

Till statsrådet Leif Pagrotsky

Utrikesdepartementet

Regeringen beslutade den 14 oktober 1999 att tillkalla en utredare att göra en översyn av den del av det statliga exportfrämjandet som sker genom Sveriges exportråd m.m. Genom beslut samma dag förordnades direktör Annika Åhnberg som särskild utredare.

Till huvudsekreterare förordnades fr.o.m. den 19 november 1999 kanslirådet Ulf Stange och till biträdande sekreterare fr.o.m. den 7 januari 2000 departementssekreteraren Per Bäckman. Utredningens assistent har under större delen av arbetet varit Catharina Nyström.

Som experter förordnades fr.o.m. den 1 december 1999 verkställande direktören Kristina Alsér, departementssekreteraren Camilla Ekstedt, affärsutvecklaren Katarina Eriksson, direktören Lisbeth Gustafsson, verkställande direktören Ingvar Krook, handelssekreteraren Eva Nilsson och departementssekreteraren Maria Sönne. Som experter förordnades fr.o.m. den 1 februari 2000 departementssekreteraren Tony Clark och från den 15 februari 2000 departementsrådet Anders Bauer och manager Lena Berg. Härmed överlämnas betänkandet "Expert på export?" (SOU 2000:102).

Utredningsuppdraget är därmed slutfört.

Stockholm den 1 november 2000

Annika Åhnberg

/Ulf Stange
Per Bäckman

Innehåll

Sammanfattning	15
1 Exportrådsutredningens uppdrag och arbete.....	21
1.1 Utredningens uppdrag.....	21
1.2 Utredningens arbete	23
2 Sveriges utrikeshandel och dess roll i ekonomin	27
2.1 Inledning	27
2.2 Exportens roll i ekonomin och Sveriges utrikeshandel	27
2.3 Exportfrämjande, annat främjande och näringslivsutveckling	31
2.4 Det internationella regelverket och EU:s regler	33
2.4.1 Inledning	33
2.4.2 WTO och OECD-regler.....	33
2.4.3 EU:s statsstödsregler.....	34
3 Tidigare utredningar, rapporter och propositioner.....	35
3.1 Utredningar och rapporter	35
3.2 Propositioner	40
4 Utrikesförvaltningens roll i exportfrämjandet	45
4.1 Inledning.....	45
4.2 UD:s organisation	46

4.3	Exportrådet styr exportfrämjandet inom utrikesrepresentationen.....	49
4.4	Resurser för exportfrämjande	50
4.5	Avgifter för exportfrämjande tjänster.....	51
4.6	UD:s verksamhetsplanering för exportfrämjandet	51
4.7	ESEA- samarbetet ("Effektivare Samarbete Exportrådet Ambassaderna").....	52
5	Exportrådet	55
5.1	Inledning	55
5.2	Bakgrund	55
5.3	Avtalet om exportrådet	57
5.4	Exportrådets stadgar.....	59
5.5	Styrelsen och representantskapet	59
5.6	Exportrådets organisation i Sverige.....	61
5.7	Exportrådets organisation utomlands	63
	5.7.1 Handelssekreterare	65
	5.7.2 Filialkontor av olika slag.....	67
	5.7.3 Bolagskontor	68
	5.7.4 Handelskammare och övrig representation	68
5.8	Tre verksamhetsområden	69
	5.8.1 Allmänt	69
	5.8.2 Exportinformation.....	69
	5.8.3 Exportutveckling.....	73
	5.8.4 Exportkonsulting	74
	5.8.5 Exportrådets hemsida	75
	5.8.6 Infocenter	76
	5.8.7 Exportteknik	78
	5.8.8 Projekt, upphandling och finansiering	79
	5.8.9 Sverige-verksamheten	79
	5.8.10 Information	80
	5.8.11 Samverkansgrupper och branschverksamhet	80
	5.8.12 Utbildning för mindre företag.....	82

5.9	Finansiering, ekonomi och resultat samt budget	83
5.10	Exportrådets medlemmar/abonnenter.....	87
5.11	Det statliga basuppdraget och andra statliga satsningar	88
5.11.1	Allmänt.....	89
5.11.2	Regeringsbeslutet med riktlinjer för det statliga basuppdraget och andra statliga satsningar.....	90
5.12	Fördelningen av medlen för det statliga uppdraget	93
5.13	Avrapportering av det statliga uppdraget 1999	97
6	Övriga aktörer med betydelse för export- och importfrämjandet	99
6.1	Inledning	99
6.2	Offentliga aktörer	99
6.2.1	ALMI företagspartner AB (ALMI)	99
6.2.2	Departement	101
6.2.3	Euro Info Center (EIC).....	101
6.2.4	Exportkreditnämnden (EKN)	102
6.2.5	Invest in Sweden Agency (ISA)	102
6.2.6	Kommerskollegium	102
6.2.7	Kommuner och Landsting	103
6.2.8	Länsstyrelserna	104
6.2.9	Miljöteknikdelegationen (MTD)	104
6.2.10	Nämnden för Sverige-främjande i utlandet (NSU)	105
6.2.11	Närings- och teknikutvecklingsverket (NUTEK)	106
6.2.12	Sida.....	107
6.2.13	Stiftelsen Sveriges Tekniska Attachéer (STATT)	108
6.2.14	Svensk Exportkredit AB (SEK).....	109
6.2.15	Svenska Institutet (SI)	110
6.2.16	Swedfund International AB(Swedfund)	110
6.2.17	Turistdelegationen och Sveriges Rese- och Turistråd	111
6.2.18	Övriga aktörer	112
6.2.19	Regionala tillväxtavtal.....	112

6.2.20	EU:s strukturfonder	112
6.2.21	EU:s främjande	113
6.3	Privata aktörer	114
6.3.1	Export Music Sweden (ExMS)	114
6.3.2	Företagarnas Riksorganisation (FR)	114
6.3.3	Handelskamrar	114
6.3.4	Lokala företagarföreningar	115
6.3.5	Privata konsulter m.m.	116
6.3.6	Näringslivets Internationella Råd (NIR)	116
6.3.7	Svensk Handel (SH)	117
6.3.8	Sveriges Allmänna Exportförening (SAE)	118
6.3.9	Sveriges industriförbund	118
6.3.10	Swedish Environmental Technology (SET)	119
6.4	Exportcentrum	119
7	Utredningens empiriska material	123
7.1	Inledning	123
7.2	Stelacon-undersökningen	123
7.3	Enkät till exportrådets utlandskontor	126
7.4	Enkät till ESEA-ambassaderna samt vissa andra utlandsmyndigheter	127
7.5	Enkät till ambassader om andra länders exportfrämjandesystem	129
7.6	Yttrande från Nämnden för offentlig upphandling (NOU)	129
8	Statligt exportfrämjande i andra länder	133
8.1	Inledning	133
8.2	Danmark	133
8.3	Finland	134
8.4	Norge	135
8.5	Nederländerna	136

8.6	Tyskland.....	137
8.7	Österrike	138
8.8	Canada.....	138
8.9	Övriga länder	139
8.10	Sammanfattande synpunkter	142
9	Behovet av statligt exportfrämjande och dess omfattning.....	145
9.1	Inledning	145
9.1.1	Statligt åtagande på exportfrämjandeområdet?	147
9.1.2	Exportrådsutredningens överväganden.....	148
9.1.3	Exportrådsutredningens bedömning.....	149
9.2	Det statliga åtagandets omfattning.....	149
9.2.1	Exportrådsutredningens bedömning.....	150
10	Organisation av exportfrämjandet	151
10.1	Inledning	151
10.2	Tidigare analys	152
10.3	Exportrådsutredningens bedömning	152
10.4	Avskiljande av det statliga uppdraget från uppdragsverksamheten.....	153
10.5	Exportrådsutredningens bedömning	154
10.6	Exportfrämjandet hemvist	155
11	Exportrådets associationsrättsliga form	157
11.1	Inledning	157
11.2	Problem till följd av avsaknaden av associationsrättslig form	158
11.3	Exportrådsutredningens bedömning	159
11.4	Möjliga associationsrättsliga former	160

11.4.1	Aktiebolag	161
11.4.2	Ideell förening	161
11.4.3	För- och nackdelar med aktiebolag och ideell förening.....	162
11.4.4	Exportrådsutredningens bedömning	165
12	Konkurrensproblem m.m. till följd av exportrådets dubbla uppgifter	167
12.1	Inledning	167
12.2	Konkurrenssnedvridning gentemot privata aktörer.....	167
12.3	Olika typer av konkurrenssnedvridning som resultat av exportrådets verksamhet.....	169
12.4	Exportrådsutredningens bedömning.....	170
12.5	Brister och problem i relationerna med andra offentliga aktörer	171
12.6	Exportrådsutredningens bedömning.....	172
13	Verksamhetens inriktning	173
13.1	Inledning	173
13.2	Inriktningen i stort	173
13.3	Inriktning av det statliga uppdraget mot bakgrund av samhällsekonomiska överväganden och företagens önskemål i olika delar av landet	173
13.4	Marknads- och landinformation.....	174
13.5	Tjänster för små och medelstora företag.....	174
13.6	Långsiktiga strategiska exportfrämjandesatsningar.....	176
13.7	Sverige-manifestationer, t.ex. utställningar.....	177
13.8	Var skall exportrådet finnas utomlands.....	178
13.9	Efterfrågestyrd respektive uppsökande verksamhet	179
13.10	Exportrådsutredningens bedömning.....	179

14	Exportrådet och utrikesförvaltningen	181
14.1	Inledning	181
14.2	Exportrådets s.k. funktionella direktivrätt	182
14.3	Samordning av verksamhetsplanering.....	183
14.4	Exportrådets och UD:s resurser för samarbete	184
14.5	Arbetsfördelningen mellan exportrådet och utrikesförvaltningen	185
14.6	Utbildning och växeltjänstgöring m.m.....	186
14.7	Teknisk utrustning inom utrikesförvaltningen.....	186
14.8	Exportrådsutredningen bedömning.....	187
15	Tydligare statligt uppdrag m.m.	189
15.1	Inledning	189
15.2	Styrningen av exportrådet och det statliga uppdraget	190
15.3	Regeringsbeslutet med riktlinjer	190
15.4	Myndighetsuppgiftens omfattning	192
15.5	Exportrådsutredningens bedömning	192
16	Samverkan med andra aktörer	195
16.1	Inledning	195
16.2	Samverkan	195
16.3	Exportcentrum	197
16.4	Samordning.....	197
16.5	Exportrådsutredningens bedömning	198
17	Finansiering och exportrådets överskott	201
17.1	Inledning	201
17.2	Exportrådets överskott	201

17.3	Exportrådets medlemmar och medlemsavgifter	202
17.4	Exportrådsutredningens bedömning	203
18	Importfrämjandet	205
18.1	Inledning	205
18.2	Utredningens överväganden	206
18.3	Exportrådsutredningens bedömning	208
19	Övriga frågor och utredningens iakttagelser	209
19.1	Inledning	209
19.2	Styrelsen	209
19.3	Exportrådet och de regionala tillväxtavtalen	210
19.4	Exportrådets huvudmän som resurs i arbetet	211
19.5	Exportrådets flexibilitet och handlingsberedskap	211
19.6	Exportrådets arbete med andra frågor	212
19.7	Effekter av exportrådets verksamhet	213
19.8	Övriga iakttagelser	213
	Slutsatser och förslag	215
	Bilaga 1 Kommittédirektiv	223
	Bilaga 2 Avtalet om exportrådet och exportrådets stadgar	231
	Bilaga 3 Regeringsbeslut med riktlinjer	239
	Bilaga 4 Lag och förordningar	245

Bilaga 5 Utredningens enkäter	251
Bilaga 6 Exportrådets styrelse och representantskap.....	265
Bilaga 7 Exportrådsutredningens kontakter.....	267
Bilaga 8 De 30 största exportmarknaderna och leverantörländerna	273

Sammanfattning

Inledning

Sveriges exportråd (exportrådet) är sedan 1972 statens centrala organ för exportfrämjande verksamhet och samtidigt en samverkan mellan stat och näringsliv. Verksamheten har genomgått stora förändringar under 90-talet. Globaliseringen i olika avseenden och teknisk utveckling har förändrat förutsättningarna för exportfrämjandet.

