna för handeln.

I vår roll som handelsmyndighet ingår dessutom att ge stöd till utvecklingsländer genom handelsrelaterat utvecklingssamarbete. Det sker bland annat genom kontaktpunkten Open Trade Gate Sweden som bistår exportörer från utvecklingsländer i deras handel med Sverige och EU.

Med våra utredningar och rapporter vill vi öka kunskapen om handelns betydelse för samhällsekonomin och för en global hållbar utveckling.

www.kommerskollegium.se

Förord

Efter en lång period med gynnsamma villkor för den globala handeln går utvecklingen i motsatt riktning. Sedan drygt ett decennium sedan har protektionismen successivt växt sig starkare. Nya, snabbväxande ekonomier utmanar de etablerade industriländerna med en egen ekonomisk agenda. Intressekonflikterna har bidragit till att paralysera arbetet i Världshandelsorganisationen WTO, allt medan ekonomisk nationalism utmärker maktkampen mellan USA och Kina.

Sedan slutet av 2018 har världshandeln stagnerat, delvis till följd av de handelshinder som införts. Mot bakgrund av den svenska ekonomins exportorientering är det viktigt att förstå hur utvecklingen påverkar de svenska företagens internationalisering och agerande på utlandsmarknaden. Gör företagen andra val till följd av den växande protektionismen eller är deras strategier för utlandsverksamheten mer eller mindre oberoende av länders handels- och investeringshinder? I denna första gemensamma rapport har Kommerskollegium och Business Sweden genomfört djupintervjuer med ett tjugotal svenska storföretag för att få svar på den frågan.

I dagsläget är coronapandemin det överskuggande hotet mot världshandeln och den globala ekonomin. De extraordinära nationella åtgärder som länder vidtagit för att bekämpa smittspridningen har på kort tid lett till en snabb nedgång i handeln. Pandemin har på många håll lett till införandet av exportrestriktioner och kraftigt utökade statsstöd. Risken är att dessa tillfälliga åtgärder består i någon form även efter att pandemin ebbat ut.

En annan möjlig konsekvens av coronakrisen är omdaningar i industriföretagens produktionsnätverk. Samtidigt ser vi i våra intervjuer en regionalisering av industriföretagens produktion, en trend som bedöms bestå även efter coronakrisen.

På längre sikt hotas Sveriges välståndsutveckling av att länder underminerar den fria världshandelsordningen. Den här rapporten är en del av det breda kunskapsunderlag som behövs för att motverka en sådan utveckling.

Rapporten har sammanställts av Per Altenberg och Ingrid Berglund, Kommerskollegium, samt Magnus Runnbeck, Business Sweden.

Stockholm, juni 2020



Pernilla Trägårdh
Generaldirektör
Kommerskollegium



Ylva Berg
Vd
Business Sweden

Sammanfattning

Den tilltagande handelspolitiska osäkerheten förstärker affärsmässiga trender mot att förlägga produktion och försäljning utomlands. Långsiktigt innebär det en utmaning för Sverige när det gäller att infria målen i regeringens nya export- och investeringsstrategi.

Generella slutsatser och trender

Inget företag vi intervjuar har ändrat sin internationaliseringsstrategi i grunden till följd av växande protektionism. Handelshinderutvecklingen förefaller istället förstärka beslut som går ut på förbättrad närhet till marknader. Ett företag beskriver en stor investering i USA som att företaget i och med det "blir mer oberoende av handelshinder". Det var inte syftet med förvärvet, men det har blivit en positiv bieffekt.

Den vanligaste affärsdrivna trend vi möter är att svenska företag strävar efter att etablera sig på viktiga marknader för att kunna verka kundnära. Kopplad till denna trend finns även en utveckling mot ökad regionalisering. Nästan alla företag vi intervjuar har eller är på väg att få en global uppdelning som omfattar åtminstone Europa, Nordamerika och Asien.

Samtidigt som de intervjuade företagen i växande utsträckning etablerar sig på sina viktigaste exportmarknader, något som innebär att t.ex. tullar undviks i försäljningsledet, betonar de vikten av frihandel för komponenter och insatsvaror som ingår i leveranskedjan.

Anpassning till följd av brexit

Det vanligaste sättet att hantera brexit som vi möter i undersökningen går ut på att företagen ökar lagerhållningen. Ett företag har även gett ett dotterbolag i uppgift att hantera leveranser från EU till företagets kunder i Storbritannien.

Handelskonflikten USA-Kina

Handelskonflikten mellan USA och Kina har fått några företag att överväga alternativ till Kina som regional produktionsplattform i Asien. Ett alternativ som lyfts fram i intervjuerna är Vietnam. USA:s tullar mot Kina har i ett par fall inneburit att företaget har styrt om sin handel så att varor levereras från Sverige till USA istället för från Kina till USA.

För ett av de intervjuade företagen har konflikten mellan USA och Kina om informations- och kommunikationsteknologi inneburit kännbara affärsmässiga förluster. För åtminstone två av företagen är teknologikonflikten USA-Kina viktigare än tullkonflikten. Risken är att företagen i framtiden måste räkna med full frikoppling mellan USA och Kina vad gäller mjukvara.

Amerikanska skyddsåtgärder på stål och aluminium

Flera företag har drabbats av amerikanska skyddsåtgärder (tullar) på stål och aluminium. I vissa fall kan företagen styra om sina leveranser, ibland absorberar de kostnaderna och ibland kan de föra över dem på kunderna.

Amerikanska sanktioner riktade mot betalningar

Det mest ingripande instrumentet som tas upp i våra intervjuer är USA:s sanktioner mot betalningar kopplade till handel med vissa länder, främst Iran. De flesta företag vi intervjuade har haft affärer med Iran, men har lämnat marknaden på grund av USA:s sanktioner. USA:s ökade användning av detta instrument kan potentiellt stänga ner nästan all handel, även med länder som EU inte har sanktioner mot.

USA:s hot om tullar på fordon och fordonskomponenter

Företag som potentiellt berörs av USA:s hot om höjda tullar på fordon och fordonskomponenter har ännu inte vidtagit åtgärder för att hantera eventuella tullar. I ett par fall uttrycks dock oro för att hotet till slut ska verkställas och man ser de pågående förhandlingarna mellan USA och EU som en möjlighet att lösa frågan.

Innehåll

1	Bakgrund och syfte	6
2	Metod och struktur	8
3	Företagens internationaliseringsval	9
4	Aktuella internationaliseringstrender	10
4.1	Närhet till marknaden	10
4.2	Produktionsnätverken	11
4.3	Regionalisering	12
4.4	Hållbarhet	12
4.5	Framtid	13
5	Företagens syn på olika marknader	14
5.1	Europeiska unionen (inklusive Sverige)	14
5.2	Kina	15
5.3	USA	15
5.4	Ryssland	16
5.5	Indien	16
6	Hur påverkas svenska företag av hinder för handel och investeringar?	17
6.1	Övergripande trender	17
6.2	Inga strukturella förändringar	18
6.3	Brexit	18
6.4	USA:s tullar på stål och aluminium	19
6.5	Handelskonflikten USA-Kina	19
6.6	Teknologikonflikten USA-Kina	20
6.7	USA:s hot om tullar på fordon och fordonskomponenter	21
6.8	USA:s sanktioner mot betalningar kopplade till handel	21
7	Slutsatser	22
	Litteratur	24
	Noter	25
	Bilaga	26

1

Bakgrund och syfte

I Sveriges nya export- och investeringsstrategi konstaterar regeringen att ”ökad protektionism, tilltagande handelskonflikter mellan Kina och USA och oklarheterna kring det brittiska utträdet ur EU gör att företagen upplever en ökad politisk risk kring utrikeshandel och gränsöverskridande investeringar.”

Sedan 2016 har Kommerskollegium genomfört statistiska kartläggningar av olika typer av hinder för handel och investeringar.¹ Business Sweden har nyligen publicerat en rapport – ”I korselden mellan USA och Kina” - som visar att en tredjedel av de svenska exportföretagen påverkas negativt av handelskonflikten mellan USA och Kina.

