



Riksbankens Företagsundersökning

Högkonjunkturen består

Maj 2018

Riksbankens företagsundersökning i maj 2018¹

Konjunkturläget har förbättrats ytterligare och efterfrågan är stark inom samtliga sektorer. Företagen, särskilt inom industrin, möter en hög efterfrågan globalt och produktionen går på högvarv. Byggsektorn har för närvarande långa orderböcker men märker att efterfrågan på bostadsbyggande minskat i framför allt Stockholmsområdet. Generellt finns det en oro för utvecklingen på bostadsmarknaden och företagen inom byggsektorn planerar nu för hur de ska agera om efterfrågan på nyproducerade bostäder inte stärks den närmaste tiden.

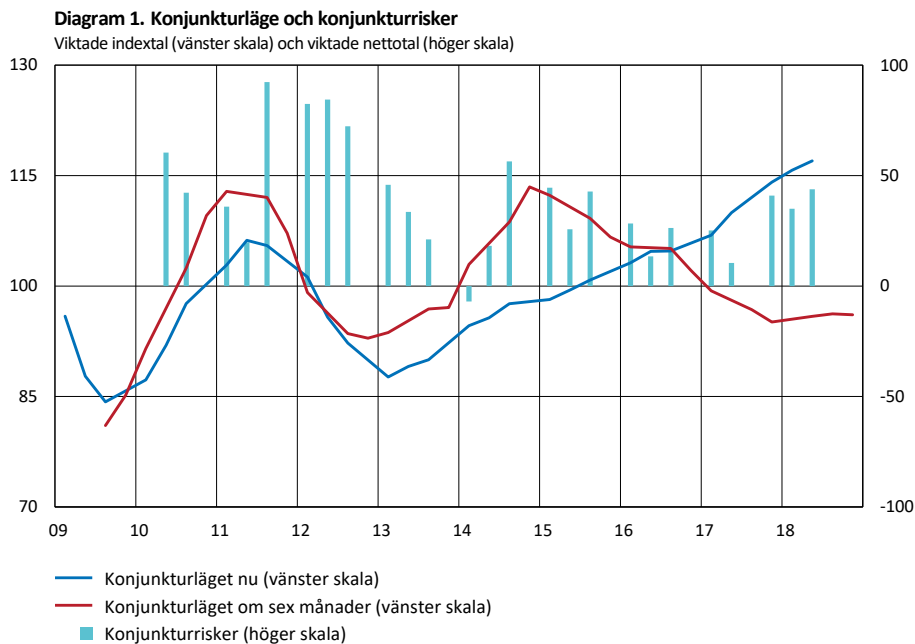
Handeln och företag som säljer tjänster direkt till hushållen möter köpstarka konsumenter. Men den tuffa konkurrensen gör det svårt att höja priserna och man jobbar mycket med att sänka sina kostnader för att förbättra sin lönsamhet. Den senaste tidens kronförsvagning ökar inköpskostnaderna för importerade varor och tjänster, vilket sätter tryck på företagen inom handeln att ändå höja sina priser.

I denna undersökning ställdes även fördjupande frågor om digitaliseringen i näringslivet. Samtliga företag investerar eller planerar att investera i ny digital teknik för att kunna följa med i utvecklingen och stärka kundkontakterna. Majoriteten tror att ökad automatisering kommer att minska kostnaderna. Inom handeln förväntar sig flera att sådana investeringar ska leda till att antalet anställda minskar samtidigt som den ökade pristransparensen håller nere försäljningspriserna. Inom industrin och tjänstesektorn gör i stället flera bedömningen att ny teknik kommer göra det möjligt att producera helt nya varor och tjänster som de också kommer att kunna ta mer betalt för.

”Det är bra tryck överallt”

Konjunkturläget förbättrades ytterligare i maj och andelen företag som bedömer det ekonomiska läget som gott har aldrig varit på en så hög nivå som nu under de mer än tio år som företagsundersökningen har genomförts, se diagram 1. Efterfrågan upplevs som stark i samtliga sektorer. Särskilt exportföretagen rapporterar om en mycket god efterfrågan från i stort sett alla geografiska marknader. Efterfrågan från Europa är överlag stabil på höga nivåer. Fordons- och skogsindustrin stärks av hög efterfrågan från framför allt Asien samtidigt som efterfrågeläget försiktigt förbättras i Sydamerika. Företagen inom de inhemska transport-, bemannings- och konsultbranscherna gynnas av den starka industriproduktionen och fortsätter att uttala sig mycket positivt om konjunkturutsikterna. Talande är citatet: ”Det är svårt att tro att det ska gå bättre, nu går det på högtryck och på alla cylindrar på så många marknader samtidigt.” I närtid ser industrin relativt små risker för en nedgång i konjunkturen. Som tidigare nämns politiska risker såsom ett eventuellt handelskrig, men dessa risker bedöms inte ha ökat sedan början av året. En företagsledare säger: ”Vi har inte sett några tecken på att konjunkturläget kommer att vara sämre om sex månader.”

