

2018-02-19

Dnr 2018:1714

Rapport från utredningstjänsten

EXPORTFÖRETAG

- 1. Hur många företag finns det i Gävleborg som exporterar sina produkter utanför Sverige?*
- 2. Hur många arbetar i dessa företag totalt sett av dem som arbetar i Gävleborg?*
- 3. Hur stor andel av dem som arbetar i det privata näringslivet arbetar i ett företag som bedriver export?*
- 4. I vilka branscher verkar de största exportföretagen i Gävleborg och finns det skillnader mellan Gästrikland och Hälsingland i branscher?*
- 5. Hur många som bor i Gävleborg kan anses vara direkt eller indirekt beroende av de arbeten som skapas i exportindustrin?*
- 6. Vilka inhemska hinder ser svenska företag för att man väljer att inte exportera sina produkter eller tjänster?*
- 7. Hur många företag gör affärer med Storbritannien? (I hela Sverige och nedbrutet i varje län)*

Fråga 1-3

Tabell 1 nedan visar hur många företag¹ det finns i Gävleborg² totalt, hur många av dessa som exporterar sina produkter, antal anställda totalt samt antal anställda som arbetar i exportföretagen.

¹ Avser antalet aktiva företag

² Avser aktiva företag med arbetsställen

Tabell 1. Totalt antal företag i Gävleborgs län, totalt antal anställda i företagen i Gävleborgs län samt antal exporterande företag och antal anställda i de företagen (2017)

Juridisk form	Totalt antal företag	Antal anställda totalt i företag	Antal exporterande företag	Antal anställda i exporterande företag
Enskilda näringsidkare	18 529	1 544	72	11
Handelsbolag	963	589	18	134
Aktiebolag	10 519	64 333	889	27 570
Ekonomisk förening	258	1 742	4	126
Totalt	30 269	68 208	983	27 841

Källa: Statistiska Centralbyrån (SCB), företagsregistret

Exportföretagen utgör knappt 3,25 procent av företagen i Gävleborgs län (983/30 269). Av de som arbetar i ett privat företag arbetar drygt 40,8 procent i ett exportföretag (27 841/68 208). När juridisk form granskas framgår att en stor majoritet av de exporterande företagen är aktiebolag (drygt 90 procent) och att en stor majoritet av de anställda i exportföretag arbetar i aktiebolag (drygt 99 procent).

Enligt Arbetskraftsundersökningen var det totalt 132 000 sysselsatta i Gävleborgs län kvartal 4 2017, vilket innebär att av det totala antalet sysselsatta i Gävleborgs län arbetade knappt 21,1 procent i exportföretag (27 841/132 000).

Fråga 4-5

Tabellerna 2-4 nedan visar de 10 största exportföretagen i Gävleborgs län, Gästrikland och Hälsingland efter exportomsättning år 2017. Enligt SCB lämnas inte uppgifter ut om exakt omsättning för de företag som omsätter mer än 100 miljoner kronor, så högsta intervaller är 100 miljoner kronor eller mer.

Tabell 2. De 10 största exportföretagen i Gävleborgs län efter exportomsättning 2017 (miljoner kronor)

Företag	Exportomsättning	SNI ³	Verksamhetsbeskrivning
Billerud Korsnäs Skog & Industri AB	≥100	17129	Övrig tillverkning av papper och papp
Sandvik AB	≥100	70100	Verksamheter som utövas av huvudkontor
Iggesund Paperboard AB	≥100	17129	Övrig tillverkning av papper och papp
AB Sandvik Coromant	≥100	25730	Tillverkning av verktyg och redskap
Ovako Sweden AB	≥100	24100	Framställning av järn och stål samt ferrolegeringar
Vallviks Bruk AB	≥100	17112	Sulfatmassatillverkning
Cibes Lift AB	≥100	28220	Tillverkning av lyft- och godshanteringsanordningar
Holmen Timber AB	≥100	16101	Sågning av trä
ECO Log Sweden AB	≥100	28300	Tillverkning av jord- och skogsbruksmaskiner
Oilquick AB	≥100	46630	Partihandel med gruv-, bygg- och anläggningsmaskiner
Total exportsomsättning för exportföretag i Gävleborgs län	31 235		