Betänkandets innehåll

Kapitel 1 redogör för utredningens uppdrag och arbete. Uppdraget avser i första hand det statliga exportfrämjandet genom exportrådet.

Kapitel 2 redogör för Sveriges utrikeshandel och tillämpliga internationella regler. Utrikeshandelns betydelse för Sveriges ekonomi och välfärd har ökat på senare år. Allmänt exportfrämjande strider inte mot WTO:s subventionsavtal eller EU:s statsstödsregler.

Kapitel 3 behandlar tidigare utredningar, rapporter och propositioner av relevans för utredningen. Den proposition som ligger till grund för nuvarande statliga exportfrämjande vid exportrådet (prop. 1991/92:108) presenteras.

Kapitel 4 beskriver utrikesförvaltningens roll i exportfrämjandet. UD företräder den statliga huvudmannen i frågor om exportrådet och är det departement som har budgetansvar för exportrådet.

Kapitel 5 innehåller en utförlig genomgång av exportrådets organisation och verksamhet. Redovisningen visar att exportrådet utför lagstadgade myndighetsuppgifter samtidigt som man är en kommersiell aktör. En redogörelse görs av det statliga s.k. basuppdraget, dvs. det årliga uppdrag som exportrådet utför på uppdrag av

och med finansiering av staten. F.n. erhåller exportrådet 136 mkr årligen för att utföra detta uppdrag. Exportrådet utför f.n. även andra uppdrag för staten.

Kapitel 6 beskriver ett antal offentliga och privata svenska aktörer av betydelse för export- och importfrämjandet. Även EU:s strukturfonder och EU:s främjande nämns. Redovisningen visar att många aktörer är engagerade på dessa områden.

Kapitel 7 redogörs för det empiriska material som utredningen insamlat genom fyra enkäter. Den mest omfattande av dessa, en företagsenkät, omfattade företag i olika branscher i hela landet med export på mer än en mkr per år. Den gav exportrådet goda vitsord. Skillnaderna var små mellan företag i olika delar av landet. Innehållet i det yttrande som Nämnden för Offentlig Upphandling avgivit om exportrådet presenteras.

Kapitel 8 beskrivs det statliga exportfrämjandet i andra länder. Redogörelsen visar att olika länders system varierar men att det också finns likheter. Nivån på det svenska stödet till exportrådet är lägre än vissa jämförbara länders och bör definitivt inte minska.

Kapitel 9 redovisar motiven för ett statligt åtagande på exportfrämjande området. Exportfrämjande spelar en viktig roll för att ta tillvara potentialen i den svenska ekonomin. Det finns alltså samhällsekonomiska skäl för att exportfrämjande bör vara ett statligt åtagande. Omvärldsförändringarna har inte i grunden förändrat behovet.

Kapitel 10 behandlar frågan om staten bör bedriva exportfrämjandet själv eller i samverkan med näringslivet. Utredningen ser ett stort värde i att näringslivet är aktivt engagerat i det statliga exportfrämjandet. Nuvarande samverkan mellan staten och näringslivet bör behållas. Kombinationen av myndighetsstatus och affärs-mässighet skapar bäst förutsättningar att bedriva ett slagkraftigt exportfrämjande.

Kapitel 11 konstateras att exportrådet saknar associationsrättslig status och att detta är en komplikation. Rollen i förhållande till andra aktörer, såväl offentliga som privata, är oklar. Ökad tydlighet kan uppnås genom att de bägge huvudmännen enas om att ge exportrådet vedertagen associationsrättslig form. För och nackdelar med att ge exportrådet en etablerad status liksom för- och nackdelar med aktiebolag och ideell förening, de former som i första hand är aktuella, redovisas.

Kapitel 12 behandlar de problem som är förknippade med att exportrådet utför myndighets uppgifter som finansieras av staten samtidigt som man är en kommersiell aktör. Fördelen med denna

kombination är att kvaliteten i utförandet av det statliga basuppdraget, huvudsakligen bestående av exportinformation, väsentligen höjs. Utredningen anser därför inte att exportfrämjandet f.n. skulle gagnas av ett avskiljande av informations- och rådgivningsverksamheten från den kommersiella verksamheten. Nackdelen är att konkurrenssnedvridning kan uppstå. Staten bör motverka nackdelarna genom att främja konkurrensen på exportfrämjandeområdet.

Kapitel 13 analyserar inriktningen av det statliga uppdraget och de tjänster som exportrådet tillhandahåller. Verksamhetens inriktning är i huvudsak bra. Utredningens företagsenkät visar att företagen i huvudsak är nöjda med utförandet av exportrådets olika tjänster. Attitydskillnaderna är små mellan olika delar av landet. Mer bör dock göras för små företag, t.ex. i form av lågprisalternativ vid delegationsresor och visst stöd till mässhöjande.

Kapitel 14 behandlar förhållandet mellan exportrådet och utrikesförvaltningen. Exportrådets genom lag tilldelade s.k. funktionella direktivrätt, enligt vilken exportrådet leder och planerar exportfrämjande verksamhet inom utrikesrepresentationen, beskrivs. Det konstateras att direktivrätten bör ligga kvar hos exportrådet, dock under förutsättning att exportrådet avdelar tillräckligt med resurser för att kunna utöva den gentemot samtliga utlandsmyndigheter.

Kapitel 15 behandlar styrningen av det statliga basuppdraget. Regeringsbeslutet med riktlinjer för exportrådet för år 2000 analyseras. Det konstateras att det finns brister vad gäller formuleringen av målen för verksamheten och de prioriteringar som skall göras geografiskt och på sakområden. Det konstateras också att det finns utrymme att förbättra avrapporteringen och precisera basuppdraget vad gäller exportrådets myndighetsuppdrag.

Kapitel 16 behandlar exportrådets samverkan med andra aktörer, samarbetet inom exportcentrum och frågan om samordning av den exportfrämjande verksamheten. Det konstateras att internationaliseringen medfört att antalet exportfrämjande aktörer ökat beroende på att gränserna mellan exportfrämjande och företagsutveckling suddats ut. Erfarenheterna av exportcentra redovisas. Frågan om exportrådets möjligheter att samordna allt statligt exportfrämjande behandlas.

Kapitel 17 diskuterar hur eventuella överskott i exportrådets överskott kan disponeras. Exportrådets medlemsprogram berörs också liksom behovet av tillgång till medel för oförutsedda händelser.

Kapitel 18 behandlar frågan om importfrämjande och vilka möjligheter det finns att samordna den exportfrämjande verksamheten med importfrämjandet. Det finns skäl att stödja även importfrämjande. En diskussion förs om var importfrämjande som staten stöder bäst kan bedrivas. Det konstateras att små fördelar står att vinna på att ge importfrämjande uppdrag till exportrådet. Sådant främjande bör i första hand skötas av etablerade importfrämjande organisationer.

I kapitel 19 behandlas viss övriga frågor och utredningens iakttagelser.

Avsnittet om slutsatser och förslag följer därefter. Slutsatserna har presenterats ovan under respektive kapitel. Nedan listas utredningens förslag.

Utredningens förslag

De båda huvudmännen bör inleda förhandlingar i syfte att omvandla exportrådet till ett aktiebolag. Det är av stor vikt att exportrådets möjligheter att utföra myndighetsuppgifter inte urholkas. Handelssekreterarnas officiella status utomlands får inte riskeras.

Statliga uppdrag utöver basuppdraget på områden där andra än exportrådet har specialkompetens bör normalt upphandlas i konkurrens. Upphandling bör skötas av ett organ med kompetens på området. När så bedöms möjligt bör större uppdrag delas upp i mindre delar eller krav på underkonsulter ställas. Konkurrensen bör också främjas genom att ge konkurrenter tillgång till exportrådets infrastruktur.

Exportrådet bör behålla den funktionella direktivrätten över utrikesrepresentationens exportfrämjande. En förutsättning är att exportrådet avsätter tillräckliga resurser för att utföra den gentemot hela utrikesrepresentationen och att exportrådets och UD:s verksamhetsplanering samordnas bättre.

Nyanställda på exportrådet och tillträdande handelssekreterare bör ges en mer omfattande introduktion än hittills. UD:s kompetens på det exportfrämjande området bör förbättras. Växeltjänstgöring mellan exportrådet och UD bör uppmuntras. Exportfrämjandekompetens på UD bör samordnas bättre. Styrningen av det statliga uppdraget bör förbättras. Regeringsbeslutet med riktlinjer bör ange tydliga och uppföljningsbara mål för verksamheten samt vilka geografiska och

sakområden som skall prioriteras. Kraven på återrapportering bör skärpas genom att omfatta uppgifter om fördelningen av det statliga medlen mellan olika länder och kontor liksom vilka resurser som går åt för uppdraget. Det statliga uppdraget bör särredovisas i exportrådets årsredovisning. Redogörelser för hur exportrådets verksamhet bidrar till tillväxt och konkurrenskraft bör inte enbart läggas på exportrådet utan också på en oberoende part.

Exportrådet bör, inom ramen för det statliga uppdraget, anmodas regelbundet inkomma med långsiktiga bedömningar av strategiska exportmarknader.

Andra aktörer som bedriver exportfrämjande verksamhet finansierad av staten bör samråda med exportrådet om detta. Staten bör i regleringsbrev till andra aktörer tillse att så sker. Utredningen bedömer att exportrådet därutöver inte bör agera som samordnare.

De möjligheter till export som Sida´s och Swedfunds verksamhet skapar bör tas tillvara. Det statliga uppdraget bör preciseras i detta avseende.

En noggrann utvärdering bör göras innan nya medel tilldelas för exportcentrum.

Exportrådets nya Sverige-verksamhet bör utvärderas efter två till tre år. I det sammanhanget kan frågan om formerna för dennas samverkan med bl.a. den nya näringslivsutvecklingsmyndigheten övervägas.

Små och medelstora företag bör i högre utsträckning än idag vara representerade i styrelsen. Vidare bör i styrelsen ingå någon person med kännedom om allmän företagsutveckling. UD bör som huvudman ha en egen ordinarie representant i styrelsen. En över gräns bör fastställas för den period man kan sitta i styrelsen. Av staten utsedda styrelseledamöter bör instrueras bättre.

Staten bör utöka stödet till importfrämjande verksamhet. Denna bör finansieras inom befintliga medel för allmän företagsutveckling. Det mest ändamålsenliga är att importfrämjandet hanteras av organisationer som är etablerade och redan bedriver sådan verksamhet. Exportrådet bör ges ett tydligare uppdrag att hantera inkommande importförfrågningar.

1 Exportrådsutredningens uppdrag och arbete

1.1 Utredningens uppdrag

Vid regeringssammanträdet den 14 oktober 1999 bemyndigade regeringen statsrådet Pagrotsky att tillkalla en utredare med uppdrag att se över den del av det statliga exportfrämjandet som sker genom Sveriges exportråd. Sveriges exportråd skapades den 1 juli 1972 efter riksdagsbeslut genom ett avtal mellan de båda huvudmännen staten och Sveriges Allmänna Exportförening. Sveriges exportråd är statens centrala exportfrämjande organ.