¹ Tre gånger per år intervjuar Riksbanken de största företagen inom bygg-, handels-, industri- och delar av tjänstesektorn. Den här gången intervjuades representanter för 40 företag med totalt cirka 285 000 anställda i Sverige.



Anm. De viktade indextalen visar ett standardiserat värde (medelvärde = 100 och standardavvikelse = 10) av nettotalen för de företag som säger att konjunkturläget för närvarande är bra eller dåligt samt de som säger att konjunkturläget om sex månader kommer att förbättras eller försämrans. Den röda linjen, konjunkturläget om sex månader, är framflyttad två kvartal. Linjerna visar de viktade indextalen uttryckta som glidande medelvärde baserat på tre observationer. Staplarna visar de viktade nettotalen för de företag som säger att riskerna för konjunkturutvecklingen just nu är större respektive mindre än normalt. Undersökningen genomförs tre gånger per år, vilket innebär att det endast finns observationer för tre kvartal varje år i diagrammet. Från och med 2017 finns det observationer för de två första kvartalen samt det sista kvartalet varje år i diagrammet.

”Det är tufft i handelsbranschen i allmänhet”

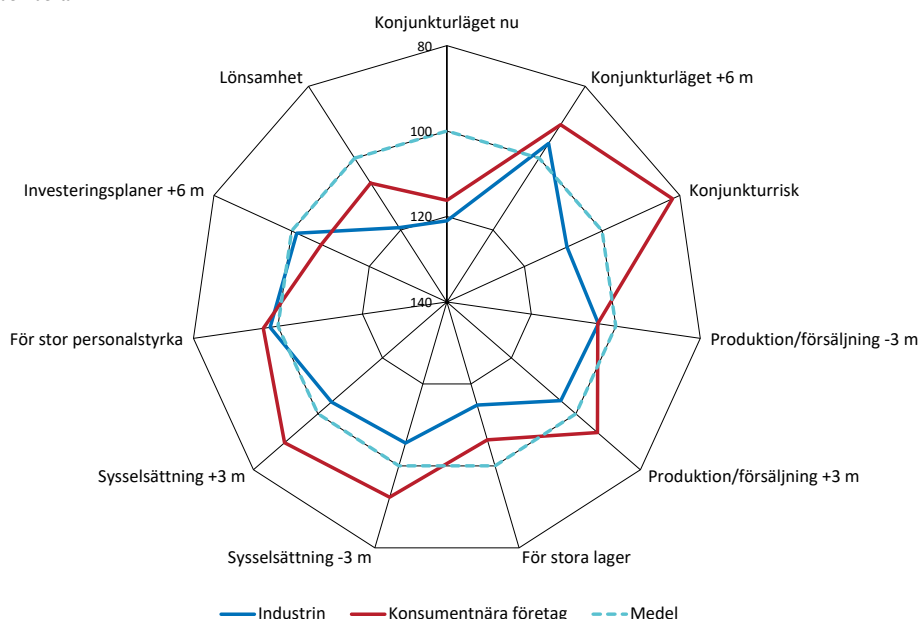
De konsumentnära handels- och tjänsteföretagen möter köpstarka hushåll men trots detta gör de ändå en mer pessimistisk bedömning av konjunkturläget framöver och ser mycket större risker med konjunkturutvecklingen än vad industrin gör, se diagram 2.

Handelsföretagen lyfter fram riskerna med fallande bostadspriser och framtida räntehöjningar som kan utlösa en nedgång i den inhemska konjunkturen. Det finns en oro hos dem för vad som kan hända om konsumenternas förtroende för ekonomin viker ned, något som formuleras i citatet: ”Om det känns lite trögt när konjunkturläget är jättebra och räntorna låga – hur blir det då om det kommer en avmattning?”

De pågående strukturella förändringarna till följd av den snabba utvecklingen inom e-handeln ökar konkurrensen och pristransparensen och ses som tidigare som en stor risk för lönsamheten. En företagsledare uttrycker det så här: ”Det har inte med konjunkturläget att göra, det har mer med konkurrensen att göra.” Inom handeln har man därför satt in åtgärder som att stänga butiker, dra ned på kostnader och avvakta med att expandera.