Källa: SCB, företagsregistret

³ Svensk näringslivsindelning

Tabell 3. De 10 största exportföretagen i Gästrikland⁴ efter exportomsättning 2017 (miljoner kronor)

Företag	Exportomsättning	SNI ⁵	Verksamhetsbeskrivning
Billerud Korsnäs Skog & Industri AB	≥100	17129	Övrig tillverkning av papper och papp
Sandvik AB	≥100	70100	Verksamheter som utövas av huvudkontor
AB Sandvik Coromant	≥100	25730	Tillverkning av verktyg och redskap
Ovako Sweden AB	≥100	24100	Framställning av järn och stål samt ferrolegeringar
Cibes Lift AB	≥100	28220	Tillverkning av lyft- och godshanteringsanordningar
Arc Metal AB	≥100	38320	Återvinning av källsorterat material
AB Sandvik Materials Technology	≥100	24200	Tillverkning av rör, ledningar, ihåliga profiler och tillbehör av stål
Swedpaper AB	50-100	17123	Tillverkning av kraftpapper och kraftpapp
AB Sandvik Process Systems	50-100	24330	Tillverkning av andra kallformade produkter av stål
Bumax AB	10-50	25940	Tillverkning av nitar och skruvar
Total exportsomsättning för exportföretag i Gästrikland	22 771		

Källa: SCB, företagsregistret

⁴ Avser kommunerna Hofors, Ockelbo, Sandviken och Gävle

⁵ Svensk näringslivsindelning

Tabell 4. De 10 största exportföretagen i Hälsingland⁶ efter exportomsättning 2017 (miljoner kronor)

Företag	Exportomsättning	SNI ⁷	Verksamhetsbeskrivning
Iggesund Paperboard AB	≥100	17129	Övrig tillverkning av papper och papp
Vallviks Bruk AB	≥100	17112	Sulfatmassatillverkning
Holmen Timber AB	≥100	16101	Sågning av trä
Eco Log Sweden AB	≥100	28300	Tillverkning av jord- och skogsbruksmaskiner
Oilquick AB	≥100	46630	Partihandel med gruv-, bygg- och anläggningsmaskiner
Crosscontrol AB	≥100	26200	Tillverkning av datorer och kringutrustning
Hexatronic Cables & Interconnect Systems AB	≥100	27310	Tillverkning av optiska fiberkablar
Voith Turbo Safeset AB	≥100	28150	Tillverkning av lager, kugghjul och andra delar för kraftöverföring
Sunfab Hydraulics AB	≥100	28120	Tillverkning av fluidteknisk utrustning
Senseair AB	≥100	26510	Tillverkning av instrument och apparater för mätning, provning och navigering
Total exportsomsättning för exportföretag i Hälsingland	8 464		

Källa: SCB, företagsregistret

⁶ Avser de kommuner som inte ingick i Gästrikland, se fotnot 4 ovan

⁷ Svensk näringslivsindelning

6. Inhemska exporthinder

Frågan kan belysas ur två perspektiv. "Inhemsk" med avseende på EU då Sverige som EU-land deltar i EU:s inre marknad. I det fallet är det olika exporthinder för svenska företag relativt EU:s inre marknad som är aktuellt. "Inhemsk" kan naturligtvis även betyda olika exporthinder till hela världen från Sverige, inklusive EU, men då torde exporthinder se olika ut från fall till fall.

Kommerskollegium genomförde under 2016 en företagsundersökning för att kartlägga vad svenska företag upplever som hinder i deras utrikeshandel; "Vad hindrar svensk utrikeshandel?"