Översynen skulle omfatta rådets utlands- och hemmaorganisation, inklusive den regionala närvaron i Sverige och förhållandet till utrikesförvaltningen och andra aktörer. Analysen skulle visa om det statliga uppdraget överensstämmer med samhällsekonomiska mål och företagens behov i olika delar av landet. Vidare skulle samarbetet mellan exportrådets båda huvudmän, respektive andra aktörer som främjar exporten belysas.

Utredaren skulle också redogöra för eventuella problem som hänger samman med att exportrådet erhåller intäkter dels från staten, dels från näringslivet genom försäljning av tjänster till svenska företag.

Förslag till åtgärder och förbättringar skulle presenteras med utgångspunkt från ett oförändrat statligt basanslag. Utredaren skulle också analysera behovet av en omfördelning inom ramen för de sammanlagda resurser som staten anslår till exportfrämjande verksamhet. Om förslag med kostnadskonsekvenser lämnades, skulle förslag till finansiering anges. De små och medelstora företagens behov, arbetsförhållanden, konkurrensförmåga och exportförutsättningar skulle särskilt uppmärksammas.

Utredningen skulle ta del av tidigare och pågående utredningar om exportfrämjande, göra jämförelser med andra länders system för exportfrämjande och beakta EU:s statsstödsregler.

Utredaren skulle särskilt behandla följande frågor:

- Har det statliga uppdraget till exportrådet en lämplig inriktning mot bakgrund av samhällsekonomiska överväganden och företagens önskemål i olika delar av landet? Bör inriktningen ändras eller kompletteras?
- Bör exportrådet ha en tydligare samordningsroll för de statliga exportsatsningarna som samtliga exportfrämjande aktörer i Sverige bedriver? Vad bör det i så fall innebära?
- Behöver arbetsfördelningen mellan exportrådet, projektexportsekretariatet och UD:s näringslivsfrämjare klargöras bättre?
- Hur fungerar den regionala exportfrämjarorganisationen – Exportcentra? Finns behov av förändringar?
- Hur har exportrådet hittills anpassat sig till de nya arbetsformer och samverkansrelationer som arbetet med regionala tillväxtavtal förutsätter? Tillvaratas exportrådets kunnande på ett bra sätt?
- Finns det skäl att precisera det statliga uppdraget för att därmed tydliggöra statens roll som beställare av exportfrämjande tjänster?
- Har utrikesförvaltningen avsatt tillräckliga resurser för samarbete med exportrådet?
- Har exportrådet inom ramen för det statliga uppdraget avsatt tillräckliga resurser för samarbete med utrikesförvaltningen?
- I vilken utsträckning arbetar exportrådet inom ramen för det statliga uppdraget med långsiktiga nationella strategiska exportfrämjandesatsningar? Finns det ett behov av att utveckla sådant arbete?
- Bör exportrådet i annan omfattning än idag inom ramen för det statliga uppdraget satsa på Sverige-manifestationer, t.ex. utställningar, och vad skulle detta i så fall få för konsekvenser för andra delar av det statliga uppdraget?
- Finns anledning att förändra sammansättningen av rådets styrelse och vilka arbets- och styrformer tillämpas för att leda rådets verksamhet? I vilken omfattning och i vilka former utnyttjar exportrådet de båda huvudmännen som en resurs i det operativa arbetet?
- Hur dras gränsen mellan den statligt finansierade verksamheten och övrig verksamhet?
- Tillhandahåller exportrådet den marknads- och landinformation som företagen efterfrågar?

- Tillhandahåller exportrådet tjänster som är av särskilt intresse för mindre och medelstora företag som behöver råd och hjälp i sin internationalisering? Finns det anledning att utveckla nya tjänster och/eller arbetsmetoder?
- Vilken flexibilitet och handlingsberedskap har exportrådet att möta snabba förändringar på marknaden eller andra omvärlds-förändringar, som kan generera nya exportmöjligheter för svenska företag?
- Bör samarbete och allianser med statliga och privata exportfrämjande aktörer (t.ex. NUTEK, exportfrämjare och projektexportsekretariatet, privata exportkonsulter, handelskammare) stimuleras i större utsträckning, såväl på utlandsmarknaden som i Sverige? På vilka sätt kan detta ske?
- I vilken omfattning arbetar rådet med frågor som inte direkt rör exportfrämjande, men är handelsrelaterade, t.ex. logistikplanering, utbildning? Vilken analys och rekommendation kan göras kring rådets fortsatta engagemang i sådan verksamhet?
- Vilka möjligheter finns att samordna den importfrämjande verksamhet som idag finns i Sverige med den exportfrämjande?
- I vilken omfattning medverkar exportrådet till – eller skulle exportrådet kunna medverka till – att antalet svenska exportföretag ökar och att detta sker i hela landet?

Utredningen har definierat frågeställningar kring exportrådets dubbla uppgifter-myndighetsuppdrag parallellt med aktiviteter på en konkurrensutsatt marknad som en central fråga. Utredningen har vidare ansett att det ingår i uppdraget att lämna synpunkter på det förhållandet att exportrådet inte har någon etablerad associationsrättslig form.

Direktiven bifogas i sin helhet som bilaga 1.

1.2 Utredningens arbete

Utredningen har arbetat utåtriktat och aktivt sökt kontakt med aktörer som kunnat ge information om och synpunkter på de olika frågor som tas upp i direktiven.

I ett inledande skede sändes direktiven ut till ett par hundra adressater- däribland näringslivsorganisationer, andra statliga aktörer inom näringslivsutvecklingsområdet, samtliga utlandsmyndigheter m.fl. med en inbjudan att inkomma med allmänna

synpunkter på frågor som tas upp i direktiven. Som en reaktion på detta utskick erhöles ett femtiotal svar.

Utredningen har vidare haft möten i Sverige med näringslivsorganisationer, centrala och regionala aktörer på främjandeområdet liksom med andra organisationer som kan vara betydelsefulla för exportfrämjandet. Utredningen har också träffat ett antal företag för att direkt av från dessa inhämta synpunkter och erfarenheter av främst det statliga exportfrämjandet genom exportrådet. Dessa träffar har innefattat både kunder och icke kunder hos exportrådet, både små och medelstora och stora företag samt konkurrenter till exportrådet vad gäller konsultverksamheten. Utredningen har också haft kontakt med organisationer som arbetar med importfrämjande. Utredningen har haft möten i Stockholm, Malmö, Göteborg, Örebro, Västerås, Uppsala, Falun och Östersund.

Utredningen har i olika konstellationer företagit studieresor till andra länder, dels för att studera det svenska exportfrämjandet, dels för att få information om respektive lands system för exportfrämjande. Följande platser har besökts: Bangkok, Berlin, Dublin, Helsingfors, Köpenhamn, London, Kairo, Tokyo samt Chicago, Los Angeles, New York och Washington.

Utredningen har genomfört fyra enkäter. En större telefonintervjuenkät har utförts av företaget AB Stelacon på uppdrag av utredningen och exportrådet för att få in synpunkter på exportrådet från ett representativt urval exporterande företag i olika delar av landet och i olika branscher. De tre andra enkäterna har genomförts av utredningen själv och har omfattat 1) frågor till vissa ambassader om dessas samarbete med exportrådet m.m., 2) frågor till handelssekreterarkontoren om dessas arbete med det statliga uppdraget m.m. och 3) frågor till vissa ambassader om respektive värdlands exportfrämjande.

Utredningen har också varit i kontakt med myndigheter och organ som kunnat lämna synpunkter på olika principiella frågeställningar, t.ex. konkurrensfrågor och upphandling. Utredningen har begärt in yttranden rörande konkurrensfrågor från Nämnden för offentlig upphandling (NOU) och Konkurrensrådet. Yttrande inkom från NOU.

Utredningen har tagit del av tidigare utredningar om exportfrämjande m.m. och varit i kontakt med utredningarna om export av statligt förvaltningskunnande, form och design samt Sveriges politik för global utveckling.

Utredningen har haft en enkel hemsida som bl.a. innehållit direktiven.

Utredningen har haft nio möten med sina experter.

Utredningen har under hela uppdragets genomförande haft ett särskilt stort antal kontakter med exportrådet, exportföreningen och utrikesförvaltningen.

Utredningen vill härmed framföra ett stort tack till alla dem som på olika sätt bistått utredningen.

2 Sveriges utrikeshandel och dess roll i ekonomin

2.1 Inledning

I detta kapitel redogörs inledningsvis kortfattat för Sveriges utrikeshandel och dess roll i ekonomin. Därefter beskrivs exportfrämjandet och dess koppling till annat främjande och näringslivsutveckling. Slutligen redovisas kortfattat de internationella och EU-regler som finns rörande subventioner och statligt stöd.

2.2 Exportens roll i ekonomin och Sveriges utrikeshandel

Ett litet land som Sverige är för sitt välstånd och sin välståndsutveckling mycket beroende av ett omfattande ekonomiskt utbyte med omvärlden. En alltför hög grad av självförsörjning innebär slöseri med ekonomiskt knappa resurser eftersom ett land av Sveriges storlek inte har någon rimlig möjlighet att på ett effektivt sätt producera den mångfald av varor och tjänster som efterfrågas. Det höga svenska välståndet bygger till stor del på att Sverige under en lång följd av år kunnat dra fördel av den internationella arbetsfördelningen.

Att exportera över huvud taget eller att exportera mycket är inget självändamål utan ett sätt att få medel så att man kan importera, dvs. tillgodose det behov av varor och tjänster som man själv inte kan tillverka på ett effektivt sätt. Det är därför inte riktigt, som ibland görs, att betrakta export som något viktigare och "finare" än import. Båda fyller en lika viktig roll för att skapa välstånd och sysselsättning.

Sverige har en mycket omfattande handel med omvärlden. Detta kan illustreras på olika sätt. Utrikeshandeln med varor och tjänster uppgick 1999 till hela 1,615 mdkr, därav export 864 mdkr och import 751 mdkr. Av exporten var 701 mdkr varu- och 163 mdkr

tjänsteexport. Av importen var 566 mdkr varu- och 185 mdkr tjänsteexport. Varuhandeln gav således ett betydande överskott-135 mdkr-medan tjänstehandeln gav ett underskott på 22 mdkr. Utrikeshandeln har under senare år ökat både i absoluta och relativa tal.

Utrikeshandeln uttryckt som andel av BNP uppgick 1999 till drygt 80 %, av BNP, därav export 44 % och import 37 %. Utrikeshandelns andel av BNP är för Sveriges del betydligt högre än för de stora industriländerna men lägre än för vissa jämförbara länder, t.ex. Belgien, Nederländerna eller Österrike.

Sveriges varu- och tjänstehandel 1993–1999(mdkr, andel av BNP i %)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Varuexport	388	472	568	569	633	675	701
Varuimport	334	399	461	449	545	545	566
Varuhandel	722	871	1,029	1,018	1,178	1,220	1,267
<i>Andel av BNP</i>	48	55	60	58	65	65	64
Tjänsteexport	100	110	115	115	136	151	163
Tjänsteimport	99	108	119	123	150	169	185
Tjänstehandel	199	218	234	238	286	350	348
<i>Andel av BNP</i>	13	14	14	14	16	19	18
Varu- och tjänstehandel	921	1,089	1,263	1,256	1,464	1,570	1,615
<i>Andel av BNP</i>	61	69	74	72	81	84	82

Källa: Kommerskollegium

Ett annat uttryck för exportens betydelse i ekonomin är att ca hälften av den svenska industriproduktionen säljs till utlandet. Betydelsen av exporten och importen för olika branscher liksom olika företag varierar självfallet kraftigt men har ökat. Sverige är trots sin litenhet en betydande handelsnation, även i ett globalt perspektiv. År 1997 var Sverige världens 17:e största varuexportör och 20:e största varuimportör.