Av dessa och andra kartläggningar framgår att hindren för varuhandeln har ökat under senare år. Enligt WTO (figur 1) har den andel av varuhandeln som omfattas av handelsrestriktiva åtgärder (och som har

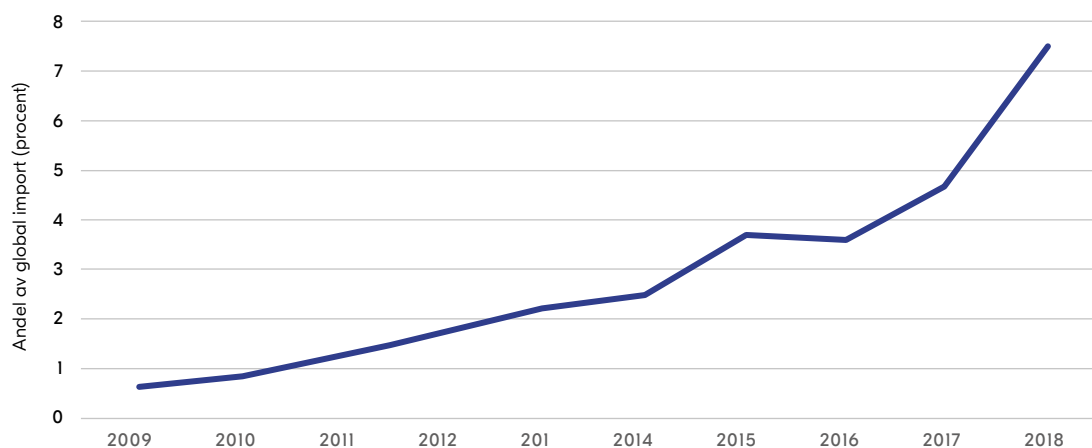
introducerats sedan finanskrisen) mer än fördubblats mellan 2016 och 2018, från 3,6 till 7,5 procent.²

Även när det gäller *hinder för tjänstehandel* har situationen försämrats under de senaste åren. OECD (2020) konstaterar att deras data över handelsrestriktioner på tjänsteområdet indikerar ”ett accelererande skifte mot växande handelsrestriktiva åtgärder inom de flesta tjänstesektorer”.

För *investeringar* är däremot bilden ljusare. Överlag går trenden fortfarande i riktning mot att välkomna utländska investeringar, något som innebär att antalet liberaliserande åtgärder per år fortfarande klart överstiger antalet åtgärder som hindrar/försvårar gränsöverskridande investeringar (UNCTAD, 2019).

Den pusselbit som saknas i analysen av hur protektionistiska vindar förändrar den internationella ekonomiska spelplanen är hur näringslivet reagerar

Figur 1. Andel av världshandeln för varor som påverkas av importbegränsade åtgärder som införts sedan 2009.



Källa: WTO



på växande osäkerhet kring handel och investeringar. Gör utvecklingen att det svenska näringslivet förändrar sitt agerande internationellt? Och om företagen förändrar sina strategier, på vilket sätt sker det i så fall? Svaret på dessa frågor bidrar till att ge en mer fullständig bild av vad som krävs för att skademinimera, vända utvecklingen och infria målen i Sveriges nya export- och investeringsstrategi.

Mot denna bakgrund är syftet med rapporten att ge svenska beslutsfattare en bättre bild av hur svenska, internationellt verksamma företags affärsstrategier påverkas av hinder för handel- och investeringar. I första hand är det effekterna av nya hinder (de två-tre senaste åren) på företagens beslutsfattande som rapporten tar sikte på.

2

Metod och struktur

Analysen har genomförts i samarbete mellan Kommerskollegium och Business Sweden. Tillsammans har vi genomfört djupintervjuer med företrädare för 18 svenska storföretag. Intervjuerna hölls under perioden 11 november 2019 till 13 februari 2020. Endast i en intervju berördes den begynnande corona-krisen. Frågorna som ställdes har i stora drag följt den intervjumall som återfinns i bilaga 1, en mall som de personer som intervjuats också fått tillgång till före intervjun.

När man gör djupintervjuer med ett mindre antal företag är det av förklarliga skäl inte möjligt att garantera statistisk representativitet. Därmed finns det också begränsningar i vilka generaliseringar i relation till hela populationen som det i slutändan går att göra. Totalt sett stod de 18 företagen för 24 procent av svensk varuexport under både 2018 och 2019. Ambitionen vid urvalet har också varit att nå en så god bredd som möjligt branschmässigt och geografiskt. Vi har dock endast intervjuat stora företag.³ Skälet är att vi vet från handelsstatistiken att det främst är storföretag som både exporterar, importerar och investerar i produktion/försäljningsbolag utomlands. Därmed är det också främst storföretag som ställs inför val mellan olika strategier för försäljning och inköp internationellt.

Vi är samtidigt medvetna om denna slagsida i intervjuunderlaget och kompenserar för det genom att poängtera när valmöjligheter diskuteras som i praktiken inte finns för mindre företag eller när vi bedömer att småföretag missgynnas särskilt av vissa åtgärder.

Med hinder för handel och investeringar avses inom ramen för rapporten tullar, avgifter och andra offentliga krav eller regleringar som företagen möter i sin internationella verksamhet. Hindren kan gälla alla delar av verksamheten (inköp, produktion, försäljning osv.) och avse allt ifrån varor till tjänster, investeringar, personrörlighet och dataflöden. Hindren kan vidare drabba både export och import, samt avse såväl etablering av nya investeringar som drift av redan etablerade investeringar.

Rapporten har följande struktur: I avsnitt 3 ges en introduktion till hur forskare ser på företagets val mellan olika sätt att bedriva affärsverksamhet internationellt. I avsnitt 4 beskrivs därefter aktuella internationaliseringstrender för de företag som vi har intervjuat. Avsnitt 5 redogör för hur företagen ser på olika marknader och i avsnitt 6 analyserar vi den fråga som står i centrum för rapporten – hur företagen reagerar på hinder för handel och investeringar. Rapporten avslutas med att vi drar sammanfattande slutsatser.

3

Företagens internationaliseringsval

Normalt finns det två olika sätt för företag att sälja till utländska marknader. Den traditionella kanalen är export av varor och/eller tjänster till kunder i andra länder. Ett alternativ till export, som många stora svenska företag använder sig av, är att etablera sig genom direktinvesteringar på de utländska marknader man vill sälja till. Motsvarande val i produktionsprocessen finns mellan att importera insatsvaror eller att etablera dotterbolag för produktion utomlands. När ett företag finns etablerat i flera länder brukar man säga att det är multinationellt.

Utländska direktinvesteringar sker normalt sett antingen genom nyetablering med eget bolag eller genom förvärv av företag som redan finns på den utländska marknaden. När det handlar om investeringar som syftar till att sänka kostnaderna i produktionsprocessen talar man om vertikala direktinvesteringar medan investeringar som syftar till att sälja på andra marknader benämns horisontella.

Enligt nationalekonomisk teori – väl underbyggd av empiri – beror företagets val mellan att exportera eller sälja via utländska dotterbolag i huvudsak på faktorer som handelskostnader (transporter och handelshinder) ställda mot kostnader för etablering utomlands (Krugman, Obstfeld och Melitz, 2015).

Ju högre handelskostnader och ju lägre etableringskostnader, desto mer väger kalkylen över mot att producera i det land man vill sälja i. Därmed går det också att säga att ökande handelskostnader generellt sett missgynnar mindre företag, eftersom försäljning utomlands via etablering förutsätter finansiella muskler. Vi vet också från forskningen att marknadsstorlek och marknadstillväxt är de två dominerande faktorerna i företagets beslut om horisontella utländska direktinvesteringar.

När det gäller beslut om vertikala utländska direktinvesteringar, dvs. val att flytta ut delar av produktionskedjan till utländska dotterbolag (utan att samma land för den skull är slutmarknaden), styrs de i större utsträckning av komparativa fördelar i produktionen. Det blir t.ex. naturligt för ett företag som tillverkar mobiltelefoner att förlägga forskning och utveckling i länder som har relativt sett stor tillgång på välutbildad arbetskraft, men slutmontering i länder med stor tillgång till arbetskraft utan lång utbildning. Vi vet också från forskningen att moderbolaget föredrar vertikala utländska direktinvesteringar (med bibehållen kontroll över produktionen) som ett alternativ till offshoring om risken för teknologiläckage är stort.