Diagram 2. Företagens samlade svarsmönster

Viktade indextal



Anm. Konsumentnära företag avser handeln och företag som säljer tjänster direkt till hushåll. Svaren på frågorna är utplacerade längs en "eker" i diagrammet där ett indextal närmare mitten är bättre. Det historiska genomsnittet är beräknat för de perioder då frågorna ställdes och för alla sektorer. Beteckningen -3m / +3m betyder de senaste respektive kommande tre månaderna. +6m betyder de kommande sex månaderna.

"Risken är bostadsmarknaden"

Liksom handeln har bygg- och fastighetssektorn en mer försiktig syn på konjunkturutvecklingen framöver. Efterfrågan på infrastrukturprojekt, offentligt och kommersiellt byggande är överlag fortsatt stark, medan efterfrågan på bostäder tydligt har mattats av. En av de tillfrågade säger: "Vi ser en omsvängning i orderingången: från bostäder till infrastruktur och offentliga lokaler."

Riskerna för att konjunkturutvecklingen, och framför allt bostadsmarknaden, ska försvagas bedöms ha ökat i samband med att nya regleringar infördes kring utlåningen, till exempel det utökade amorteringskravet. Det rapporteras även om att bankerna i vissa fall kräver att den gamla bostaden ska vara såld innan de beviljar nya bostadslån. Detta i kombination med den massmediala rapporteringen bedöms ha bidragit till att dämpa utvecklingen på bostadsmarknaden. De bygg- och fastighetsföretag som enbart är inriktade på bostäder upplever därför ett tuffare läge än byggföretag med en bredare verksamhet. De senare kan styra om produktionen från bostadsprojekt till de segment av marknaden där efterfrågan fortfarande är stark. Samtidigt menar flera att den vikande efterfrågan på bostäder framför allt gäller för Stockholmsområdet, medan orderingången och försäljningen fortfarande går hyggligt i övriga delar av landet.

"Det kan inte hålla på hur länge som helst"

På lite längre sikt finns en viss oro inom industrin för att konjunkturen ska komma att dämpas. En företagsledare uttrycker det så här: "Vi ligger på toppen av en topp och det kan bara bli sämre, men jag tror att det tar ett tag innan det blir sämre." Medvetenheten om att konjunkturen snabbt kan förändras är påtaglig. En företagsledare nämner exempelvis att även om orderboken är lång nu så vet man att det snabbt kan förändras när konjunkturen bromsar in. Flera försöker på olika sätt förbereda verksamheten inför nästa konjunkturedgång. Det finns en återhållsamhet i fråga om investeringar för att expandera verksamheten och man undviker att dra på sig för stora kostnader som är svåra att minska i ett senare skede. Sedan finanskrisen arbetar man också aktivt med olika flexibla lösningar för

anställda och konsulter för att bättre kunna hantera förändringar av konjunkturen. Detta skiljer sig från hur företagen resonerade vid den senaste högkonjunkturen 2007. De var då inte lika återhållsamma i sina bedömningar utan planerade bland annat för utbyggnad av produktionskapaciteten för att kunna hantera den då starka efterfrågan.

Stora valutakursrörelser är besvärande för företagen och bedöms som en risk som påverkar företagets egna resultat. Trots att den svagare svenska kronan gynnar den varuexporterande industrin är det flera av industriföretagen som påtalat att de ser utvecklingen som ett problem för den svenska ekonomin på lång sikt. I anslutning till diskussionerna om den svagare kronan uttrycker företagen även en viss kritik mot den förda penningpolitiken. Man frågar sig när Riksbanken kommer höja räntan och om man kommer hinna höja i den utsträckning som behövs för att ha tillräckligt handlingsutrymme inför en kommande lågkonjunktur.

Olika strategier för att hantera växelkursrörelser

Företagen använder ofta olika typer av kontrakt för att "ta udden" ur svängningar på valutamarknaderna. Därför tar det lite tid för växelkursen att få genomslag på företagets försäljningspriser. Flera av företagen försöker bedöma hur kronkursen ska utvecklas de nästkommande månaderna genom att analysera marknadens terminsprissättning och kan därefter ta beslut om huruvida de ska säkra terminskontrakt på olika löptider. Långsiktiga affärsrelationer och konkurrenssituationen är också två viktiga faktorer som bestämmer om och hur snabbt växelkursrörelserna förs över till kunderna. Genomslagen på priserna är därför företags- och branschspecifika.

Hos exporterande företag inom tillverkningsindustrin får växelkursen genomslag på försäljningspriserna efter tre till sex månader. Inom råvaruindustrin, där produktionen oftast är nära maximal kapacitet och priserna sätts på globala marknader får växelkursrörelser i stället ett direkt genomslag på företagets kostnader och marginaler. Även inom dagligvaruhandeln förs växelkursrörelser över till försäljningspriserna relativt snabbt. Citatet "Hela branschen möter världsmarknadspriser och fluktuerande valutor och det går inte att vara smartare än marknaden." indikerar att det är marknaden som i huvudsak bestämmer kronans värde och att det är svårt att göra en långsiktig bedömning av växelkursens utveckling.