Antalet företag som är engagerade i utrikeshandeln är betydande och ökar. Enligt den senaste statistik som finns tillgänglig- från 1994- fanns då 45.000 export- och 71.000 importföretag. En

mycket stor del av dessa-närmare 36.000 export-och närmare 57.000 importföretag hade dock ett export- respektive importvärde under 1 mkr. Dessa många företag stod för knappt 1 % respektive 2 % av exporten/importen. De 50 största exportörerna respektive importörerna stod å andra sidan för hela 43 % respektive 31 % av exporten respektive importen.

De 50 största koncernerna (företagsgrupper med över en mdkr i varuexportomsättning) stod enligt samma statistik för 65 % av varuexportvärdet medan motsvarande på importsidan där det fanns 45 företag med mer än en mdkr i varuimportomsättning låg på lägre nivå, 41 %. De fem största företagsgrupperna var mycket betydande i exporten och stod 1994 för hela 26 % av varuexportvärdet. Företaget Ericsson är idag Sveriges största exportör och beräknas ensam stå för mellan 10 % och 15 % av varuexporten.

Ovanstående visar att stora företag står för en betydande, dock krympande, del av exporten. Det är samtidigt viktigt att framhålla att många små och medelstora företag är indirekta exportörer genom att de är underleverantörer. Samarbete med utlandet blir viktigare än tidigare för dessa företag, som måste förbättra sin kompetens och konkurrenskraft.

Sveriges export och import 1999 fördelad på regioner (andel i %)

	<i>Export</i>	<i>Import</i>
<i>EU</i>	58	69
<i>Övriga. Europa</i>	16	14
<i>Amerika</i>	13	7
<i>Asien</i>	10	9
<i>Afrika, Oceanien m.fl.</i>	3	1
	<i>100</i>	<i>100</i>

Källa: Kommerskollegium

De största exportmarknaderna finns i Sveriges närhet, i Norden och övriga Västeuropa. Europa totalt svarar för ca 75 % av exportvärdet. EU ensamt står för knappt 60 % och övriga Europa för ca 15 %. Viktigaste marknader utanför Europa är länder i Amerika, främst USA, med närmare 13 % av exportvärdet och Asien, där Japan är största marknad, med knappt 9 %. Av Sveriges tolv största marknader finns tio i Europa medan de andra två är USA och

Japan. De fem största exportmarknaderna är i ordning Tyskland, Storbritannien, USA, Norge och Nederländerna.

På *importsidan* är Europas andel f.n. ca 83 % varav EU står för knappt 70 %. Viktigaste leverantörsregioner utanför Europa är Asien, där Kina och Japan är viktigast, med knappt 9 % och Amerika, där USA är klart störst, med ca 7,5 %. Av Sveriges tolv största leverantörsländer finns återigen tio i Europa, vartill kommer USA och Japan. De fem största länderna är i ordning Tyskland, Storbritannien, Nederländerna, Norge och Danmark.

De 20 största exportmarknaderna och leverantörsländerna återfinns i bilaga 8.

I exporten är verkstadsvaror den mest betydande gruppen och står för 55 % av det totala värdet. Största undergrupper är elektrovaror och datorer med 21 %, följt av maskiner med 15 % och vägfordon med 12 %. Näst viktigaste grupp är skogsvaror med knappt 14 % där papper svarar för mer än hälften. Därefter följer kemi- varor med knappt 11 % där läkemedel står för nästan hälften.

På *importsidan* är bilden delvis annorlunda. Störst är även här verkstadsvaror med 50 %. De viktigaste grupperna är desamma som för exporten, elektrovaror och datorer- 20 %, maskiner 12 % och vägfordon- 10 %. Därefter följer övriga varor med 21 % där bl.a. livsmedel och tekovaror och skor ingår med 7 % respektive 6 %. Därefter följer kemivaror med 12 %. I övrigt kan noteras att siffran för energivaror är högre på *importsidan* men ändå ganska blygsam, bara knappt 6 % för närvarande.

Enligt utredningen Staten och exportfinansieringen-SOU 1998:3-är en betydande del av exporten, 52 %, intern försäljning i olika företagsgrupper. Man kan dela upp exporten också enligt andra kriterier. Ett sådant kriterium är hur exporten finansieras, ett annat vem som är köpare (offentliga eller privata rättssubjekt), ett tredje karaktären på exporten ur någon synpunkt (t.ex. enkel leverans eller projektförsäljning) och ett fjärde typ av marknad (i-, u- eller östland eller när-/fjärrmarknad). I detta sammanhang kan man också nämna motköps-eller kompensationsaffärer, t.ex. i samband med större inköp av försvarsmateriel. Sådana inköp kan i vissa lägen bidra till ökad export. Den roll som staten kan spela för att främja export varierar beroende på vilken typ av export det är fråga om.

Avslutningsvis kan det finnas skäl att kort säga något om begreppen export och import. I dagligt tal avser dessa utförsel till respektive införsel från alla länder. Eftersom Sverige numera utgör en del av EU:s inre marknad för bl.a. varor och tjänster, är sådan

ut- och införsel inom EU i tullteknisk mening inte längre att betrakta som export eller import. Utredningen har ändå valt att i detta betänkande använda dessa begrepp både för EU-länder och andra länder.

2.3 Exportfrämjande, annat främjande och näringslivsutveckling

Exportfrämjande innefattar åtgärder som privata och offentliga aktörer genomför eller finansierar i syfte att nå ut på exportmarknaden eller i syfte att öka exporten.

Med *statligt exportfrämjande* avses i detta betänkande insatser som statliga organ genomför eller hel- och delfinansierar för att öka svenska företags förmåga att sälja utomlands men också för att öka deras utlandsförsäljning. Ofta används idag begreppet internationalisering vilket är ett vidare begrepp än export. Det omfattar t.ex. även etablering utomlands. Utredningen har haft som huvuduppgift att granska det statliga exportfrämjande stöd som ges via exportrådet. Statligt finansiellt stöd i form av statsstödda exportkrediter, exportkreditgarantier eller riskkapital behandlas inte närmare i detta betänkande.

Det statliga exportfrämjandet omfattar aktiviteter av skilda slag. Det kan t.ex. avse: 1) att skapa intresse för export, 2) att allmänt höja företagens kompetens genom utbildning (t.ex. i kulturskillnader m.m.), 3) att tillhandahålla information (t.ex. om tullar, skatteregler, upphandling, etablering m.m.). Det kan också handla om mer 4) handfast stöd i samband med aktiviteter utomlands (t.ex. deltagande i mässor, delegationsresor, sökande efter agent m.m.) samt 5) mer omfattande insatser (t.ex. marknadsanalyser eller- undersökningar). Detta främjande kan vara generellt och avse alla typer av företag eller särskilt inriktat på företag av en viss storlek, vissa sektorer eller vissa delar av landet. I Sveriges fall utgår stödet som en kombination av generella och riktade åtgärder. Huvuddelen av exportansträngningar utförs av företagen med egna resurser och utan medverkan av offentliga aktörer. Det av staten finansierade stödet till exporten är således ett komplement till den verksamhet som företagen själva bedriver.

Det statliga exportfrämjandet kan ses som en del av det totala statligt finansierade *Sverige-främjandet* som också innefattar allmän Sverige-information, investeringsfrämjande, turism, kultur m.m. Det allmänna Sverige-främjandet kan ha en positiv effekt på

exportfrämjandet om det lyckas skapa en positiv Sverige-bild eller om fördelaktiga associationer till det som är svenskt spiller över på exporten.

Exportfrämjandet kan också ses som en del av ett *handelsfrämjande* som också innefattar främjande av import. Utredningen behandlar också kortfattat importfrämjande. Statligt importfrämjande omfattar insatser som statliga organ genomför eller hel- eller delfinansierar för att främja import till Sverige.

Det kan i sammanhanget finnas skäl att framhålla att det utan jämförelse viktigaste sättet för staten att främja såväl export som import är genom arbetet att utveckla EU:s inre marknad och det allmänna handelspolitiska arbetet. Skapandet av enklare och mindre restriktiva regler och procedurer genom inre marknadsarbetet är mycket betydelsefullt för att främja handeln inom EU-området som ju är den viktigaste regionen i utrikeshandeln. Även det handelspolitiska arbetet är av stor vikt. Detta går ut på att genom tydliga regler och villkor underlätta utrikeshandeln i båda riktningar. Efter Sveriges EU-inträde ligger ansvaret för att föra handelspolitiska förhandlingar med länder utanför EU på den europeiska kommissionen.

Stöd till exportfrämjande kan också sägas vara en del av den allmänna *näringslivsutvecklingen*. Fler och växande företag är ett viktigt mål för regeringens politik för att skapa bättre förutsättningar för ökad tillväxt och sysselsättning. Regeringen arbetar inom en rad områden för att främja näringslivsutvecklingen, bl.a. med konkurrensfrågor, regelförenkling, kapitalförsörjning, förbättrad information och service från myndigheter samt kompetensutvecklingsfrågor. Arbeta för att stimulera företagande och förnyelse bygger i hög grad på att säkerställa goda basvillkor. Regelförenkling är en viktig del av detta arbete liksom åtgärder för att få tillstånd effektivare konkurrens. Företagsfrämjande åtgärder bedrivs också genom rådgivning, olika projekt och bidrag. Inom denna verksamhet tillhandahåller staten mötesplatser och arbetar med att initiera och samordna olika nätverk. Mycket av denna näringslivsutveckling sker på regional och lokal nivå.

2.4 Det internationella regelverket och EU:s regler

2.4.1 Inledning

Det finns på internationell nivå vissa regler avseende utrikeshandel som antingen har till syfte att underlätta det ekonomiska utbytet eller att fastställa vilka regler som skall gälla i olika avseenden. Dessa kan t.ex. avse tullar, kvantitativa restriktioner, dumpning, standards och normer, säkerhetsbestämmelser och subventioner. På global nivå finns olika WTO-avtal (WTO=World Trade Organization) men det finns också bilaterala och regionala avtal om t.ex. frihandel som innehåller liknande bestämmelser. Vad gäller EU, som för övrigt är part i WTO-avtalen och en mängd olika bilaterala och andra handelsavtal, finns bl.a. bestämmelser om statsstöd. Det finns också en mängd olika EU-bestämmelser som tillsammans utgör regelverket för EU:s inre marknad. Nedan berörs kortfattat de WTO-, OECD- (Organization for Economic Cooperation and Development) och EU-regler som närmast kan anses vara tillämpliga på statligt stöd till exportfrämjande.

2.4.2 WTO och OECD-regler

Internationellt regleras villkoren för användningen av offentligt stöd (subventioner) i tre avtal WTO:s subventionsavtal, WTO:s flygindustriavtal samt OECD:s consensus-överenskommelse som avser statsstödd exportfinansiering. Vad gäller stöd till allmänt exportfrämjande är det ovannämnda subventionsavtal som i första hand skulle kunna anses tillämpligt. Avtalet fastställer vad som i avtalets mening utgör en subvention. Ett kriterium är att stödet är selektivt. Det anges också vad som utgör s.k. förbjudna stöd. Dessa är antingen stöd som bestäms av exportresultat eller stöd till förmån för användning av inhemska framför importerade varor. Exempel på sådant stöd ges i texten. Allmänt stöd till exportfrämjande av det slag som exportrådet erbjuder är inte förbjudet enligt avtalet, enligt den tolkning som Sverige och många andra länder gjort. Inget fall där detta har ifrågasatts har veterligen varit uppe till allmän diskussion eller varit föremål för tvist i WTO.