4

Aktuella internationaliseringstrender

Nedan behandlas de viktigaste trenderna vad gäller företagens internationalisering som framkommer i intervjuerna.

4.1 Närhet till marknaden

Den bild vi möter i flera intervjuer är att företagen strävar efter expansion utomlands som innebär att de stärker sin förmåga att verka *marknadsnära*. Orden ”kundnära” och ”marknadsnära” återkommer som en tydlig ambition i många intervjuer. Denna ambition förverkligas främst via förvärv av utländska bolag snarare än via nyetablering.

Företagens primära drivkraft till att verka mer marknadsnära är faktorer som utökade och specialiserade produktportföljer, krav på snabbare och mer frekventa omställningar i produktion och leveranser, ökad tjänstefiering av affärserbjudandet, samt, i ett fall, 5G-utvecklingen. Ett företag inom verkstadsindustrin nämner att tjänsteerbjudandet står för 40–45 procent av dess affärer numera mot 30 procent för bara 6–7 år sedan. Ett annat företag beskriver det som att de ”måste ha tillverkning där efterfrågan finns” och ”ju mer specialiserade produkter, desto viktigare blir det att vara nära kunderna”. Drivkrafterna bakom företagets beslut om marknadsnära produktion beskrivs närmare i Business Swedens rapport ”Ändrad spelplan för industrin” (2019). Den snabba förändringen av industrins produktionsprocess – den fjärde industrirevolutionen – och dess inverkan på handeln behandlas i Kommerskollegiumets publikation ”The Fourth Industrial Revolution – Changing trade as we know it” (2019).

Trenden att finnas etablerad på viktiga marknader förefaller förstärkas av behovet av att vara på markna-

der där handelshinder är vanligt förekommande eller där företagen befarar att handelshinder kommer bli vanligare i framtiden.

Utvecklingen vad gäller behovet av närhet till marknaden som framkommer i intervjuerna bekräftas i allt väsentligt av tillgänglig handelsstatistik. När vi på ett övergripande plan jämför utvecklingen av svensk export av varor och tjänster med utvecklingen när det gäller försäljning från svenska dotterbolag utomlands kan vi konstatera att den totala exportökningen var knappt 22 procent under perioden 2010–2016. Under samma period ökade svenska företags försäljning utomlands med drygt 36 procent (figur 2). Ökningen för svenska bolags försäljning utomlands var med andra ord mer än 50 procent större än exportökningen. I absoluta tal är skillnaden ännu tydligare. Svenska dotterbolags försäljning av varor och tjänster utomlands ökade med 860 miljarder kronor 2010–2016 medan exporten av varor och tjänster ökade med 342 miljarder kronor under samma period.

Om man bryter ned siffrorna på varor och tjänster visar det sig att svenska dotterbolags försäljning av varor utomlands ökade med 58 procent 2010–2016, medan ökningen av varuexporten från Sverige var 9 procent under samma period. I absoluta siffror ökade försäljningen av varor utomlands med 619 miljarder under perioden 2010–2016, medan varuexporten ökade med 107 miljarder kronor. Trenden vi noterar i intervjuerna förefaller med andra ord vara särskilt påtaglig på varuområdet.

På tjänsteområdet är trenden däremot en annan. Tjänsteexporten ökade mer (61 procent) än försäljningen av tjänster utomlands under samma period (27 procent). I absoluta tal har dock likväl försäljningen



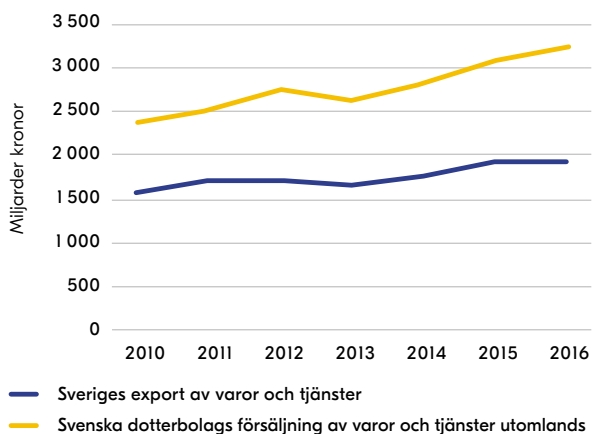
av tjänster utomlands ökat mer än tjänsteexporten under perioden: 267 miljarder mot 235 miljarder kronor.

Om vi tänker oss att svenska företag i växande utsträckning producerar och säljer nära kund är det logiskt att utlandsförsäljningen relativt exporten ökar mer för varor än tjänster. Då produceras och säljs varorna utomlands, medan tjänster som antingen behövs i varuproduktionen eller som en del av ett paketerbjudande till kund utomlands, i större utsträckning exporteras från Sverige.

Slutligen konstaterar vi att växande hinder för varuhandeln i kombination med fortsatt liberalisering av villkoren för utländska direktinvesteringar (se avsnitt 1) rimligen borde få just effekten att företag alltmer väljer försäljning via lokal etablering istället för att försörja marknaden genom export.

Figur 2. Utvecklingen av export vs försäljning i svenska dotterbolag utomlands

Källa: SCB och OECD. Bearbetning Kommerskollegium.



4.2 Produktionsnätverken

När det gäller avvägningar som berör lokaliseringen av produktion inom det egna produktionsnätverket är intrycket i intervjuerna att företagen inte längre söker kostnadsfördelar via produktion i låglöneländer. Nu handlar det istället om utmaningar som att producera nära kund och att automatisera produktionsanläggningarna. Enligt ett företag var utflyttningen av produktion från Sverige/Europa klar för 10–15 år sedan. Någon återflytt till Sverige ser dock inte företaget framför sig. Drivkraften att producera till låg kostnad har ersatts med drivkraften att producera på eller nära stora marknader, samt nå ökad effektivitet via samlokalisering och automatisering.

Samtidigt framhåller flera företag att de fortsatt är beroende av tullfrihet och goda villkor för varuhandel, inte minst när det gäller handel med komponenter och insatsvaror. Det är här komparativa fördelar och stordriftsfördelar kan betyda mycket och då inte bara vad gäller export från och import till Sverige utan även mellan andra länder. I denna framväxande miljö blir det således viktigt för Sverige med frihandel för komponenter och andra insatsvaror. För små- och medelstora företag är möjligheterna till export respektive import särskilt viktiga, eftersom etableringsalternativet ofta saknas för dem.



4.3 Regionalisering

Nästan alla företag vi intervjuat har en regional uppdelning av verksamheten som omfattar åtminstone produktionsregionerna Europa, Nordamerika och Asien – i Nordamerika främst med USA som bas och i Asien främst med Kina som bas. Ett företag beskriver dessa tre regioner som ”bröd och smörmarknader”. Bedömningen är att denna struktur vad gäller företagets produktionsregioner inte kommer att förändras i grunden av corona-krisen. Den ökade regionaliseringen förefaller utvecklas i takt med att flera intervjuade företag nyligen har etablerat produktions- eller försäljningsplattformar i Asien eller Nordamerika. I Europa har man produktion sedan tidigare. En del företag finns även sedan länge etablerade i Sydamerika och då främst i Brasilien.

Generellt nämns kostnadsskäl, hållbarhetsskäl och snabbhet som viktiga faktorer bakom regionaliseringen. I Sydamerika nämns även handelshinder som en avgörande faktor för närvaron.

Regionaliseringstrenden är nära förknippad med den redan nämnda trenden att verka marknadsnära. Ett företag inom fordonssektorn menar att det för dem handlar om ”finetuning” i Europa och Sydamerika medan företagets framtida tillväxtpotential framför allt finns i Asien. Ett annat företag nämner olika tekniska standarder som en förklaring till sin regionala uppdelning i Europa, Nordamerika, Asien och Sydamerika.