I detaljhandeln tar genomslaget längre tid, överlag mellan sex till tolv månader, eftersom en valutasäkring generellt görs inför varje ny säsong när beställningar av nya varor läggs. Det är vanligtvis svårt för dessa företag att höja priserna vid valutakursrörelser på grund av den hårda konkurrensen från e-handeln. Den svaga kronan leder därmed till lägre marginaler för detaljhandeln.

Endast ett fåtal företag gör långsiktiga bedömningar av kronkursen. Dessa företag har normalt verksamhet i råvarutunga branscher där riktpriiser för nyckelråvaror och växelkurser sätts i planeringssyfte och för att ta beslut om etableringar, investeringar och personalstyrka på lång sikt.

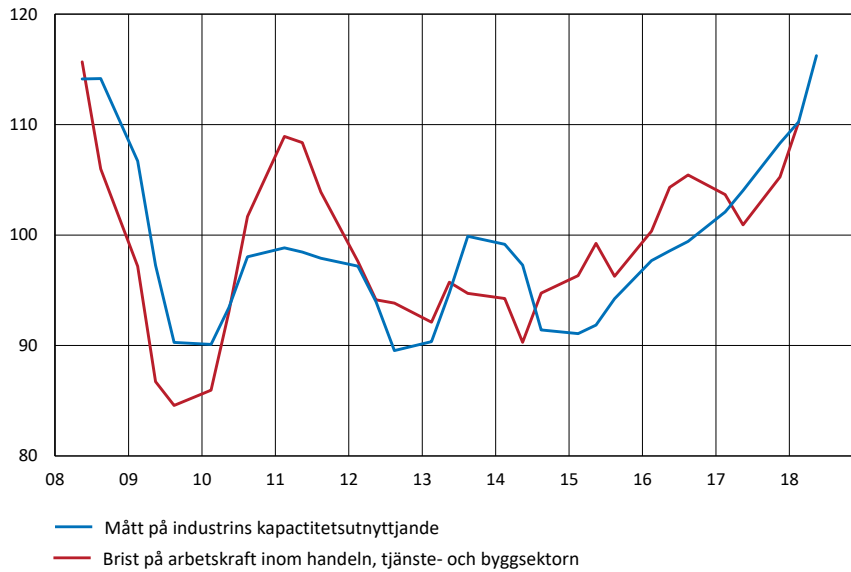
Resursutnyttjandet fortsätter att vara högt

Många företag upplever fortsatt att det är svårt att få tag i rätt kompetens, se diagram 3. Det råder en generell brist på arbetskraft inom områden som teknik, ekonomi och försäljning. Det är som tidigare mycket svårt för företagen att rekrytera personal med olika typer av IT-kompetens, men även chaufförer uppges vara allt svårare att hitta. Trots att bristen på arbetskraft är relativt utbredd avvaktar företagen med att höja lönerna för att få in den kompetens de behöver. Av produktivets- och konkurrensskäl är det viktigt att behålla lönestrukturerna och företagen nämner att det finns andra sätt att locka ny kompetens eller behålla den kompetens som redan finns. Till exempel nämns utökade löneförmåner, ökad möjlighet till flexibel arbetstid och ökade karriärmöjligheter.

Ett annat tydligt tecken på det höga resursutnyttjandet är att allt fler industriföretag uppger att de skulle ha svårt att höja produktionstakten från dagens nivå om efterfrågan skulle komma att öka ytterligare, se diagram 3.

Diagram 3. Mått på industrins kapacitetsutnyttjande och brist på arbetskraft i övriga sektorer