Närmare 2000 företag ingick i den stora kvantitativa undersökningen och utöver det djupintervjuades ett 20-tal företag i olika branscher, företagsstorlekar och delar av landet. Frågorna berör såväl export som import inom och utanför EU. Undersökningen kartlägger hur många företag som upplever problem inom varu- och tjänstehandel, personrörlighet, digitalisering, offentlig upphandling, tullar, korruption, piratkopiering. Undersökningen redovisar också i vilka länder företagen ofta stöter på problem och vilka dessa är. En del av undersökningen riktar sig till företag som inte har någon utrikeshandel idag och vad det är som hindrar dem från att bedriva utrikeshandel. Utredningstjänsten redogör nedan sammanfattningsvis för resultaten från Kommerskollegiums studie. Studien är relativt omfattande och finns tillgänglig här:

<https://www.kommers.se/publikationer/Rapporter/2016/Vad-hindrar-svensk-utrikeshandel/>

Hinder generellt för svenska företag för handel inom EU

De tre största problemen när det gäller EU:s inre marknad enligt studien från kommerskollegium, är behov av *anpassning av varor och tjänster till nationella regelverk, brist på samma möjligheter som inhemska företag vid tjänstehandel, samt momshantering*. För dessa tre frågor överstiger andelen företag som svarar att det finns problem 15 procent. Undersökningen tyder på att det har skett förbättringar av villkoren vad gäller produktanpassning och tjänstehandel sedan 2009 medan andelen som upplever problem med momshantering är oförändrad.

När det gäller specifika länder inom EU anger nästan 90 procent av företagen att de inte har problem med något särskilt land. Arbetet inom EU för att minska hinder för svenska företag bedrivs enligt Kommerskollegium därför bäst via den ordinarie lagstiftningsprocessen och regelförenklingsarbetet.

Hinder generellt för svenska företag för handel utanför EU

Enligt Kommerskollegiums studie utgör tullprocedurer och tullar de största problemen som företagen identifierar i handeln med länder utanför EU. För stora företag, som står för närmare 70 procent av Sveriges export till länder utanför EU, uppger hälften av företagen att de har problem med höga tullar och krånglig tullhantering. Vidare känner inte mer än hälften av företagen till att EU:s frihandelsavtal ger möjlighet till tullfrihet vid export. Små och medelstora företag utnyttjar möjligheten i än mindre grad än vad stora företag gör.

Enligt Kommerskollegium bör tullsänkningar i WTO⁸ prioriteras på tullområdet. Om inte tullfrihet kan nås multilateralt är tullfrihet inom ramen för sektorsavtal som ITA⁹ eller EGA¹⁰ en viktig väg framåt eftersom det skulle undanröja företagens problem med ursprungsländer i frihandelsavtal.

Studien visar även att svenska företag upplever problem med krångliga tullprocedurer vid import till Sverige. Kommerskollegium skriver att det omfattande arbetet med att utforma och införliva EU:s nya tullkodex (UCC) i svensk lagstiftning behöver följas av en period där förenkling och service åt företagen inom ramen för det nya regelverket behöver prioriteras.

Kommerskollegiums bedömning är att detta är ett område som det finns anledning att prioritera i exportstrategin, eftersom handelsprocedurer vid import till Sverige är en kostnad för företagen som Sverige delvis kan påverka på egen hand.

Enligt Kommerskollegium bör två frågor prioriteras utifrån ett företagsperspektiv i den del av handelspolitiken som rör handel med länder utanför EU, dels förenklade handelsprocedurer i såväl Sverige som andra länder, dels tullsänkningar i WTO (multilateralt eller inom ramen för sektorsavtal).

Det näst största problemkomplexet som företagen tar upp när det gäller länder utanför EU rör problem med att ta reda på vilka regler som gäller på en marknad.

I Sverige handlar lösningen på problem med regeltransparens enligt Kommerskollegium i första hand om att utforma lagar och regler så att de blir enklare och har mindre tolkningsutrymme. Därtill bör svenska myndigheter eftersträva så stor förutsägbarhet som möjligt i regeltillämpningen och erbjuda företagen bättre service vid regeltolkning. Var fjärde företag svarar att de har varit tvungna anpassa sina varor eller tjänster på grund av nationella regelverk. Resultatet bekräftar bedömningen att anpassningen till olika tekniska regler är ett betydande problem för svenska företag på världsmarknaden. Det ger stöd för synen att det finns ett reellt behov av internationellt samarbete i regulativa frågor

⁸ World Trade Organisation

⁹ International Trade Administration

¹⁰ Environmental Goods Agreement

inom såväl WTO som frihandelsavtal för att *överbrygga skillnader i regelverk*. Ambitionen att minska företagens kostnader för denna typ av problem, t.ex. inom ramen för förhandlingarna om ett Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), framstår som välgrundad. Allt enligt rapporten från Kommerskollegium.