4.4 Hållbarhet

Hållbarhetshänsyn återkommer i flera intervjuer. Ett företag nämner det som en medveten strategi att få länder att höja produktkraven vad gäller miljömässig hållbarhet till det egna företagets teknologiska gräns så att en del av konkurrensen sällas bort. Ett annat företag lyfter fram att de arbetar långsiktigt med hållbarhetsfrågor. Företaget stödjer EU:s nya gröna giv men understryker samtidigt att det är viktigt att göra grundläggande analyser så att åtgärder inom ramen för initiativet genomförs på rätt sätt. Långsiktighet och förutsägbarhet är det viktigaste av allt, enligt företaget. Det krävs också tillräckligt med tid för omställning.

Fyra företag nämner att de har börjat transportera varor med järnväg till/från Asien. De gör det främst av affärsmässiga skäl eftersom kortare transporttider binder mindre kapital. Vi noterar att utvecklade landförbindelser mellan Asien och Europa skulle innebära sjunkande transportkostnader för handeln samtidigt som det potentiellt leder till lägre CO₂-utsläpp (mål 13 i Agenda 2030).

Även frågan om korruption, liksom effektiva och pålitliga institutioner (återfinns under mål 16 i Agenda 2030) återkommer i våra intervjuer. Generellt sett verkar svenska storföretag undvika marknader där korruption är vanligt. Omvänt betyder det att framsteg vad gäller bekämpning av korruption internationellt sannolikt skulle ha en positiv effekt på svenska företags konkurrenskraft och affärsmöjligheter.

Ett företag inom läkemedelssektorn nämner även att ett lokaliseringsbeslut avseende Indien påverkats positivt av att landet är en demokrati.



Ett annat företag nämner att outvecklade marknader och distributions-system för läkemedel är en utmaning i många länder. Även detta är ett problem ur ett hälso- och därmed ur ett hållbarhetsperspektiv (mål 3 i Agenda 2030).

4.5 Framtid

När det gäller utvecklingen framåt för intervjuade företag är det tre trender som sticker ut. För det första anses *mjukvaruutveckling och integrering av mjukvara i varantjänsten* viktiga för utveckla företagens konkurrenskraft. Därmed blir också tillgång till och kostnader för den kompetens som krävs för detta viktig för företagen. Just kompetensförsörjning nämns i flera intervjuer som en kritisk framgångsfaktor. Även företagets investeringar i forskning och utveckling förväntas vara höga framöver av det här skälet.

För det andra återkommer i flera intervjuer *automatisering* som en utmaning som företagen står inför för att bibehålla och utveckla konkurrenskraft. Det gäller främst företag inom verkstads- och fordonssektorn.

Slutligen nämner företag inom fordonssektorn *utveckling och kostnader för batterier* som särskilt viktiga. Även ett företag inom verkstadsindustrin nämner detta men då ur perspektivet att den omställningen som pågår bland företagets kunder inom fordonssektorn kräver utvinning av flera sällsynta jordartsmetaller som finns tillgängliga i Sverige och Europa samtidigt som tillståndsprocessen för att bryta dem i princip omöjliggör utvinning.

5

Företagens syn på olika marknader

5.1 Europeiska unionen (inklusive Sverige)

Alla företag vi intervjuar producerar och säljer på EU:s inre marknad. Med undantag för brexit-frågan är EU på många sätt ”hunden som inte skällde” i våra intervjuer, dvs. företagen tar sällan upp problem på den inre marknaden spontant. Det kan tolkas som att problem på den inre marknaden inte är deras främsta huvudvärk.

Samtidigt menar flera företag att effektiviteten i såväl utveckling som produktion är lägre inom EU än i t.ex. Kina, vilket gör att investeringar inte i första hand planeras i Europa. Ett företag säger t.ex. att ”det knappast är någon hemlighet att Europa halkar efter Kina och USA”. Vad gäller Sverige säger samma företag att vi, för att kunna attrahera investeringar, behöver kompensera för faktorer som att Sverige är ett geografiskt perifert beläget land med egen valuta.

Den viktigaste kritiken mot EU och Sverige som framkommer i intervjuerna gäller villkoren för femte generationens mobilnät (5G). Enligt ett företag är Europa sent ute med 5G-utbyggnaden. De initiativ som tas i Europa för att rulla ut 5G-nät är ännu så länge från fall till fall snarare än som en systematisk satsning med tydliga villkor. Förklaringen som anges är att det inte finns någon digital inre marknad och att alla EU:s medlemsländer därmed har olika krav och förfaranden för 5G-utbyggnaden. USA, Korea och Japan bedöms, enligt samma företag, ligga långt före Europa vad gäller 5G.

Ytterligare ett företag konstaterar att Europa ligger långt efter i utveckling av mjukvara och artificiell intelligens. En orsak anses vara bristande ersättningsystem på olika plan, inklusive hinder för att

ersätta medarbetare med förmånliga personaloptioner (pga. hur de beskattas i Sverige, vår anmärkning).

Ett företag inom kemisektorn tar upp EU:s tullar på förnyelsebar (biobaserad) etanol som ett problem för deras affärer och ambitioner vad gäller hållbarhet. Samma företag noterar växande regleringar för kemikalier inom EU, vilket genererar höga kostnader.

Ett företag inom verkstadssektorn nämner att det finns olika tekniska krav och produktspecifikationer på den inre marknaden inom deras bransch. Dessa krav är ”nationellt styrda”. Ett företag inom läkemedelssektorn nämner att det fortfarande finns en stor variation av regelverk inom EU, vilket gör EU-marknaden för läkemedel oförutsägbar. I Finland finns det t.ex. krav på nationell testning.

Ett företag inom fordonssektorn kritiserar EU:s höga tullar på fordon och fordonskomponenter. Enligt samma företag behöver EU också modernisera sin syn på konkurrenslagstiftningen, särskilt om unionen vill få till långtgående branschsamarbete för ökad hållbarhet inom fordonsindustrin.

Två andra företag inom fordonssektorn konstaterar att det finns stora utmaningar i Sverige vad gäller rekrytering av kvalificerad arbetskraft från andra delar av världen. Företagen menar att det är svårt att rekrytera ingenjörer till Sverige från andra länder och betonar faktorer som bostadsmarknad, skattevillkor, regelverk för arbetskraftsinvandring och validering av utbildning. Relaterat till detta för ett företag inom verkstadsindustrin fram kritik mot kompetensutvisningar, dvs. att högkvalificerade personer får problem med sina uppehållstillstånd på grunder som framstår som futtiga ur företagens perspektiv.

Ytterligare ett företag beskriver Frankrike som ett problemland inom EU vad gäller möjligheterna att

avyttra investeringar. Samma företag menar vidare att den nya kemikalieskatten är ett problem som bara flyttar produktion till andra delar av världen utan att bidra till bättre miljö.

Ett företag inom livsmedelssektorn konstaterar att det ofta är mindre krångligt med export av livsmedel inom EU, men att bland annat Frankrike ibland går före EU-lagstiftningen vad gäller t.ex. att reglera färgämnen i livsmedel.

5.2 Kina

De flesta företagen är positiva till affärer i Kina trots viss politisk och legal osäkerhet. En del tycker det är krångligt att göra affärer i Kina, andra inte, åtminstone inte jämfört med andra tänkbara produktionsländer i Asien. Ett företag betonar att snabbheten kombinerat med kvaliteten i Kina är det som gör produktion där attraktiv. I jämförelse är underleverantörer i Europa långsammare och dyrare. Därför ser företaget framför sig fortsatt expansion i Kina.

Flera av företagen är imponerade av kinesisk ingenjörskonst, innovation, effektivitet, och kvalitet, samt, i två fall, hållbarhetsutveckling på miljöområdet. Nedsidor som beskrivs är statsägda konkurrenser som sänker priserna och kopierar produktionsmetoder. Företagen betonar generellt sett vidare skillnaden mellan att göra affärer med den privata sektorn i Kina och dess statsägda företag, där andra parametrar än de rent affärsmässiga är styrande. En annan faktor som hamnar i den negativa vågskålen är krav på teknologiöverföring.