2.4.3 EU:s statsstödsregler

Sverige omfattas genom medlemskapet i EU av de gemenskapsbestämmelser som reglerar möjligheterna att lämna offentligt stöd till näringslivet. De s.k. statsstödsreglerna i fördragets artiklar 87 och 88 begränsar möjligheterna för såväl staten som kommuner att lämna stöd inom vissa givna ramar. Kommissionen måste godkänna stödåtgärder innan de införs. Det enda undantaget från denna regel gäller s.k. försumbart stöd. Detta definieras som stöd på högst 100.000 EUR (=ca 850.000 kr) per företag och treårsperiod.

Kommissionen kan godkänna stöd för vissa ändamål som anses ligga inom gemenskapens intresse. Det gäller huvudsakligen vissa utpekade stöd till små och medelstora företag, stöd till forskning och utveckling, stöd för miljöförbättrande åtgärder, stöd för utbildning och sysselsättning samt stöd för utveckling av företag i regionala stödområden. I vissa fall kan kommissionen även godkänna stöd för undsättning och omstrukturering av företag i kris.

En princip är att stöd endast får lämnas till investerings-, inte driftskostnader. Dock finns undantag som möjliggör driftsstöd i vissa fall, t.ex. transportstöd inom delar av EU och skattelättnader vid miljöåtgärder.

Svenska statliga aktörers stödgivning har anpassats till EU:s krav. För kommunerna har EU:s krav inte inneburit någon förändring, eftersom kommunallagen inte tillåter stöd till enskilda annat än i undantagsfall. I den mån kommunalt stöd som faller under EU-fördragets statsstödsregler ändå skulle lämnas föreligger en lagstadgad skyldighet att förhandsanmäla detta till regeringen, som sedan ansvarar för att anmälan sker till kommissionen i formell ordning.

EU:s regler innehåller inte något förbud mot exportfrämjande åtgärder av allmän karaktär. Stöd till enskilda företag som faller under artikel 87.1 i EG-fördraget måste emellertid utformas så att det står i överensstämmelse med statsstödsreglerna, oavsett om syftet är allmänt exportfrämjande eller andra ändamål som en medlemsstat prioriterar. När det gäller exportfrämjande kan t.ex. bestämmelserna om s.k. mjukt stöd (subventionerad konsulthjälp) för små och medelstora företag utnyttjas eller också de ovannämnda reglerna om försumbart stöd.

När det gäller utnyttjandet i medlemsstaterna av reglerna om försumbart stöd bör noteras att EU-kommissionen kommit att

lägga större vikt vid en fungerande nationell kontroll av bestämmelsernas tillämpning.

3 Tidigare utredningar, rapporter och propositioner

3.1 Utredningar och rapporter

Flera utredningar/rapporter som berör exportfrämjandet och exportrådet har genomförts sedan den förra större utredningen (Statens roll vid främjande av export, SOU 1991:3) genomfördes. Vidare har andra utredningar gjorts som visserligen inte behandlar exportfrämjande men som tagit upp andra frågor, t.ex. konkurrensfrågor, som är relevanta för exportrådsutredningen.

RRV gjorde 1996 en effektivitetsrevision som resulterade i rapporten "Statliga insatser för att främja export från små och medelstora företag". Syftet var att undersöka om det statliga och statligt stödda exportfrämjandet var effektivt utformat. Revisionen gjordes några år efter det att beslut fattats om hur exportfrämjandet borde utformas (prop. 1991/92:108, 1991/92:NU 23), inbegripet att exportrådets anslag skulle halveras. I rapporten konstaterades bl.a. att den renodling av uppgifter och roller som eftersträvats inte kommit till stånd och att fler aktörer i stället tillkommit. Detta hade skett genom beslut både på central och regional nivå. Exportfrämjande uppgifter hade lagts också på andra aktörer än exportrådet och ALMI. Aktörerna agerade oberoende av varandra och det förekom dubbelarbete och överlappningar. Det saknades en sammanhållande kraft. Samtidigt utfördes vissa tjänster knappast alls. RRV ansåg att många aktörer var små och hade begränsade resurser vilket gjorde exportfrämjandet sårbart. Tilldelningen av medel styrdes också av andra motiv än exportpotentialen, t.ex. regionala hänsyn. Tillkomsten av EU:s strukturmedel hade förstärkt den regionala profilen på exportfrämjandet och förstärkte tendensen till uppsplittring. RRV konstaterade vidare att de totala resurserna för exportfrämjande ökat under perioden trots att exportrådets ordinarie anslag halverats. Ökningen hade enligt RRV bidragit till att insatserna till stor del kommit att koncentreras på att utveckla företagen till

exportörer medan åtgärder för att främja Sverige-bilden utomlands minskat.

RRV ansåg inte att mängden aktörer lett till ett utbud som bättre tillgodosåg företagens behov. Detta berodde på att det till stor del var samma tjänster som erbjöds. Däremot var debiterings- och subventionsvillkoren olika vilket innebar att aktörerna delvis konkurrerade om kunder. RRV ansåg att man borde överväga att stärka exportrådets roll som det centrala och sammanhållande organet

Ett par år senare fick *konsulten Henry Tham* i uppdrag av exportrådet att kartlägga vilka aktörer som erbjöd statligt finansierade tjänster inom exportfrämjandet. Tham presenterade i december 1998 sin rapport "Statliga och statligt finansierade aktörer inom exportfrämjandet". Tham identifierade på central nivå åtta statliga och statligt hel- och delfinansierade aktörer med exportfrämjande verksamhet. Därutöver fanns privata konsultbolag som genomförde uppdrag som finansierades med statliga och/eller EU-medel. På regional nivå fanns tio aktörer. På utlandsmarknaderna fanns sju typer av aktörer. Alla förekom dock inte på samma marknader. UD, EG:s strukturfonder, handelskammare, vissa exportcentra och Euro Info Centre (EIC)-kontor hade ökat sina aktiviteter liksom kommuner och landsting. Genomgången visade att många aktörer hade likartade roller och uppgifter. Mycket av det dubbelarbete på regional nivå som RRV pekade på i ovannämnda rapport fanns kvar. Flera aktörer hade huvuduppgifter inom t.ex. allmän företagsutveckling och exportrådgivning. Viss renodling hade dock skett mellan exportrådet och ett antal ALMI-bolag vilket minskat överlappningarna i berörda regioner. EIC och exportcentrum var samarbetsformer som i vissa län börjat leva sina egna liv och utvecklats till självständiga aktörer. Detta hade medfört dubblering av insatser mellan EIC, ALMI och exportrådet och/eller mellan exportcentrum, exportrådet, ALMI och handelskammaren. Vissa EIC-kontor arbetade med rådgivning inom exportutveckling, bl.a. för att kunna finansiera sin verksamhet. Exportcentrum hade fått en mer begränsad roll än som ursprungligen var tänkt eftersom de deltagande aktörerna önskade behålla sin självständiga profil. Samarbetet i exportcentrum fungerade dock bättre än tidigare. På utlandsmarknaderna hade antalet offentliga aktörer minskat. Tham berörde också kortfattat processen kring de regionala tillväxtavtalen.

Tham redovisade vilka resurser som totalt avsatts för exportfrämjande och kom fram till en summa för 1998 på mellan 445 mkr

och 567 mkr. Exportrådet kanaliserade mindre än 1/3 av de statliga medlen för exportfrämjande. Länsstyrelser och EG:s struktur-fonder anslog var för sig medel i samma storleksklass. Tham nämnde vidare att exportrådet generellt sett hade en högre timdebitering än andra aktörer, t.ex. ALMI. Tham kommenterade vidare exportrådets roll som sammanhållande aktör. Regeringens strävan att åstadkomma detta var varken känd eller accepterad av de övriga aktörerna. Tham ansåg inte att man kunde tala om ett statligt sammanhållet exportfrämjande system. Den ökade regionaliseringen ledde enligt Tham till ett behov av en sammanhållande funktion, en "spindel-i-nätet" funktion, snarare än en bestämmande sådan. Tham konstaterade att, om detta skulle genomföras, exportrådet måste ges ett uttalat stöd från staten och en anpassning göras av främst Sverige-organisationen. Tham ansåg att man borde se över aktörernas roller, uppgifter och prissättning. Man borde vidare överväga vem som skulle hantera de EU-finansierade uppgifter som NUTEK arbetade med liksom EIC:s organisatoriska hemvist. Dessutom borde man komma överens om likartade riktlinjer för prissättning.

Industrieförbundet genomförde 1998–1999 en undersökning bland sina små och medelstora medlemsföretag. Syfte var att söka identifiera de problem och behov av stöd som de små och medelstora företagen upplevde. Vidare undersökte man vad dessa företag ansåg om exportfrämjandet och hur de exportfrämjande aktörernas insatser kunde bli mer effektiva. Resultatet presenterades i en rapport "De små och medelstora företagens förutsättningar för export och deras erfarenheter av exportfrämjandet" som kom 1999. Undersökningen redovisade viss kritik mot exportfrämjandet. Det rörde sig i första hand om kvalitetsbrister i de tjänster som erbjöds. Tre av fyra företag i undersökningen uppgav att de exporterade, i genomsnitt till fem marknader. Det helt dominerande problemet för dessa företag var att finna återförsäljare och att nå de potentiella kunderna. Finansiering av exportsatsningar var ett annat problem liksom att hitta kompetenta exportsäljare och marknadsförare samt kompetens att planlägga strategier. Effektivare information om vilka aktörer som fanns, stöd för mässhdeltagande samt en effektivare "dörröppningsfunktion", bl.a. med hjälp av ambassadpersonal, var önskemål som framfördes av många. Flera efterlyste en kraftsamling kring exportfrämjandet från statens sida för att utnyttja statens anslag på ett optimalt sätt. I den betygssättning som företagen gjorde fick handelskammaren bäst betyg och exportrådet och ALMI sämst. I rapporten föreslogs

att det borde skapas en bättre överblick över vilka exportfrämjande tjänster som erbjöds av organisationer och företag och att detta kunde göras via en marknadsplats på Internet.

Forum för småföretagsforskning har på uppdrag av NUTEK deltagit i ett EU-projekt rörande stöd till små och medelstora företag. Syftet har varit att analysera kvalitetsaspekter av befintlig företagsservice med fokus på servicens kvalitet och synlighet. Parallella studier har genomförts i Grekland, Irland, Italien, Tyskland och Sverige. Arbetet i Sverige resulterade i en engelskspråkig rapport som publicerades i maj i år-”Support services to SME’s analysis of market support services in the context of the working group on the visibility and quality of support services” (NUTEK R 2000:13). En central del i studien var en enkätundersökning som gjordes bland över 1.400 småföretag i tre regioner, Stockholms stad, Örebro och Västernorrlands län. Företagen indelades enligt antalet anställda (1–19 respektive 20–49) samt i tjänste- och tillverkande företag. Företagen tillfrågades bl.a. om de under de senaste tre åren haft kontakt med ett antal uppräknade organisationer, myndigheter och företag som tillhandahåller stöd. De som ingick i undersökningen var bl.a. exportrådet, ALMI, länsstyrelsen NUTEK, EIC, handelskammaren, kommunens näringslivskontor, lokal företagarförening och branschorganisation. Man frågade både om hur ofta man haft kontakt samt om den nytta man haft av kontakten. 20–30 % av företagen hade haft kontakt med länsstyrelsen, ALMI och kommunens näringslivskontor medan 10–15 % haft kontakt med NUTEK, handelskammaren och exportrådet. Andelen företag med regelbunden kontakt låg generellt på ca 5 %. Med branschorganisationer och lokala företagarföreningar låg den regelbundna kontakten på 10–20 %. Större företag hade generellt sett fler kontakter än mindre. Tillverkande företag hade oftare kontakt med traditionella aktörer, t.ex. exportrådet och Almi, än tjänsteföretag. Generellt var man mer nöjd med en service ju mer man använt den. De flesta företag använde sig av rekommendationer för att hitta rätt ”leverantör” av företagsservice. Mellan 55–65 % använde sig av annonser av olika slag eller aktiv sökning via bl.a. Internet. Värt att notera är att endast 10 % angav att de hade haft svårt att hitta rätt ”leverantör”. I rapporten presenteras vissa slutsatser och anges några punkter som bör följas upp. Det anges bl.a. att det är viktigt att klargöra de offentliga aktörernas roll och slå fast övergripande mål och strategier liksom anslå tillräckliga resurser för uppföljning och utvärdering. Vidare anges att konkurrensfrågor kommer mer i

fokus för de offentliga aktörerna. Detta avser både själva utövandet av tjänsten men även konkurrensstörande effekter av givna bidrag eller rådgivning. Det är viktigt att hålla gränsen mot det privata klar. Vidare pekas på att Internetbaserad information har stor potential för affärsinformation och operativt stöd.