När det gäller geografiska prioriteringar framstår enligt Kommerskollegium en handfull länder utanför EU som särskilt viktiga. Det gäller främst Norge, USA, Kina och Ryssland. Därutöver är även Indien, Brasilien, Japan och Turkiet betydelsefulla, antingen därför att företagen efterfrågar bättre villkor på dessa marknader eller för att de ser dem som särskilt problematiska. I övrigt är det få marknader som omnämns av företagen. En observation är att regeringens exportstrategi innehåller ett större antal länder, än de som företagen nämner som särskilt problematiska att exportera till och som det är extra viktigt att få bättre handelsvillkor med, enligt Kommerskollegiums företagsundersökning.

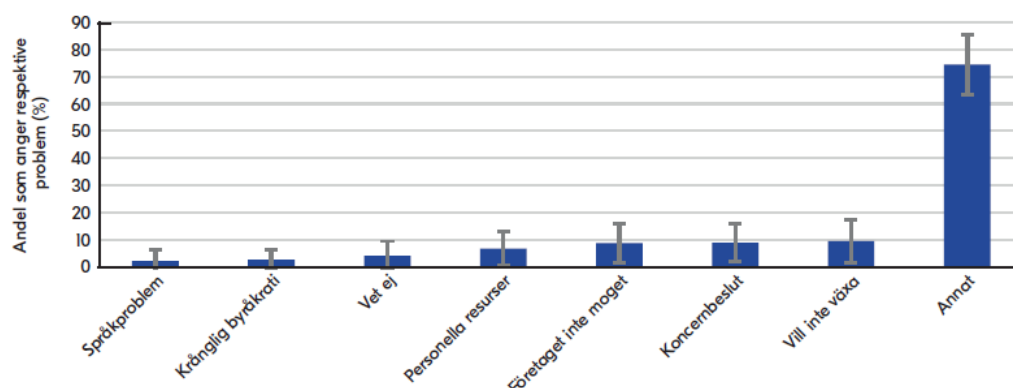
Specifika hinder som gör att företag inte alls exporterar

Kommerskollegium har utfört en separat delstudie om anledningen till att vissa företag inte alls bedriver någon utrikeshandel.

Företagen fick besvara en enkät om vad som hindrade dem från utrikeshandel. Enkäten gav dels ett antal specifika frågeställningar, dels kunde företagen även ange om det fanns något annat skäl. 75 procent av företagen svarade att det var ”annat” än de specifika frågeställningar enkäten tog upp.

Nedan visas en graf över frågeställningar och svar, och under grafen specificeras vad företagen angav som ”annat”.

Graf 1. Vad hindrar er idag från att göra affärer med utlandet?



Anm. Klamrarna i staplarna visar intervallet för ett 95-procentigt konfidensintervall eftersom det handlar om stickprov, dvs., ett intervall inom vilken populationen i princip med 95 procents sannolikhet återfinns.

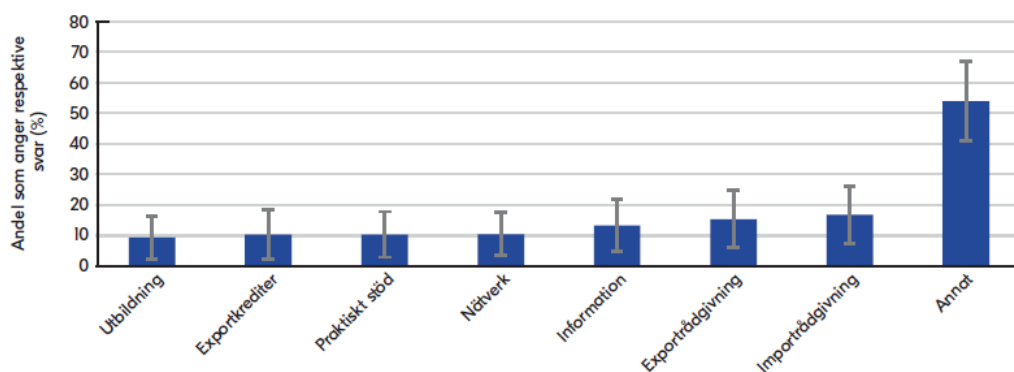
Källa: Kommerskollegium

I kategorin ”annat” angavs:

- affärsstrategin, affärsplanerna och ägarna har fastställt att företagets marknad är Sverige.
- företagen vill vara där kunder och leverantörer finns och de finns i Sverige.
- företagen är underleverantörer till stora företag eller gör inköp hos grossister. Företagen kan därmed indirekt ha en utrikeshandel även om de själva inte bedriver den.
- företagets produkter lämpar sig inte för utrikeshandel.
- ingen lönsamhet för företaget i att exportera eller importera.

Kommerskollegium ställde även frågan om vad som krävs för att de ska börja bedriva utrikeshandel. Även för denna fråga fanns kategorin ”annat” med och över 50 procent av företagen valde kategorin ”annat”. Nedan visas motsvarande graf som tidigare, och kategorin ”annat” specificerad nedan grafen.

Graf 2. Vad skulle ditt företag behöva för att börja handla med utlandet?



Anm. Klammarna i staplarna visar intervallet för ett 95-procentigt konfidensintervall eftersom det handlar om stickprov, dvs, ett intervall inom vilken populationen i princip med 95 procents sannolikhet återfinns.

Källa: Kommerskollegium

I kategorin ”annat” angavs:

- bättre priser på reservdelar från utlandet
- tid att finna utländska leverantör och jämföra priser
- mer personella resurser och kompetens.
- lönsamhetskalkylen.
- om restaurangen får större behov av vin och sprit kan företaget tänka sig att importera.
- om priserna blir tillräckligt höga på transporttjänster.
- om företaget vinner en offentlig upphandling kan det tänka sig att importera.
- om företagets partner i Storbritannien bygger upp kundkontakter och egna nätverk med kunder och intressenter.

Sammanfattningsvis är det centrala för företagen enligt Kommerskollegium deras affärsstrategi och var deras kunder, uppdragsgivare och i vissa fall leverantörer finns. Det är lönsamhet, kompetens, produktivitet i kärnverksamheten och möjlighet att ta ut högre priser eller göra inköp till lägre priser som är det avgörande. Empirisk forskning visar vidare att det sker en förändring när villkoren för handel förbättras, t.ex. via ett handelsavtal. Det centrala är alltså fortfarande att handelsavtal leder till konkret förbättrade kommersiella villkor (i form av lägre kostnader, högre förväntade intäkter eller lägre risk och osäkerhet) så att kalkylen för när det är värt att börja satsa på export eller import förbättras för en större andel företag än vad som är fallet i utgångsläget.

7. Hur många företag som gör affärer med Storbritannien

SCB har inte data landsuppdelat per län.

När det gäller hela riket finns data över Sveriges export av varor fördelade på länder¹¹, men uttryckt i miljoner kronor och inte i antal företag. Vi kan ange dels värdet för svensk export till Storbritannien, dels hur stora andelar detta utgör av total svensk export.

Enligt SCB var värdet för total svensk export januari-november 2018 totalt 1 330 640 miljoner kronor. Av detta utgjorde export till EU28 59,6 procent och till specifikt Storbritannien 5,7 procent. När exportvärdet rangordnas finner vi att exportvärdet till Storbritannien hamnar på sjätte plats bland världens enskilda

¹¹ <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/handel-med-varor-och-tjanster/utrikeshandel/utrikeshandel-med-varor/pong/tabell-och-diagram/export-och-import-av-varor-fordelade-pa-lander/>

länder, efter Tyskland (10,9 procent), Norge (10,5 procent), Danmark (7 procent), USA (6,8 procent) och Nederländerna (5,8 procent).

KÄLLOR

– SCB: företagsregistret och länk sid 10 i rapporten

<https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/handel-med-varor-och-tjanster/utrikeshandel/utrikeshandel-med-varor/pong/tabell-och-diagram/export-och-import-av-varor-fordelade-pa-lander/>

– Kommerskollegium: ”Vad hindrar svensk utrikeshandel?”

<https://www.kommers.se/publikationer/Rapporter/2016/Vad-hindrar-svensk-utrikeshandel/>