Enligt ett företag inom fordonssektorn förknippar kunderna inte längre tillverkning i Kina med lägre kvalitet. Man kan numera tillverka där med samma eller högre kvalitet fast till lägre kostnad. Vidare menar företaget att situationen har "ljusnat" i Kina pga. att landet har tagit bort kravet på majoritetsägande. En annan faktor som bidrar till att det ljusnar handlar om att företagets kinesiska konkurrenser inte längre får lika frikostiga statliga subventioner. Däremot finns en del "andra och tredje gradens hinder" kvar, t.ex. i form av licenskrav. Kina är också samma företags produktionsplattform för övriga Asien och kommer fortsätta vara det. I Indonesien möter företaget problem med motköpskrav och i Indien och Thailand finns krav på lokal produktion som företaget har dålig erfarenhet av. Däremot skulle Vietnam kunna vara ett alternativ, men samtidigt bedöms problemen med korruption vara större i Vietnam. Ytterligare två företag beskriver Vietnam som en dynamisk marknad som de är intresserade av.

Ett företag inom pappers- och trävarusektorn expanderar också i Kina. Den lokala fabriken beskrivs som toppmodern och arbetskraften som effektiv. Den kinesiska byråkratin anses delvis vara besvärlig, men kineserna följer regler, vilket skapar trygghet i affärerna. Samma företag framhåller att Kina är bättre ur ett korruptionsperspektiv än några andra länder i regionen.

Ett företag inom verkstadsindustrin beskriver Kinas statliga elproducent som deras mest krävande kund (i positiv mening). Inom ramen för den relationen förekommer dock även krav på teknologiöverföring. Samtidigt menar företaget att innovationskulturen har exploderat i Kina under senare år och att kineserna satsar mycket på utbildning och är mycket ambitiösa och dedikerade.

Ett företag inom kemisektorn säger att "det är ett helt annat tempo i Asien jämfört med t.ex. USA". Ett annat företag beskriver det som att USA är "sämst när det gäller operations" inom tillverkningsindustrin, Europa är "mitt emellan" och Asien är "bäst". Företaget lägger till att "därför vill man vara i Asien och ta del av det driv och den energi som man möts av där." Motsvarande intryck förmedlas även av andra som intervjuas.

Överlag är det en tudelad men samtidigt nyanserad bild av Kina och kinesiska företag som vi möter i intervjuerna. Nästan varje företag har både positiva och negativa erfarenheter av att göra affärer i Kina eller med kinesiska företag. Affärsmässigt konstaterar de flesta företag att det går bra för dem i Kina.

5.3 USA

USA är en viktig marknad för många men inte alla av de intervjuade företagen. Överlag tar de intervjuade företagen upp möjligheter och utmaningar i Kina betydligt mer frekvent än erfarenheter från USA. Ett företag inom fordonssektorn konstaterar att de har 30 procent av sin omsättning på USA-marknaden. Ett annat företag som verkar inom telekomsektorn har en tredjedel av sin omsättning i USA. När det gäller 5G-utvecklingen är USA den viktigaste marknaden för båda dessa företag.

Ett företag konstaterar att det på läkemedelsområdet finns vissa skillnader mellan USA och EU regleringsmässigt. Skillnaderna är dock inte avgörande och företaget anpassar sig genom att tillämpa de striktaste kraven globalt.

Ett annat företag inom tjänstesektorn har USA som en viktig marknad men nämner att de har varit tvungna att starta upp ett särskilt oberoende bolag

i USA på grund av Buy America-lagstiftningen.

Ett företag inom livsmedelssektorn konstaterar att USA har hotat med skyddstullar på deras största exportprodukt. Företaget skulle precis lansera en produkt men pga. hotet om skyddstullar valde man att avvakta. Istället styrde företaget om och satsade på lansering i Kanada.

5.4 Ryssland

Ryssland beskrivs av flera företag som en komplicerad och oförutsägbar marknad. Krav och regler ändras plötsligt.

Två företag beskriver Ryssland som en viktig marknad för dem men konstaterar samtidigt att marknaden präglas av bristande förutsägbarhet. De möter ofta svåra och ändrade krav i Ryssland.

Ett annat företag har problem med krav på lokal montering och ständigt olika besked, inte minst vad gäller ursprungsregler. Landet är svårnavigerat. Ryssland präglas därtill av korrupktion.

5.5 Indien

Flera intervjuade företag har investeringar i Indien och ser landet som en alltmer intressant marknad. I Indien är det främst låga kostnader som lockar, inte produktiviteten som i Kina. Indien som marknad anses vidare förenad med problem i form av byråkrati och handelshinder. Utvecklingen går dessutom i fel riktning i båda dessa avseenden, enligt ett par företag.

Ett företag håller på att starta upp tillverkning i Indien. Det beror framför allt på att företaget tror på Indien som marknad och på att det avser använda fabriken för export till andra asiatiska länder. En annan anledning till investeringen är landets importtullar. Ett annat företag noterar att Indien nyligen har infört tullar på IT-produkter vilket är avskräckande. Ett tredje företag som verkar inom verkstadsindustrin konstaterar att Indien är mer svårjobbade och byråkratiskt än Kina.

Ytterligare ett företag hade etablerat sig i Indien men stängde ner verksamheten på grund av risken för barnarbete. Företagets ambition var att göra verksamheten mer hållbar genom att ha bättre kontroll på värdekedjan, men i slutändan gick det inte på grund av att kostnaderna sköt i höjden.

Ett företag inom läkemedelsbranschen formulerar sig mer positivt om Indien. Även detta företag noterar problem med byråkrati, men menar att det ändå finns ett mått av förutsägbarhet hos myndigheterna. Det är också bra att engelskspråkigheten är utbredd och att landet är en demokrati.



6

Hur påverkas svenska företag av hinder för handel och investeringar?

Eftersom vi i intervjuunderlaget frågar hur företagen agerar idag mot bakgrund av hinder för handel och investeringar är det naturligt att intervjuerna till stor del kretsade kring de senaste årens utveckling. Under den period som vi intervjuade företagen (19 november 2019-13 februari 2020) var det främst sex handelskonflikter som var aktuella.

- Brexit
- Handelskonflikten USA-Kina,
- Teknologikonflikten USA-Kina
- USA:s globala skyddstullar på stål och aluminium
- USA:s hot om tullar på fordon och fordonskomponenter
- USA:s sanktioner mot betalningar kopplade till handel med vissa länder

I detta avsnitt ger vi först en övergripande bild av företagets anpassning till ett förändrat omvärldsläge för att därefter gå igenom dessa sex konflikter en efter en.

6.1 Övergripande trender

När det gäller övergripande handelspolitiska trender säger en företagsledare att globaliseringen har stannat av och att det ”är mindre frihandel idag än för 10 år sedan.” Den handelspolitiska miljön beskrivs som alltmer ”nationalistisk”, vilket skapar en större rädsla för att investera. Samtidigt kan detta bli till en konkurrensfördel om företaget blir bra på att hantera osäkerheten. Ett annat företag säger att ”de senaste 18 månaderna har globaliseringen gått bakåt”.

Det är uppenbart i några intervjuer att företagen inte ser utvecklingen under de senaste åren som oväntad. Ett företag inom verkstadsindustrin beskri-

ver det som att tullar på aluminium ”låg i luften” och exemplifierar med att Indien införde skyddsåtgärder på aluminiumimport från Kina redan 2008. Av denna och andra kommentarer drar vi slutsatsen att företagen inte alltid upplever att de garantier som multilaterala och regionala handelsavtal syftar till att skapa går att lita på. De politiska målen om frihandel och affärsnärlig förutsägbarhet upplevs inte som en kommersiell realitet.

De flesta företag vi intervjuar betonar att frihandel ligger i deras långsiktiga intresse och att den osäkerhet som nya hinder för handel och investeringar skadar dem, antingen direkt eller indirekt via svagare ekonomisk utveckling. I några fall konstaterar företagen dock att det gynnar dem att en marknad som de redan finns etablerade på är relativt skyddad. Ytterligare ett företag konstaterar att små företag får allt svårare att få tillgång till marknader, något som begränsar konkurrensen och gynnar stora företag. I ett fall gynnar i viss mån en mer osäker handelsmiljö företaget, eftersom deras affärsidé är att hantera transport och logistik globalt. Samtidigt vill företaget se mer handelsliberaliserande åtgärder, eftersom mer handel gynnar företagets verksamhet totalt sett.