Viktade indextal

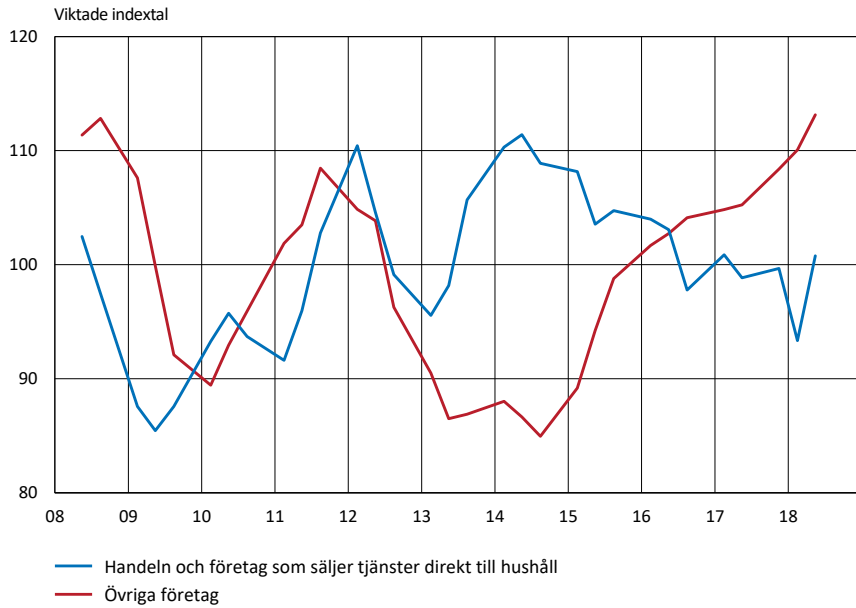


Anm. De viktade indextalen visar ett standardiserat värde (medelvärde = 100 och standardavvikelse = 10) av nettotalen för antalet industriföretag som svarar att de för närvarande har stora svårigheter respektive inte har några svårigheter att hantera en övrig ökning av efterfrågan (mätt på industrins kapacitetsutnyttjande) samt antalet företag som svarar att de upplever brist på arbetskraft respektive inte upplever någon brist på arbetskraft. Båda serierna visas som glidande medelvärde baserat på tre observationer.

Kostnaderna ökar men lönsamheten är god inom industrin

Tack vare en längre tid av stark efterfrågan har industri- och byggföretagen gradvis kunnat stärka sin lönsamhet, se diagram 4. Men kostnaderna för olika insatsvaror stiger samtidigt som den höga produktionstakten skapar en del utmaningar för industrin. Den sätter bland annat press på logistikkedjan: från beställning och inleverans av insatsvaror till försäljning av de producerade varorna till kund. Exempelvis innebär detta att man i vissa fall får leverera med lastbil eller flyg i stället för med lastfartyg, vilket man normalt gör eftersom det är billigare. Samtidigt har flera av företagen under de senaste åren lyckats effektivisera sin verksamhet, vilket tillsammans med ökad försäljning och svag krona bidragit till den goda lönsamheten.

Inom handeln och för de företag som säljer tjänster direkt till hushållen är lönsamheten mer pressad. Inköpspriserna stiger på grund av den svagare kronan, men det är i synnerhet den pågående strukturomvandlingen av sällanköpshandeln, orsakad av ökningen i e-handeln, som ger avtryck. Företagen påverkas dock i olika grad av strukturomvandlingen. Under det senaste åren är det särskilt företag inom konfektions- och elektronikhandeln som haft det svårt att behålla lönsamheten medan till exempel resebranschen, som redan genomgått stora förändringar, inte haft samma problem. Dagligvaruhandeln, där e-handeln fortsatt står för en relativt liten andel av försäljningen, är inte lika utsatt men berättar att de för delar av sortimentet upplever en allt tuffare konkurrens.

Diagram 4. Bedömd lönsamhet i nuläget

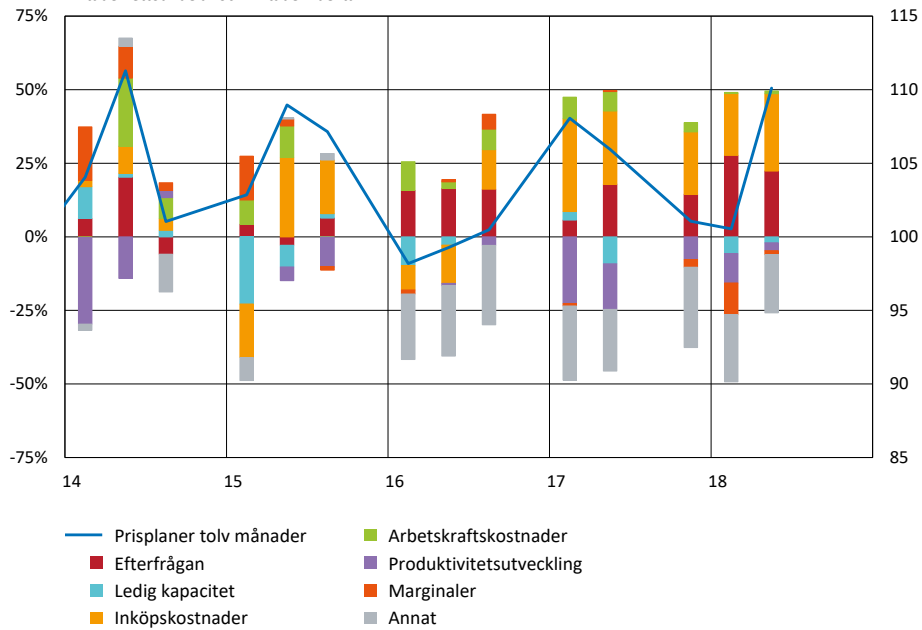
Anm. De viktade indextalen visar ett standardiserat värde (medelvärde = 100 och standardavvikelse = 10) av nettotalen för antalet företag som för närvarande bedömer företagets lönsamhet som god respektive dålig. De viktade indextalen är uttryckta som glidande medelvärde baserat på tre observationer.