Utredningen Omprovning av statliga åtaganden (1995:93) hade bl.a. i uppgift att finna en lämplig form för finansiering av verksamheter som var beroende av fortlöpande stöd från statens sida men som inte borde bedrivas i myndighetsform. Vidare hade den till uppgift att göra en översyn av stiftelser som fortlöpande var beroende av statliga medel. Det ingick också i uppgiften att pröva om förslagen om framtida finansiering kunde tillämpas också i andra privaträttsliga organisationer som fortlöpande var beroende av statligt stöd. Utredningen behandlade bl.a. exportrådet och föreslog att rådet borde göras om till en ideell förening och slås ihop med STATT och på sikt också ISA.

Statskontoret presenterade i början av året en rapport "Staten som kommersiell aktör-Omfattning och konkurrenseffekter, Statskontoret 2000:16". Med utgångspunkt i en kartläggning av vissa myndigheter, affärsverk och hel- eller delägda bolag skulle en analys göras av vilka behov statliga aktörer hade att bedriva kommersiell verksamhet. Om ett sådant behov fanns, skulle förslag lämnas hur konkurrensnedvidande effekter kunde undvikas. Statskontoret har i sin rapport identifierat sex egenskaper eller kriterier i statlig konkurrensutsatt verksamhet som påverkar konkurrensen på marknaden: 1) har anslag eller bedrivs med ensamrätt, 2) omsätter över 30 mkr/år, 3) konkurrerar med småföretag, 4) bedrivs tillsammans med eller i anslutning till myndighetsutövning, 5) har tillgång till strategisk infrastruktur, 6) bedrivs inom en myndighet som har stor inköpsroll på samma marknad. I rapporten sägs att statens roll kan formuleras enligt följande:

staten skall rätta till marknadsimperfectioner och skapa förutsättningar för samhällsekonomisk effektivitet i ekonomin
staten skall se till att tillhandahålla sådan service och sådana nyttigheter som inte tillhandahålls på privata marknader
staten skall bedriva verksamheten i egen regi där privata aktörer saknas och det saknas förutsättningar att skapa en konkurrensmarknad

staten har en fördelnings- och stabiliseringspolitisk roll som motiverar statliga ingrepp, t.ex. att påverka fördelningen eller stabilisera tillfälliga konjunktursvängningar.

Statskontoret föreslår tre åtgärder för alla de som bedriver konkurrensutsatt verksamhet i anslutning till annan verksamhet:

definiera begreppet uppdragsverksamhet
kräv särredovisning av avgiftsintäkter i konkurrens
inrätta en tillsynsfunktion

I några organisationer som studerats föreslår statskontoret att konkurrensutsatt verksamhet bolagiseras.

RRV har i en rapport från i år om "Utrikeshandeln strategi för effektivitetsrevision, RRV 2000:7" lämnat vissa kommentarer om exportfrämjandet. RRV pekar på att det finns många aktörer som sysslar med likartade saker vilket leder till risk för dubbelarbete. "Det är anmärkningsvärt att denna situation inte föranlett några åtgärder-Exportcentrum undantaget." RRV anser vidare att överblicken över stöd och aktiviteter inom exportfrämjandet är otillräcklig och att höger hand inte vet vad vänster hand gör. Exportcentrum har dock marginellt förbättrat samordningen. RRV anser vidare att små och medelstora företags efterfrågan inte motsvaras i utbudet av stöd. Utbudet anges i stor utsträckning vara utbudsstyrt och bortse från i synnerhet småföretagens behov. Vidare sägs att aktörernas breda verksamhetsområden medför otydliga roller och risk för tunt spridd kompetens. Slutligen nämns att effekten av exportfrämjande åtgärder inte mäts på ett tillfredsställande sätt. Detta sägs samtidigt som det nämns att det är förknippat med svårigheter att med exakthet mäta effekter av exportfrämjande åtgärder.

3.2 Propositioner

Regeringens syn på exportrådet och statens roll i exportrådet behandlades i *propositionen 1991/92:108 "Statens roll i den exportfrämjande verksamheten vid Sveriges exportråd"*. Propositionen godkändes av riksdagen den 24 april 1992. Nedan återges kortfattat de viktigaste punkterna däri.

I propositionen nämns att det statliga stödet till exportrådet grundar sig på bedömningen att det finns samhällsekonomiska motiv att stödja främjandet av svensk export. Exportfrämjande-

politikens mål bör, heter det, vara att främja svenskt näringslivs export och internationalisering på ett sätt som positivt påverkar Sveriges långsiktiga välfärdsutveckling. Staten bör lägga ett tydligt uppdrag på exportrådet för att få vissa tjänster utförda som ter sig samhällsekonomiskt angelägna. Vidare sägs att det finns anledning att vidta särskilda åtgärder för att främja de små och medelstora företagens export och internationalisering. Stödet bör i första hand inriktas på upplysnings- och rådgivningsverksamhet och skapande av sådana nätverksrelationer som kan vara av betydelse för svensk export. Övriga verksamheter bör i princip bedrivas på kommersiella villkor. Särskilda skäl kan dock tala för statligt stöd för vissa aktiviteter. Det sägs mer preciserat att statens stöd utifrån en samhällsekonomisk bedömning bör inriktas på följande aktiviteter:

1. upplysnings- och rådgivningsverksamhet
2. vissa projekt/aktioner, i samverkan med företag, vilka syftar till
 - a. utveckling av exportoerfarna, framför allt små och medelstora företags export
 - b. export till svårbearbetade eller avlägsna men lovande marknader
 - c. större manifestationer med inriktning på svenskt näringsliv eller svensk industri, efter samråd med UD

Vad gäller uppdragsverksamheten (som idag benämns konsultverksamheten) sägs att regeringen inte ser något principiellt intresse av att staten via exportrådet bedriver sådan uppdrags- och konsultverksamhet på exportfrämjandeområdet som likaväl skulle kunna omhändertas av privata företag och sammanslutningar. Verksamhet på områden där det finns privata alternativ bör begränsas till områden där exportrådet har särskild kompetens och där aktiviteterna utgör naturliga komplement till den statsstödda verksamheten. Det är väsentligt, framhålls det, att uppdragsverksamheten bedrivs på affärsmässiga villkor. Införsäljning av uppdrag bör inte finansieras med statliga medel även om ”uppsökande exportservice” delvis kan skapa förutsättningar för ökad uppdragsvolym.

I propositionen redovisas vidare vissa riktlinjer avseende den exportfrämjande verksamhetens organisation och inriktning. Det sägs bl.a. att verksamheten skall bedrivas i en organisation med inriktning på tre slags verksamhet, som benämns huvudkategorier: exportservice som i huvudsak skall vara avgiftsfri, aktioner där företagen betalar en viss avgift för att delta samt exportuppdrag

som skall bedrivas på marknadens villkor. Numera gör exportrådet i stället en uppdelning i exportinformation, exportutveckling och exportkonsulting.

Vidare behandlas samarbetet mellan exportrådet och andra organ med exportfrämjande inslag i sin verksamhet. Kontakterna med dessa organ måste, sägs det, förstärkas. Dessa organ bör i ökad utsträckning fungera som exportrådets regionala nätverk. I propositionen föreslås också att exportrådet liksom tidigare skall ha två huvudmän, nämligen staten och näringslivet företrätt genom Sveriges allmänna exportförening.

I Prop. 1999/2000:71 "Vissa organisationsfrågor inom näringspolitiken" föreslog regeringen nya myndigheter för statens arbete med företagsutveckling, innovationsstöd och underlag för tillväxtanalyser. Den 1 januari 2001 börjar tre nya myndigheter sin verksamhet:

- en myndighet för företagsutveckling,
- ett institut för omvärldsanalys, utvärderingar och statistik
- ett verk för innovationssystem.

I "Statlig organisation för näringslivsutveckling" presenterade organisationskommittén för den nya myndigheten för företagsutveckling, den s.k. ARNE-kommittén, sitt slutbetänkande. Preciserade ansvarsområden för myndigheten föreslogs. Den nya myndigheten baseras inledningsvis på en sammanslagning av ALMI Företagspartner AB och en del av Närings- och teknikutvecklingsverket (NUTEK). Myndigheten skall enligt förslaget svara för företagsfinansiering, information och rådgivning, nätverk och mötesplatser samt regional näringslivsutveckling och ansvara för en informationsportal, dit företagen kan vända sig när det gäller alla typer av myndighets-information, företagsstöd m.m. En viktig utgångspunkt för kommitténs förslag har varit att hitta former för ytterligare samordning av statliga insatser för företagsutveckling. Kommittén föreslog bl.a. att ansvaret för hanteringen av olika anslag för företagsutveckling samlas och att myndigheten får ansvaret för hela eller delar av exportrådets anslag.

Institutet för omvärldsanalys, utvärderingar och statistik föreslås ta ett samlat grepp om de tillväxtpolitiska frågorna. Institutet skall bedriva omvärldsanalys genom att samla in, sammanställa och sprida kunskap som genereras av aktörer såväl inom som utanför landets gränser. Institutet skall stimulera forskning och statistikproduktion. Utredaren föreslår vidare att institutet får i uppdrag

att initiera, beställa och driva utvärderingar av regional-, innovations- och näringspolitiken.

Verket för innovationssystem. Verkets uppgift blir att främja forskning och utveckling för näringslivets och den offentliga sektorns behov. Särskild uppmärksamhet skall riktas mot de små och medelstora företagens behov.

Utredningen har också tagit del av vissa andra utredningar, rapporter och propositioner som alla inte redovisas här. Bland dessa kan t.ex. "Konkurrensen i Sverige under 90-talet, Konkurrensverkets rapportserie 2000:1" och "Statens åtgärder för fler och växande företag, Näringsdepartementet 1999-12-06" nämnas.

4 Utrikesförvaltningens roll i exportfrämjandet

4.1 Inledning

Utrikesförvaltningen består dels av Utrikesdepartementet (UD) i Stockholm, dels av utrikesrepresentationen. Den sistnämnda består av 104 utlandsmyndigheter (ambassader, representationer, delegationer och konsulat) samt ca 430 honorärkonsulat över hela världen. Inom utrikesförvaltningen arbetar ungefär 2.500 personer, varav ca 900 vid UD medan 600 är utsända vid utlandsmyndigheterna. Resten är lokalanställda vid utlandsmyndigheterna.