6.2 Inga strukturella förändringar

Som redan nämnts förefaller framväxten av nya handelshinder ha förstärkt trenden att verka marknadsnära. Ett företag kan i våra intervjuer typiskt sett beskriva investeringar som marknadsdrivna, för att sedan lägga till att land x dessutom har tullar på produkt y, något som stärker dem i deras beslut avseende lokalisering.



Ett företag inom gruvnäringen säger t.ex. att de inte har ändrat sin struktur eller strategi internationellt pga nya handelshinder, men lägger till att det likväl påverkar en del. Ett annat företag, som bl.a. tillverkar vitvaror, beskriver det också som att de i grunden inte har ändrat sin globala struktur på grund av handelshinderutvecklingen. Däremot konstaterar de att allt fler produktionsenheter samlokaliseras inom länder.

Av flera intervjuer får vi intrycket att redan fattade beslut om etablering förstärks av utvecklingen vad gäller hinder för handel och investeringar. Oro för att fler tullar eller andra hinder ska införas aktualiserar även nya investeringar utomlands. I andra fall har investeringar lagts på is pga. osäkerhet inför framtida handelsvillkor.

Ett verkstadsföretag beskriver en stor investering i USA 2016 som att företaget "blir mer oberoende av handelshinder". Det var inte syftet med förvärvet, men det har blivit en positiv bieffekt. Förutom att företaget undviker direkta kostnader för tullar betyder förvärvet i USA att de inte binder lika mycket kapital pga. kortare transporter.

Ett par företag nämner att de nyligen har upprättat särskilda bolag med uppgift att hantera import åt kunderna i USA respektive Storbritannien. Ett annat företag har numera en särskild enhet som bara hantlar tullfrågor. Kollegiet och Business Sweden noterar att detta är ett effektivt sätt att hantera osäkra handelsprocedurer. Samtidigt är det en handlingsfrihet som endast stora företag har. Små- och medelstora företag har inte samma möjligheter att skapa särskilda importbolag för att avlasta kunder som inte är vana vid att hantera handelsprocedurer.

6.3 Brexit

Storbritannien lämnade EU den 31 januari 2020. I enlighet med avtalet följs utträdet av en övergångsperiod som löper ut den sista december 2020 om inte parterna kommer överens om en förlängning. Övergångsperioden ger företagen längre tid att förbereda sig och parterna möjlighet att förhandla om den framtida relationen.

Enligt utträdesavtalet fortsätter EU-lagstiftningen att gälla under övergångsperioden som om Storbritannien fortfarande vore medlem i EU. Företag och enskilda kommer därför sannolikt inte att märka någon skillnad under 2020.

Ett framtida frihandelsavtal mellan EU och Storbritannien kan mildra, men inte förhindra, de negativa konsekvenserna av att Storbritannien inte längre omfattas av EU:s gemensamma lagstiftning. Företagen kommer t.ex. under alla omständigheter att behöva uppfylla tullformaliteter och ursprungsregler i handeln med Storbritannien efter 2020. Sammantaget innebär brexit en ökad osäkerhet i handeln med Storbritannien som kommer att bestå över tid.

Företagens anpassningar till följd av brexit

Några företag beskriver att de har hanterat den osäkerhet som följer av brexit genom att bygga upp en buffert för både införsel och utförsel av varor. Ett annat företag säger att det har gett dotterbolaget i Storbritannien uppgifter som importbolag: "Efter 40 år har ju kunderna ingen aning om hur man importerar." Flera företag förväntar sig även sekundära effekter av brexit, via lägre tillväxt och därmed svagare efterfrågan över tid.

Ett företags beslut att hantera brexit genom att bygga upp buffertar motiveras av att de utgår ifrån att politikerna i EU och Storbritannien hamnar under så stor press om problemen med krångliga och kostsamma handelsprocedurer kvarstår över tid, att de till slut löser problemen. Därmed bedöms inte mer omfattande, strukturella anpassningar krävas.

Ytterligare ett företag har avstått från ett förvärv i Storbritannien till följd av brexit. De hade långt gångna planer på en investering som lades på is.

Ännu ett företag framhåller att de fortfarande har tid på sig att göra nödvändig brexit-anpassning. Eventuellt kommer man att vara tvungen att rikta om vissa flöden, men förhoppningsvis ”går det att göra en deal med Tullverket”.

Slutligen konstaterar ett företag som erbjuder logistik- och transporttjänster att ”allt som skapar osäkerhet är dåligt” och att Brexit har lett till osäkerhet, vilket sannolikt kommer innebära att handelsvolymerna går ner. Idag passerar företaget den brittiska tullen med egna chaufförer. I framtiden kan det bli så att de behöver ha licenser, brittiska chaufförer etc. Å andra sidan, om fler behöver hjälp med handelslogistik kan det vara positivt för dem.

6.4 USA:s tullar på stål och aluminium

Den 1 mars 2018 meddelade president Trump att USA inför (globala) importtullar på tio procent för aluminium och 25 procent för stål. Som motiv för åtgärderna angavs nationell säkerhet under Section 232 i USA:s Trade Expansion Act. I juli 2018 införde EU motåtgärder mot USA som omfattade ett totalt importvärde på 3,2 miljarder dollar. Senare införde även Kanada motåtgärder.

I maj 2019 tog USA bort tullarna mot Mexiko och Kanada som en del av förhandlingarna om det uppdaterade frihandelsavtalet mellan USA, Kanada och Mexiko. I januari 2020 utvidgade USA skyddstullarna under Section 232 till fler varor för att skydda amerikanska företag som skadats av de ursprungliga skyddsåtgärderna därför att priset på stål och aluminium gick upp.

Företagens anpassningar till följd av USA:s tullar på stål och aluminium

Flera företag drabbas av de amerikanska skyddsåtgärderna (tullar) på stål och aluminium. En VD betonar att det är orimligt att ett svenskt företag, som har fabrik i USA, måste betala höga tullar för import av stål och aluminium från andra länder, samtidigt som konkurrenter kan importera stål och aluminium tullfritt till Mexiko, montera där för att sedan exportera färdiga fordon till USA-marknaden tullfritt. Två andra företag nämner också att de har påverkats negativt av USA:s tullar på stål och aluminium genom att kostnaderna för insatsvaror har ökat.

6.5 Handelskonflikten USA – Kina

Handelskonflikten mellan USA och Kina inleddes under våren 2018 och har sedan dess utvecklats i olika faser. USA:s åtgärder mot Kina har införts med stöd av Section 301 av USA:s Trade Act. Den 15 januari 2020 undertecknade USA och Kina ett ”fas ett”-avtal som förhindrar en fortsatt eskalering av konflikten. Både USA och Kina behåller dock tillsvidare de extra-tullar som införts sedan tidigare. Enligt the Peterson Institute for International Economics (PIIE) var Kinas genomsnittliga tullnivå gentemot USA 20 procent i början av 2020, upp från 8 procent två år tidigare. USAs genomsnittliga tullnivå gentemot Kina var 19 procent i början av 2020, en ökning från 3 procent i början av 2018.

Enligt avtalet åtar sig Kina att köpa amerikanska varor och tjänster för 123 miljarder dollar mer 2021 jämfört med 2017, vilket i grova drag skulle innebära en fördubbling av USA:s export till Kina. Avtalet innehåller även bestämmelser om immaterialrätt, teknologiöverföring, handel med livsmedel och jordbruksprodukter, finansiella tjänster samt valutafrågor.

Företagens anpassningar till följd av handelskonflikten USA – Kina

Handelskonflikten mellan USA och Kina påverkar de flesta företag vi intervjuat. Amerikanska åtgärder mot Kina har fått Samsung och Apple att delvis omlokalisera från Kina till Vietnam, något som påverkar ett par av de intervjuade företagen. Det främsta alternativet till Kina som regional produktions- och exportplattform i Asien verkar för flera företag vara Vietnam.