Svag krona kan på sikt ge högre priser inom handeln

Det har under en längre tid varit svårt för många handelsföretag att höja priserna, se diagram 5. Även om efterfrågan upplevs som god sätter den allt mer globala e-handeln begränsningar för hur stora prishöjningar företagen kan göra. Det är särskilt sällanköpshandeln som har svårt att upprätthålla önskvärda marginaler. Citat som "Den tiden är förbi, konkurrensen hårdnar ju, så det kommer bli svårt att höja priserna." är talande och är något som många inom handeln uttryckt i Riksbankens företagsundersökning under de senaste åren.

Dagligvaruhandeln har inte varit lika påverkad av utvecklingen och har haft större utrymme att höja priserna. Där menar man också att en fortsatt svag svensk krona kommer att innebära höjda försäljningspriser framöver. Även sällanköpshandeln planerar att höja priserna något då man i många fall inte har någon möjlighet att låta de höjda importkostnaderna slå igenom fullt ut på marginalerna.

Diagram 5. Drivkrafter bakom prissättningen kommande tolv månader, konsumentnära företag
Viktade nettoandelar och viktade indextal



Anm. Figuren visar resultaten för de konsumentnära företagen som avser handeln och företag som säljer tjänster direkt till hushållen. Staplarna (vänster skala) visar nettot av svar att faktorn kommer att påverka priserna uppåt eller nedåt det kommande året. En stapel över (under) noll innebär att faktorn bidrar till stigande (sjunkande) priser framöver. Stapeln "Annat" utgörs framför allt av konkurrens. De viktade indextalen (höger skala) visar ett standardiserat värde (medelvärde = 100 och standardavvikelse = 10) av nettototalen för de företag som svarar på frågan om försäljningspriserna kommer att höjas respektive sänkas kommande tolv månader

FÖRDJUPNING– Digitaliseringen får olika konsekvenser för priser och sysselsättning inom olika delar av näringslivet

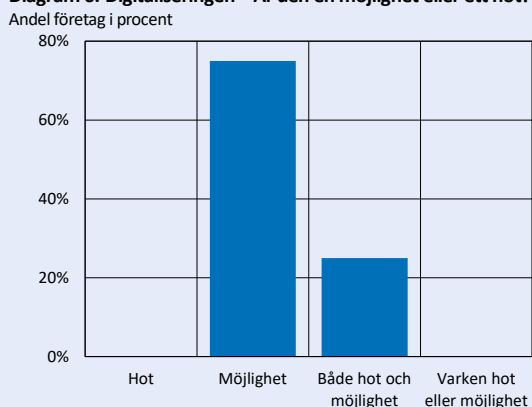
Digitaliseringen och dess konsekvenser är en aktuell fråga för en majoritet av företagen. Den påverkar deras affärsmodeller och konkurrenssituationen och i förlängningen även deras investeringsbeslut. I undersökningen i maj 2018 ställdes därför fördjupade frågor till företagen om deras användning av digital teknik och hur detta påverkar bland annat försäljningspriserna och antalet anställda på tre års sikt.² Överlag ses den nya tekniken som en möjlighet att stärka kundrelationerna, samtidigt som den förbättrar produktiviteten. För konsumentnära handels- och tjänsteföretag väntas försäljningspriserna sjunka något på tre års sikt till följd av den nya tekniken. För övriga är det snarare så att ny teknik gör det möjligt att höja priserna eftersom den stärker företagets position på de internationella marknaderna. Vidare väntas digitaliseringen leda till ett kompetensskifte i arbetskraften då man ser ett behov av att rekrytera fler som har digital kompetens än tidigare.

”Digitalisering är en möjlighet om det används på rätt sätt”

Investeringar i digital teknik är en del av de flesta företags långsiktiga strategi och något som man arbetat med under en längre tid. Generellt ser företagen digitaliseringen som en möjlighet, se diagram 6. Företagen menar att det är nödvändigt för dem att följa med i den teknologiska utvecklingen. Citat som ”Det är en överlevnadsstrategi att vara på de här frågorna.” och ”Den stora risken är att inte hänga med i digitaliseringen.” är talande. De strukturer som företagen verkar inom kan utmanas av den teknologiska utvecklingen. I en del fall handlar det om att förfina affärsmodellerna medan det i andra fall kan leda till en förskjutning från att tidigare ha producerat och sålt en vara till att i stället sälja en tjänst.