Att främja svenskt näringsliv och svenska ekonomiska intressen är sedan lång tid en viktig uppgift för utrikesförvaltningen. Under de senaste åren har ökad tonvikt lagts på Sverige-främjandet och mer resurser än tidigare har satsats på främjande i olika former. Detta härrör från statsmaktens beslut att högt prioritera frågor av betydelse för tillväxten i den svenska ekonomin och bekämpandet av arbetslösheten. Verksamhet med betydelse för exportfrämjandet bedrivs såväl av UD som av utlandsmyndigheterna. Förutom att ha det statliga huvudmannskapet för exportrådet är UD även huvudman för Exportkreditnämnden (EKN), Invest in Sweden Agency (ISA), Svensk Exportkredit (SEK), Kommerskollegium (KK) och Svenska Institutet (SI). UD är dessutom huvudman för Sida, vars biståndsverksamhet bl.a. på det näringspolitiska området kan ha betydelse för det kommersiella samarbetet och skapa möjligheter till exportaffärer.

Grunden för den exportfrämjande verksamheten återfinns i Instruktionen för utrikesrepresentationen (IFUR). Enligt 6§ i förordningen 1992:247 åläggs utrikesrepresentationen att bedriva handelsfrämjande verksamhet:

”Beskickningar och konsulat skall bidra till att uppfylla de av riksdagen fastställda målen att öka tillväxten och sysselsättningen i Sverige genom att främja Sveriges näringsliv och utrikeshandel, skapa

intresse för svenska varor och tjänster samt projektexport och i övrigt stödja svenska företag och det svenska näringslivets företrädare.”

Svenska beskickningar och konsulat åläggs vidare att i exportfrämjandefrågor samarbeta med antingen handelssekreterare (om sådan finns på verksamhetsorten) eller med annan organisation som stöds av exportrådet (där sådan givits huvudansvar för det exportfrämjande arbetet). På de orter som saknar handelssekreterare eller organisation stödd av exportrådet har utrikesförvaltningens beskickningar och konsulat huvudansvar för den exportfrämjande verksamheten. Dessa skall enligt instruktionen samverka med UD och exportrådet vid utformningen av den exportfrämjande verksamheten.

4.2 UD:s organisation

Handelsministern är ansvarigt statsråd för exportfrämjandet och har under sig en statssekreterare med samma ansvar. Mellan den politiska ledningen och enhetscheferna finns på UD ett fåtal högre tjänstemän varav de flesta benämns utrikesråd eller biträdande utrikesråd som inte ingår i linjeorganisationen men som kan ha stort inflytande på sina respektive områden. En sådan tjänsteman under utrikesrådet för handelsfrågor har främjandefrågor som huvuduppgift. Denne benämns ibland ”exportambassadör” eller samordnare för exportfrämjande. Här kan vidare nämnas att det på ambassadörsnivå också finns en tjänsteman- en stabsfunktion,- med ansvar för exportfrämjande av försvarsmateriel.

Utrikesdepartementet är organiserat i ett tjugotal enheter, två rättssekretariat och en planeringsstab. Enheterna är antingen funktionella (organiserade efter sakområde) eller geografiska (organiserade efter geografiskt område). Det finns sex geografiska enheter som vardera har ansvar för: EU och övriga Västeuropa (UD-EU), Central- och Östeuropa (UD-EC), Mellanöstern och Nordafrika (UD-MENA), Afrika (UD-AF), Asien och Oceanien (UD-ASO) samt Amerika (UD-AME). Det är förutom dessa sex enheter enheten för exportfrämjande och den inre marknaden (UD-EIM) som är av särskilt intresse ur främjandesynpunkt. Även press- och informationsenheten (UD-PIK) som har ansvar för Svenska Institutet (SI) bör omnämnas i detta sammanhang. Även andra enheter kan vara viktiga ur exportfrämjande synpunkt även om de inte har främjande som en huvuduppgift. Som exempel på sådana enheter kan nämnas enheten för internationell handelspolitik (UD-IH), enheten för internationellt utvecklingssamarbete (UD-IC) samt enheten för globalt samarbete (UD-GC).

De geografiska enheterna har huvudansvar för Sveriges relationer till sina respektive regioner, inkl. de ekonomiska och kommersiella förbindelserna. Det är dessa enheter som ansvarar för verksamhetsplaneringen för respektive ambassad och som påverkar de resurser som ställs till utlandsmyndigheternas förfogande. UD:s regionala enheter arbetar även med särskilda strategier för olika regioner.

På de geografiska enheterna finns tjänstemän som var och en handlägger frågor rörande ett eller flera länder. I handläggaransvaret ingår även frågor som gäller främjande. Därutöver finns sedan några år på varje geografisk enhet en näringslivsfrämjare som bl.a. arbetar med exportfrämjande. Dessa tjänster inrättades under 1997–1998 som en stabsfunktion på respektive enhet. De regionala enheterna fick därmed ökade möjligheter till kontaktskapande och samarbete med övriga regeringskansliet, exportrådet, andra främjandeorganisationer samt näringslivet.

Enheten för exportfrämjande och den inre marknaden UD-EIM har budgetansvar för frågor som gäller flera organisationer, förutom exportrådet även ISA, EKN och SEK som nämnts ovan. Det är alltså UD-EIM som handlägger frågor om t.ex. det statliga huvudmannskapet för exportrådet, det statliga uppdraget, statens syrelserrepresentation etc.

Till EIM är det s.k. *Projektexportsekretariatet* (PES) knutet. PES har i uppdrag att verka för ökad svensk projektexport och

upphandling från svenska företag till projekt finansierade av multilaterala institutioner. PES har egen budget.

UD har även särskilt utsända *projektexportfrämjare* vilka på plats i Washington (Världsbanken och Interamerikanska utvecklingsbanken), New York (Förenta Nationerna), London (Europeiska utvecklingsbanken), Bryssel (Europeiska Unionen), och Manila (Asiatiska utvecklingsbanken) bevakar upphandlings- och affärsmöjligheter för svenska företag. Det är f.n. respektive geografisk enhet som formellt är huvudman för dessa främjare. Sakkunskapen om projektexport finns dock i första hand på PES varför ett nära samarbete äger rum mellan PES och respektive enhet.

För att samordna exportfrämjarresurserna inom UD finns en samrådsgrupp, under UD-EIM:s ledning - *Exportfrämjarforum* (EFF). I denna ingår förutom näringslivsfrämjarna också chefen för PES, företrädare för exportrådets ledning liksom för handelsministerns kansli och UD:s planeringsstab och press- och informationsenhet. EFF är i huvudsak rådgivande.

4.3 Exportrådet styr exportfrämjandet inom utrikesrepresentationen

Delar av ansvaret för ledningen av exportfrämjandet har av statsmakten delegerats till exportrådet. Genom en särskild lag (1975:490) överfördes till Sveriges exportråd vissa uppdrag av myndighetskaraktär som avser den exportfrämjande verksamheten. Exportrådet får enligt denna lag "genom anvisningar för den allmänna inriktningen planera och leda handelssekreterarnas verksamhet samt exportfrämjande verksamhet inom utrikesrepresentationen".

Det ansvar för den exportfrämjande verksamheten som exportrådet erhållit gentemot utrikesrepresentationen genom denna lag benämns vanligen exportrådets "funktionella direktivrätt". Den ursprungliga tanken bakom denna var att exportrådet skulle kunna lämna anvisningar för den exportfrämjande verksamhetens innehåll och inriktning till utlandsmyndigheterna på samma sätt som till handelssekreterarkontoren. Den administrativa ledningen av utrikesrepresentationens verksamhet ligger dock alltjämt kvar hos UD.

4.4 Resurser för exportfrämjande

Det är i praktiken svårt att särskilja exportfrämjande verksamhet från andra typer av Sverige-främjande. Mycket av utrikesförvaltningens allmänna arbete med att på olika sätt främja svenska intressen genom kontaktskapande och dörröppnande verksamhet kan ofta, åtminstone i ett något längre perspektiv, också ses som stöd till kommande exportaffärer. Av denna anledning är det också svårt att ge någon exakt bedömning av hur stor andel av utrikesförvaltningens resurser som avsätts just för exportfrämjande. Utredningen har erfarit att UD f.n. gör en översyn av sin utlandsrepresentation vilken väntas leda till att vissa utlandsmyndigheter kommer att läggas ner och vissa tjänster dras in. Det går i dagsläget inte att säga hur dess neddragningar kommer att påverka UD:s resurser för främjande.

Inom UD görs bedömningen, att mellan 10–15 % av det samlade årliga förvaltningsanslaget (dvs. 170–260 mkr) används för främjande i vid bemärkelse. Om exportfrämjandet definieras snävare blir siffran naturligtvis lägre. Enligt förteckningen över "Personal och funktioner i utrikesförvaltningen" från september 1999 är omkring 100 tjänstemän inom förvaltningen helt eller delvis sysselsatta med uppgifter vilka definieras som "Sverige-främjande", i vilket exportfrämjande ingår. Till detta kommer ett antal lokalanställda som arbetar med främjandefrågor vid utlandsmyndigheterna. UD har under senare år endast i mycket begränsad omfattning haft egna medel som varit direkt avsedda för exportfrämjande. De särskilda medel som funnits har främst bestått av de budgetmedel som PES disponerar för aktiviteter inriktade på projektexport, dels vissa andra medel för exportsatsningar inom IT och andra spetsteknikområden. Vissa av dessa har stått till regeringens disposition medan en mindre del delegerats till UD-EIM enheten. Vidare bör nämnas att medel ur den s.k. Handels- och sjöfartsfonden under de senaste åren använts för vissa exportfrämjande aktiviteter. Dessa är medel som är fristående från det årliga anslag som avsatts i statsbudgeten. Man kan i sammanhanget notera att inga särskilda medel ställts till de regionala näringslivsfrämjarnas disposition utöver vad respektive enhet har som s.k. delegerade medel.

På utlandsmyndigheterna finns vissa begränsade medel som bl.a. kan utnyttjas för främjandeaktiviteter. De myndigheter som har inkomster från debitering av exportfrämjande tjänster får disponera hälften för exportfrämjande ändamål. Som framgår nedan är debiteringen av kommersiella tjänster vid ambassaderna, med ett fåtal undantag, tämligen blygsam.

4.5 Avgifter för exportfrämjande tjänster

Avgiftsbeläggningen av exportfrämjandetjänster vid utrikesrepresentationen regleras av regeringskansliets föreskrifter UF 1998:5 "om avgifter för exportfrämjande tjänster vid utlandsmyndigheterna". Enligt dessa får numera samtliga utlandsmyndigheter i likhet med handelssekreterarkontoren, ta ut avgifter för exportfrämjande tjänster. Denna rätt för utlandsmyndigheterna att ta betalt för exportfrämjande tjänster gäller dock endast under förutsättning, att det inte finns någon annan myndighet eller organisation med offentligt stöd som har till uppgift att främja svensk export i verksamhetslandet. Därmed omfattas i princip inte utlandsmyndigheter i länder med handelssekreterare eller en organisation stödd av exportrådet av dessa föreskrifter. Ett undantag utgörs härvidlag av arbetet med projektexportfrämjande som bedrivs inom vissa utlandsmyndigheters ram även i länder med handelssekreterarkontor.

Det sammanlagda fakturerade beloppet för utlandsmyndigheterna uppgick under 1999 till blygsamma 2,4 mkr. Fördelningen av intäkterna mellan utlandsmyndigheterna varierar högst väsentligt. Ambassaden i Seoul stod 1999 för närmare hälften av den totala faktureringen.