Ett företag säger att de drabbats av USA:s tullhöjningar gentemot Kina men att de i huvudsak har



kunnat föra över de kostnaderna på kunderna i USA.

USA:s tullar mot Kina har vidare gjort att ett par företag styr om sin export så att de levereras från Sverige till USA istället för från Kina till USA.

Ett företag inom pappers- och trävarusektorn genomförde nyligen ett betydande rationaliseringsprogram för att ta höjd för vikande försäljning pga. USAs handelskonflikt med Kina, samt brexit.

6.6 Teknologikonflikten USA–Kina

De kinesiska företagen Huawei och ZTE står i centrum för den konflikt om informations- och kommunikationsteknologi (IKT) som pågår mellan USA och Kina. USA införde under 2018-19 åtgärder som begränsar dessa företags möjligheter att köpa amerikanskt material och göra affärer i landet. Motivet som anges är att företagen sägs utgöra ett hot mot USA:s nationella säkerhet. I korthet innebär de amerikanska åtgärderna ett exportförbud av amerikanskt material och ett importförbud av produkter med koppling till ”foreign adversaries”. Kina har motsvarande regelverk som medger att amerikanska företag listas och som innebär att kinesiska myndigheter ges möjlighet att blockera affärstransaktioner som involverar dessa företag. Den gemensamma nämnaren, förutom IKT-sektorn, är att åtgärderna motiveras med nationell säkerhet.

Företagens anpassningar till följd av teknologikonflikten USA–Kina

För ett företag har teknologikonflikten inneburit kännbara förluster i form av uteblivna affärer. Ytterligare ett företag beskriver att de har påverkas av

teknologikonflikten. Konsekvensen blir bl.a. att de i framtiden kan bli tvungna att räkna med full frikoppling av mjukvara mellan USA och Kina. Frågor som rör teknologikonflikten mellan USA och Kina är för båda dessa företag betydligt viktigare än frågor som rör handelskonflikten om tullar.

Medialt är det främst amerikanska åtgärder mot kinesiska bolag som har diskuterats inom ramen för teknologikonflikten. Som nämnts ovan tillämpar Kina motsvarande begränsningar för amerikansk teknologi, något som skapar en svårhanterad frikoppling vad gäller mjukvara för teknologiföretag som har både USA och Kina som marknader. Om det krävs inhemskt producerad mjukvarukod i Kina och mjukvarukod utan kinesisk inblandning i USA blir det helt enkelt svårt att kombinera.

6.7 USA:s hot om tullar på fordon och fordonskomponenter

I maj 2019 initierade USA ännu en undersökning om skyddsåtgärder pga nationell säkerhet under Section 232, denna gång på fordon och fordonskomponenter. Enligt PIIE riskerar import av fordon och fordonskomponenter till ett värde av 208 miljarder USD från främst EU, Japan och Korea att drabbas av skyddstullar.

Ännu så länge har Trump-administrationen dock inte infriat hotet om höjda tullar, utan har använt det som ett påtryckningsmedel i handelsförhandlingar med EU och Japan.

Företagens anpassningar till följd av USA:s hot om tullar på fordon och fordonskomponenter

Intervjuerna kom endast i begränsad utsträckning in på frågor som rörde USA:s hot om höjda tullar på fordon och fordonskomponenter. Intrycket vi får är att de företag som berörs - främst inom fordonsindustrin, men även tillverkare av komponenter som bl.a. används i fordon - ännu inte har vidtagit åtgärder som syftar till att hantera eventuella tullar. I ett par fall uttrycks dock oro för att hotet till slut ska verkställas och man ser de pågående förhandlingarna mellan USA och EU som en möjlighet att lösa frågan.

6.8 USA:s sanktioner mot betalningar kopplade till handel

Eftersom den amerikanska dollarn fortfarande är världens viktigaste handelsvaluta är det frestande för USA att använda finansiella sanktioner som politiskt påtryckningsmedel. Längre begränsades den här typen av sanktioner till åtgärder inom ramen för kriget mot terrorismen. Under President Trump har dock sanktioner som riktas mot internationella betalningar breddats och intensifierats.

Mest omfattande har sanktionerna varit mot Iran. I maj 2018 lämnade USA Iranavtalet från 2015 och därefter har USA infört en rad sanktioner som bl.a. riktas

mot Irans oljeexport och finansiella transaktioner med omvärlden.

Eftersom USAs sanktioner är unilaterala och extra-territoriella till sin effekt så har EU infört lagstiftning som syftar till att motverka dem.⁴ Enligt denna lagstiftning ska bolag etablerade i EU rapportera till EU-kommissionen om de påverkas av sanktionerna. Myndighetsbeslut som genomdrivar USA:s lagar ska vidare inte erkännas inom EU. Europeiska företag får heller inte uppfylla krav som grundar sig på dessa lagar. Personer och företag i EU har därtill rätt till ersättning för skador som USA:s sanktioner vållar dem.

Företagens anpassningar till följd av amerikanska finansiella sanktioner

Det klart mest ingripande instrumentet som tas upp i våra intervjuer är de amerikanska sanktioner som är riktade mot betalningar kopplade till handel med Iran. Ett flertal företag vi intervjuade har tidigare varit etablerade i Iran, men har varit tvungna att lämna marknaden helt på grund av USA:s sanktioner.

Ett företag beskriver det som att Iran öppnades upp som en viktig marknad under 18 månader men stängdes sedan lika snabbt pga. de amerikanska sanktionerna. Företaget menar att amerikanska sanktioner mot Iran verkar ”kapillärt” på ett sätt som är ”CIA-liknande”. Läget är nu helt låst beträffande Iran och följden har blivit att kinesiska leverantörer går in där.



7 Slutsatser

Den tilltagande handelspolitiska osäkerheten förstärker trender mot att förlägga produktion och försäljning utomlands. Det innebär en utmaning för Sverige när det gäller att infria målen i regeringens nya export- och investeringsstrategi. I synnerhet gäller det målen om ökad svensk export, fler små och medelstora företag som exporterar, samt ökad svensk attraktionskraft för utländska investeringar och utländsk kompetens - mål 1, 2 och 5 i strategin.

Affärsvivna trender

Den huvudsakliga affärsvivna trend vi möter i intervjuerna är att svenska företag strävar efter att etablera sig på viktiga marknader för att kunna verka kundnära. De viktigaste drivkrafterna för denna utveckling är faktorer som utökade och mer specialiserade produktportföljer, krav på snabbare och mer frekventa omställningar i produktionen, ökad tjänstefiering av affärserbjudandet, samt 5G-utvecklingen. I bakgrunden finns också en strävan mot mer hållbar produktion och affärer.

Kopplad till trenden att verka kund- och marknadsnära finns en utveckling mot ökad regionalisering. Nästan alla företag vi intervjuar har en global uppdelning som omfattar åtminstone Europa, Nordamerika och Asien. Flera intervjuade företag har nyligen etablerat produktionsplattformar i Kina och/eller USA.

Samtidigt som de intervjuade företagen i växande utsträckning etablerar sig på sina viktigaste exportmarknader, något som innebär att t.ex. tullar undviks i försäljningsledet, betonar de vikten av frihandel för komponenter och insatsvaror som ingår i leveranskedjan. Även Sveriges tjänsteexport växer snabbt, möjligen som en konsekvens av växande utlandsetablering. Sammantaget understryker det vikten av fri-

handel för komponenter och andra insatsvaror, samt förutsägbara villkor för svensk tjänsteexport

Förutsägbara och transparenta regelverk, pålitliga myndigheter samt avsaknad av korruption är också viktiga faktorer i företagens lokaliseringsbeslut. Korruption nämns av flera företag som avskräckande ur ett lokaliseringsperspektiv. Framsteg vad gäller bekämpning av korruption internationellt skulle därför sannolikt påverka svenska företags konkurrenskraft och affärsmöjligheter positivt.

Anpassning på grund av hinder för handel och investeringar

Inget företag vi intervjuat har ändrat sin internationaliseringsstrategi i grunden till följd av växande protektionism. Handelshinderutvecklingen förefaller istället förstärka beslut som går ut på förbättrad närhet till marknaden. Ett företag beskriver en stor investering i USA som att företaget i och med det ”blir mer oberoende av handelshinder”. Det var inte syftet med förvärvet, men det har blivit en positiv bieffekt.