Återförsäljarledet kan utmanas och väntas spela en allt mindre roll i takt med att allt mer ny teknik införs vilket innebär att kunden kommer allt närmare det producerande företaget. Digitaliseringen har även inneburit att nya alternativa handelsplatser och olika typer av partnersamarbeten utvecklats. Det kan till exempel innebära att butiker öppnar upp sina e-handelsplattformar för andra aktörers varor. Det sker framför allt inom handeln och utgör ett komplement till företagets egen försäljning.

Diagram 6. Digitaliseringen – Är den en möjlighet eller ett hot?



”Det måste alltid vara kunden i centrum”

Den digitala utvecklingen drivs framför allt av efterfrågan från kunderna men påverkas till viss del även av vad konkurrenterna gör. Detta är särskilt tydligt inom handeln och bland de företag som säljer tjänster direkt till hushållen. Effektiviseringar med minskade kostnader som följd, bättre konkurrenskraft och mer nöjda kunder är andra förklaringar som anges till varför man inför digital teknik av olika slag.

”Vi investerar i nya teknologier”

Många digitala tekniker har redan införts av företagen. Flera menar också att införandet av flera samverkande digitala lösningar är det som framför allt skapar bättre konkurrenskraft och kundnytta. Enligt undersökningen är

² De digitala tekniker som ingått i frågorna omfattar molntjänster, ”big data”, e-handel, robotisering, ”internet of things”, artificiell intelligens och 3D-skrivare.

det olika typer av molntjänster som införts av flest företag, till exempel flyttas administrativa system från serverhallar till molnlösningar, se diagram 7. E-handel används också av majoriteten av de företag som frågan är relevant för.

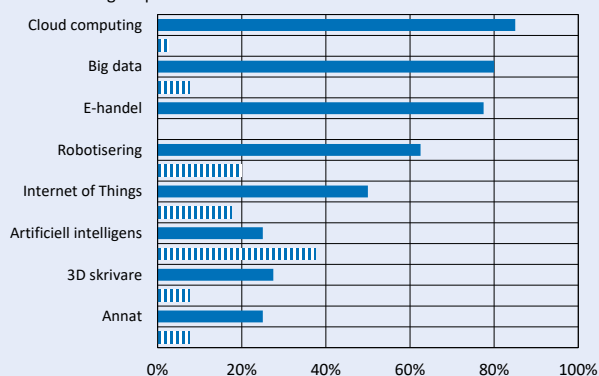
Industrin har under lång tid använt robotar i produktionen och sådana har även varit vanligt förekommande i lagerhanteringen inom andra branscher. Men robotiseringen utvecklas nu snabbt även inom företagens administrativa funktioner och tjänster. Dessa lösningar används främst för att öka den interna effektiviteten, till exempel för att hantera vanligt förekommande frågor inom kundtjänsten eller fakturahanteringen.

Analys av stora datamängder ses inte heller som någon särskilt ny teknik utan är något som företag i samtliga sektorer arbetar med på olika sätt. Men företagen ser nu större möjligheter att använda den stora mängden information för att utveckla sina produkter och därigenom kunna erbjuda kunden en bättre vara och tjänst. Inom handeln används informationen för analys av konsumtionsmönster vilket möjliggör relevanta och kundspecifika kampanjer.

Flera företag uttrycker ett intresse för hur artificiell intelligens ska kunna användas och många följer utvecklingen på området noga och planerar att införa det i sin verksamhet framöver. Flera nämner även utvecklandet av olika applikationer, till exempel enkla digitala verktyg för att hjälpa kunden att hitta rätt varor, som en viktig del i att stärka kundkontakten.

Diagram 7. Införda digitala tekniker och planerade digitala tekniker att införa

Andel av företagen i procent



Anm. Helfyllda staplar avser införda tekniker medan streckade staplar avser sådana som man planerar att införa.