Flera företag uppger att de har särskilda bolag eller enheter med uppgift att hantera import åt kunder i USA och Storbritannien. Vi konstaterar att detta är en handlingsfrihet som främst stora företag har. Små- och medelstora företag saknar oftast möjlighet att ha särskilda importbolag.

Brexit

Det vanligaste sättet att hantera brexit som vi stöter på i undersökningen går ut på att företagen ökar lagerhållningen. Ett företag har gett ett dotterbolag i uppgift att hantera leveranser från EU till företagets kunder i Storbritannien.

Ett företag motiverar beslutet att hantera brexit genom utökad lagerhållning med att de utgår ifrån att politikerna hamnar under så stor press om det uppstår mer långvariga handelsprocedurproblem, att de till slut löser problemen. Därmed bedöms inte mer omfattande anpassningar krävas. Resonemanget illustrerar hur företaget, efter brexit, inte längre kan förlita sig på den legala förutsägbarhet som EU-ramverket skapar, utan istället resonerar utifrån politiska smärtgränser

Amerikanska skyddsåtgärder på stål och aluminium

Flera företag har drabbats av amerikanska skyddsåtgärder (tullar) på stål och aluminium. I vissa fall kan företagen styra om leveranser, ibland absorberar de kostnader och ibland kan de föra över dem på kunderna.

Även när det gäller beslut som rör försörjning av den amerikanska marknaden resonerar företagen generellt sett i politiska termer, snarare än vilka villkor som följer av USA:s legala WTO-åtaganden.

Handelskonflikten USA-Kina

Handelskonflikten mellan USA och Kina har påverkat de flesta företag vi intervjuar, antingen direkt eller indirekt. Amerikanska tullar mot Kina och vice versa har fått några av de intervjuade företagen att överväga alternativ till Kina som regional produktions- och exportplattform i Asien. Ett alternativ till Kina som lyfts fram i intervjuerna är Vietnam. USA:s tullar mot Kina har i ett par fall inneburit att företaget har styrt om sin handel så att varor levereras från Sverige till USA istället för från Kina till USA.

För ett av de intervjuade företagen har konflikten mellan USA och Kina om informations- och kommunikationsteknologi inneburit kännbara affärsmässiga förluster. För åtminstone detta företag och ett till är teknologikonflikten viktigare än tullkonflikten. Risken är att företagen i framtiden måste räkna med full frikoppling mellan USA och Kina vad gäller mjukvara.

Amerikanska sanktioner riktade mot betalningar

Det mest ingripande instrumentet som tas upp i våra intervjuer är USA:s sanktioner mot betalningar kopplade till handel med vissa länder, främst Iran. De flesta företag vi intervjuade har haft affärer med Iran, men har lämnat marknaden på grund av USA:s sanktioner. Sanktioner riktade mot betalningar är en relativt ny företeelse, åtminstone i den omfattning vi har sett under senare tid. USA:s användning av detta

instrument kan stänga ner nästan all handel, även med länder som EU inte har sanktioner mot.

USA:s hot om tullar på fordon och fordonskomponenter

Företag som berörs av USA:s hot om höjda tullar på fordon och fordonskomponenter har ännu inte vidtagit åtgärder som syftar till att hantera eventuella tullar. I ett par fall uttrycks dock oro för att hotet till slut ska verkställas och man ser de pågående förhandlingarna mellan USA och EU som en möjlighet att lösa frågan.

Sverige och EU

Alla intervjuade företag producerar och säljer på EU:s inre marknad. Med undantag för brexit-frågan är den inre marknaden på många sätt ”hunden som inte skällde” i våra intervjuer, dvs. företagen tar sällan upp problem på den inre marknaden spontant. Vi tolkar det som att problem på den inre marknaden inte är företagets främsta huvudvärk.

Samtidigt möter vi bilden av att Sverige och Europa brister i ekonomisk dynamik och att produktiviteten inom tillverkningsindustrin är lägre här än i framför allt Asien. Det gör i sin tur att investeringar inte i första hand planeras i Europa. I det här sammanhanget betonar flera företag att Europa har halkat efter när det gäller 5G-utbyggnaden. Orsaken anses vara att det inte finns en digital inre marknad och att alla EU:s medlemsländer har olika krav och förfaranden för 5G-utbyggnaden. På kort sikt uppfattar vi att den viktigaste politiska åtgärden som efterfrågas är att sätta pålitliga ramar för en skyndsamt 5G-utbyggnad i Sverige och Europa.

Flera företag betonar slutligen att Sverige har utmaningar vad gäller rekrytering av kvalificerad arbetskraft. Hög och specifik kompetens, särskilt vad gäller ingenjörer, är en kritisk framtidsfaktor för dem, men det är idag svårt att rekrytera kvalificerad arbetskraft från andra länder. Sammantaget skapar det en bild av att det finns en utmaning vad gäller möjligheterna att attrahera investeringar och kompetens till Sverige, i synnerhet om vi inte erbjuder något som kompenserar för vårt avstånd till stora marknader, egen valuta, ansträngda bostadsmarknader m.m.

Litteratur

Business Sweden (2019), *Ändrad Spelplan för Industrin*. Stockholm: Business Sweden.

Business Sweden (2020), *I Korselden mellan USA och Kina*. Stockholm: Business Sweden.

Kommerskollegium (2019), *The Fourth Industrial Revolution – Changing Trade As We Know It*. Stockholm: Kommerskollegium.

Kommerskollegium (2016), *Protectionism in the 21st Century*. Stockholm: Kommerskollegium.

Krugman, Paul, Maurice Obstfeld och Marc Melitz (2015). *International Economics: Theory and Policy*. 10th Edition. Pearson: Boston.

OECD (2020), *OECD Services Trade Restrictiveness Index: Policy trends up to 2020*. Paris: OECD.

UNCTAD (2019), *World Investment Report 2019*. Genève: UNCTAD.

WTO (2019), *Trade Monitoring Report 2019*. Genève: WTO

Noter

- 1 Se www.kommerskollegium.se/om-handel/utrikeshandel/protektionism/ för statistik över utvecklingen av hinder för handel och investeringar på 2000-talet.
- 2 Under corona-krisens första fas (1 januari-30 april 2020) var trenden att antalet nya importrestriktioner för varor minskade jämfört med motsvarande period 2019. Samtidigt ökade antalet nya exportrestriktioner kraftigt. Källa: Global Trade Alert.
- 3 Stora företag är, enligt EU:s definition, företag med mer än 250 anställda.
- 4 USA menar att åtgärderna vidtas under deras jurisdiktion i den meningen att om företagen vill verka på den amerikanska kreditmarknaden så måste de uppfylla vissa villkor, bl.a. att inte förmedla finansiella tjänster till/från Iran. Det är alltså, enligt amerikansk syn, en fråga om reglering av och tillgång till den amerikanska kreditmarknaden.

Bilaga – intervjumall

Deltagare Business Sweden och Kommerskollegium

1. Introduktion: Vilken är ditt företags huvudsakliga verksamhet?
2. Hur ser ditt företags nuvarande utlandsverksamhet ut med avseende på:
 - Export
 - Import
 - Dotterbolag och samverkan med utländska partners
 - Företagsförvärv
3. Vilka faktorer påverkar ditt företags utlandsexpansion i valet mellan:
 - Export eller etablering
 - Etablering genom eget dotterbolag eller företagsförvärv
4. På vilka sätt påverkar hinder (se vår definition nedan*) eller kostnader för export, import eller etablering ditt företags strategi för affärer och expansion på utlandsmarknaden?
 - Idag
 - De närmaste tre åren

*Definition: Med hinder för handel och investeringar avses här tullar, avgifter och andra offentliga regleringar som företagen möter i sin internationella verksamhet. Hindren kan gälla alla delar av verksamheten (inköp, produktion, försäljning) och avse allt ifrån varor till tjänster, investeringar, personrörlighet och dataflöden. Hindren kan vidare drabba både export och import, samt avse både etablering och drift av investeringar.

NOVEMBER 2019