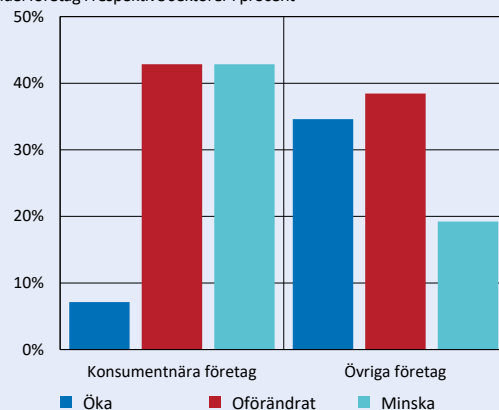
Digitaliseringen väntas påverka sysselsättningen och priserna

Det finns tydliga skillnader mellan sektorerna hur försäljningspriserna bedöms påverkas av införandet av digital teknik. Konsumentnära handels- och tjänsteföretag

bedömer att det kommer leda till något lägre försäljningspriser de kommande tre åren, se diagram 8. Handeln ser att den nya tekniken kommer att ge ytterligare pristransparens som fortsätter att pressa ned försäljningspriserna. Industrin och tjänstesektorn ser däremot möjligheter att ytterligare förädla varorna respektive erbjuda nya tjänster och därigenom kunna ge kunden bättre förädlingsvärde och därmed kunna ta mer betalt.

Diagram 8. Bedömd påverkan på försäljningspriserna vid införande av digitala teknik

Andel företag i respektive sektorer i procent

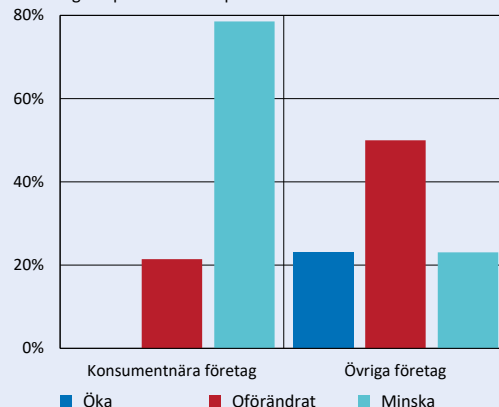


Anm. Konsumentnära företag avser handeln och företag som säljer tjänster direkt till hushållen. Svartalternativet "Vet ej" redovisas inte.

Majoriteten av de konsumentnära handels- och tjänsteföretagen bedömer att antalet anställda kommer minska något, se diagram 9. Det är framför allt på grund av den ökade effektiviteten som följer av att använda olika digitala lösningar inom till exempel ärendehantering och övrig administration. Men flera menar att det mer handlar om en förflyttning av kompetens från till exempel kundtjänst och administration till andra typer av uppgifter som kräver mer IT- och digital kompetens. En företagsledare uttrycker det som att "Jag tror snarare att det blir en konvertering av kompetens än att det blir en nedskärning."

Diagram 9. Bedömd påverkan på antalet anställda vid införande av digital teknik

Andel företag i respektive sektor i procent



Anm. Konsumentnära företag avser handeln och företag som säljer tjänster direkt till hushållen. Svartalternativet "Vet ej" redovisas inte.

Om Riksbankens företagsundersökning

Riksbankens undersökning avser att spegla pris- och konjunkturutvecklingen inom industrin, byggsektorn, handeln och delar av tjänstesektorn. Eftersom ett fåtal aktörer står för en mycket stor del av det svenska näringslivet kan relativt få intervjuer ge information om stora delar av näringslivet. Många av de intervjuade företagen förmedlar dessutom information om andra delar av näringslivet genom sina kontaktytor mot bland annat små och medelstora företag.

Undersökningen görs genom att Riksbankens personal besöker företagen i cirka en timme. Intervjuerna genomförs i regel med personer i företagets ledningsgrupper. Samtalen ger företagen möjlighet att utveckla svaren och intervjuaren kan ställa fördjupande följdfrågor. Särskilda frågor ställs från tid till annan om aktuella frågeställningar inom penningpolitiken.

I undersökningen intervjuas cirka 40 företag i februari, maj och november. Sedan undersökningens start 2007 har över 300 företag deltagit i undersökningen.

Diagrammen i rapporten visar företagets svar viktade med respektive företags antal anställda i Sverige. Indextalen i diagrammen fångar upp- och nergångar i svarsmonstren väl. Dessa svar kombineras sedan med företagets reflektioner under intervjuerna. Rapporten för maj 2018 redovisar resultatet av intervjuer med 40 företag som huvudsakligen gjordes mellan den 2 och 18 maj.

En närmare beskrivning av undersökningen finns på Riksbankens hemsida: Hokkanen, Melin och Nilson (2012), "Riksbankens företagsundersökning – en snabb konjunkturindikator", Penning- och valutapolitik 2012:3.

http://www.riksbank.se/Documents/Rapporter/POV/2012/rap_pov_artikel_3_121017_sve.pdf



SVERIGES RIKSBANK
103 37 Stockholm
(Brunkebergstorg 11)
Tel 08 - 787 00 00
Fax 08 - 21 05 31
registratorn@riksbank.se
www.riksbank.se