4.6 UD:s verksamhetsplanering för exportfrämjandet

Verksamhetsplaneringsprocessen inleds med att de övergripande politiska prioriteringarna slås fast i en promemoria från UD:s politiska ledning. Där i anges verksamhetsinriktningen för den kommande planeringsperioden. Fokus riktas på särskilt prioriterade frågor som skall lyftas fram. Därefter får enheterna på UD i uppdrag att utifrån denna formulera sina respektive verksamhetsplaner, vilka tillsammans med ledningens promemoria utgör grunden för det verksamhetsuppdrag som de ansvariga enheterna

ger utlandsmyndigheterna. Den exportfrämjande verksamheten utgör del av utlandsmyndigheternas verksamhet och skall behandlas integrerat i uppdraget. Någon särskild avstämning mellan UD och exportrådet i arbetet med verksamhetsplaneringen görs inte alltid. Undantaget härvidlag är de utlandsmyndigheter som ingår i ESEA-samarbetet (se nedan). Dessa anmodas av exportrådet att utarbeta en särskild plan för den exportfrämjande verksamheten. Vissa av dessa myndigheter skickar kopia av denna plan som bilaga till den reguljära verksamhetsplanen.

4.7 ESEA-samarbetet ("Effektivare Samarbete Exportrådet Ambassaderna")

ESEA är ett projekt som igångsattes 1998 och som syftar till att effektivisera samarbetet mellan exportrådet och ambassaderna på vissa marknader där exportrådet inte har egna kontor. De 21 ambassader som uppräknas nedan som ingår i detta projekt är utvalda med hänsyn till att marknaden är särskilt prioriterad av svenskt näringsliv, avlägsen eller särskilt svårbehandlad men samtidigt en marknad där den exportfrämjande verksamheten inte bedöms kunna nå den nivå som skulle göra ett eget handelssekreterarkontor ekonomiskt bärkraftigt.

<i>Europa</i>	<i>Asien</i>	<i>Mellanöstern, Nordafrika</i>	<i>Sydamerika</i>
Aten	Bangkok	Abidjan	Buenos Aires
Dublin	Hanoi	Beirut	Bogotá
Kiev	Jakarta	Kairo	Santiago de Chile
Moskva	KualaLumpur	Kuwait	
Sofia	Manila	Teheran	
	Seoul	Tel Aviv	
	Singapore		

ESEA-samarbetet innebär, att de deltagande ambassaderna så långt det är möjligt skall:

- liksom ett handelssekreterarkontor vara anslutet till exportrådets digitala nätverk
- liksom ett handelssekreterarkontor ha tillgång till exportrådets kunddatabas

- ha tillgång till exportrådets interna databaser, nyhetsbrev, bulletin boards etc.
- liksom ett handelssekreterarkontor ha egen hemida på Internet
- liksom ett handelssekreterarkontor på exportrådets uppmaning inkomma med verksamhetsplanering för exportfrämjandet.

Härutöver skall personal vid ESEA-ambassaderna:

- så långt möjligt beredas tillfälle delta i exportrådets utbildningsprogram
- erbjudas deltagande i exportrådets chefs- och regional-konferenser
- erbjudas rotationstjänstgöring mellan exportrådet och utlandsmyndigheterna.

5 Exportrådet

5.1 Inledning

Exportrådet är det centrala organet för statligt exportfrämjande. Det har tillkommit genom ett avtal mellan staten och näringslivet (Sveriges allmänna exportförening). Exportrådet har huvudkontor i Stockholm men har personal också i andra delar av landet. Man är i utlandet representerad på drygt 50 orter i ett fyrtiotal länder. Exportrådet hade 1999 en omsättning på ca 460 mkr. Därav stod det statliga s.k. basuppdraget för 136 mkr. Exportrådet hade i slutet av 1999 410 anställda varav ca 270 utomlands. Av de anställda i Sverige arbetade huvuddelen i Stockholm.

5.2 Bakgrund

Sveriges exportråd bildades den 1 juli 1972 efter förhandlingar mellan staten och näringslivet. Motiven för att inrätta exportrådet samt för det statliga stödet till exportfrämjande åtgärder återfinns i propositionen 1972:31. Där angavs bl.a. att resurserna på området borde förstärkas och att en samordning av myndigheters och organisationers exportfrämjande verksamhet borde ske. Bakgrunden var att exportfrämjandet under 1960-talet bedrivits av olika organ utan organisatoriskt samband. Exportrådet gavs vid bildandet ingen etablerad associationsrättslig status, ett förhållande som gällt sedan dess. I ett avtal som senare reviderats ett antal gånger mellan staten genom dåvarande handelsdepartementet och näringslivet genom exportföreningen drogs riktlinjerna upp för exportrådet som skulle bli det centrala organet för planering, samordning och genomförande av åtgärder för att främja export från Sverige. Exportrådet fick bl.a. i uppgift att samordna den kommersiella delen av handelssekreterarkontoren, att sluta samarbetsavtal med utlandshandelskamrar samt att samråda med UD om den

kommersiella verksamheten vid ambassader och konsulat. Avtalet gällde under en försöksperiod på fyra år. Huvudmännen beslöt dock efter en utvärdering att permanenta exportrådet från den 1 juli 1975.

År 1975 tog exportrådet över administrationen av handelssekreterarverksamheten från dåvarande handelsdepartementet. Detta skedde enligt lagen (1975:490) om beslutanderätt för exportrådet beträffande handelssekreterare m.m. I denna lag stadgas även att förvaltningslagen skall tillämpas vid exportrådets handläggning av ärenden. År 1980 fick rådet även s.k. funktionell direktivrätt gentemot utrikesrepresentationen i fråga om exportfrämjande åtgärder (prop. 1979/80:16). Direktivrätten som inkluderades i nyssnämnda lag innebär att exportrådet får planera och leda exportfrämjande verksamhet även vid UD:s utlandsmyndigheter.

I propositionen om statens roll i den exportfrämjande verksamheten vid Sveriges exportråd (prop. 1991/92:108-se avsnitt 3.2) behandlades flera centrala frågor rörande exportfrämjandet, däribland verksamhetens inriktning och organisation. I propositionen angavs bl.a. att selektiva åtgärder borde begränsas till områden där det finns samhällsekonomiska motiv för statliga insatser och att företagen själva borde stå för en större del av kostnaderna för exportfrämjande aktiviteter. Propositionen ledde till att det statliga anslaget till exportrådet halverades under en treårsperiod (uttryckt i fast penningvärde).

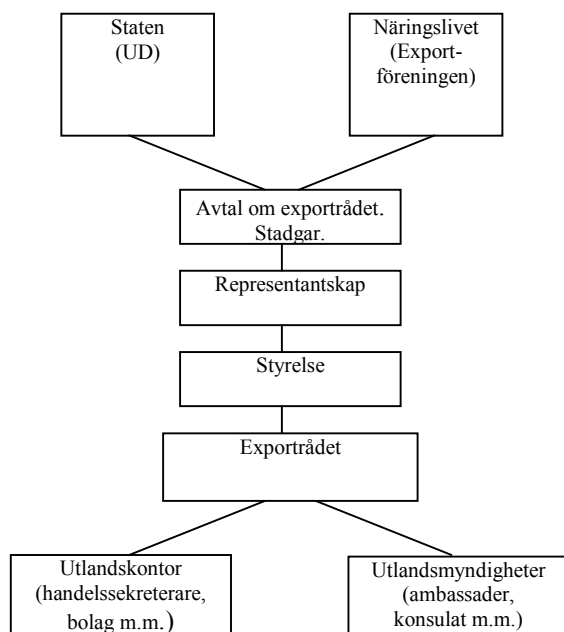
Exportrådet har under 90-talet genomgått stora förändringar, till följd av minskade statliga anslag och förändringar i omvärlden. Nedskärningen av det statliga anslaget medförde att vissa aktiviteter minskade i omfattning, upphörde eller finansierades på annat sätt. Möjligheterna att stödja enskilda företags deltagande i vissa aktiviteter minskade därmed. Några kontor utomlands lades ned. De minskade resurserna ledde till att den statligt finansierade verksamheten kom att koncentreras på information och allmän rådgivning.

Även om den statligt finansierade verksamheten minskat i omfattning (både i absoluta och relativa tal) jämfört med i början av 90-talet, har verksamhetsvolymen varit någorlunda konstant fram till 1998. Detta beror på att intäkterna från konsultverksamheten ökat och kompenserat för det minskade statliga anslaget. De senaste åren har verksamheten vuxit i volym både till följd av särskilda statliga anslag och ökad konsultverksamhet. Under 90-talet har vidare verksamheten i Sverige ökat i omfattning.

Arbetsättet har under 90-talet kraftigt förändrats. Hemsidan som tillkom 1996 har blivit ett viktigt sätt att sprida marknadsinformation. Vidare har ett mer systematiskt sätt att dokumentera förfrågningar och återanvända information (det s.k. BUMS-business inquiry management system) införts.

Exportrådet har genom det statliga basuppdraget (som finansieras med budgetmedel) och den s.k. funktionella direktivrätten hanterat vad som kan liknas vid en myndighetsuppgifter. Därutöver har exportrådet bedrivit verksamhet som finansierats av företagen själva. Den sistnämnda har karaktär av kommersiell konsultverksamhet.

5.3 Avtalet om exportrådet



Grunden för exportrådet är det avtal mellan staten och näringslivet företrätt av Sveriges allmänna exportförening som ingicks när exportrådet bildades 1972. Avtalet (se bilaga 2) har sedan 1972 ändrats ett antal gånger, senast 1998. Det reglerar rådets uppgifter,

sammansättningen och tillsättandet av styrelsen och det s.k. representantskapet, finansieringen samt vissa övriga frågor. Avtalet är godkänt av riksdagen. Smärre ändringar kan fastställas av regeringen efter godkännande av exportföreningen. Avtalet återspeglar på vissa punkter eller återger mer eller mindre ordagrant skrivningar som återfinns i ovannämnda proposition eller i förordningar.

I avtalet sägs inledningsvis att "Rådets uppgift är att initiera, planera, samordna, marknadsföra och genomföra åtgärder för att främja svensk export och internationalisering i samband med export". Rådet skall särskilt 1) insamla, bearbeta och tillhandahålla marknadsinformation, 2) lämna råd i samband med export och internationalisering som leder till export, stimulera och stödja kollektiva och enskilda exportansträngningar. Vidare stadgas att "Rådet skall planera och leda handelssekreterarnas verksamhet och exportfrämjande verksamhet inom utrikesrepresentationen". I avtalet sägs också att staten "till rådet kan även i övrigt efter överenskommelse mellan parterna delegera statliga förvaltningsuppgifter på sätt som anges i lag eller annan författning". Det framgår av avtalet att staten för sådana uppgifter skall ställa medel till förfogande.

Exportrådet skall årligen till regeringen avge en anslagsframställan för den verksamhet som finansieras av staten liksom redovisa användningen av sådana medel. Det skall samarbeta med andra organ som med statliga medel genomför eller låter genomföra exportfrämjande insatser och skall samråda med UD vid planering av uppgifter där utrikesrepresentationens medverkan behövs. Exportrådet kan ingå avtal om den exportfrämjande verksamheten med svenska handelskamrar i utlandet.

Vidare sägs att exportrådet leds av en styrelse med åtta ledamöter med erfarenhet inom exportområdet. Hälften utses av regeringen och hälften av Sveriges allmänna exportförening. Styrelsen utser inom sig ordförande och vice ordförande. För diskussioner mellan huvudmännen i övergripande frågor finns ett forum som benämns representantskapet. Till detta utser vardera parten högst fyra ledamöter, däribland statssekreteraren med ansvar för utrikeshandelsfrågor och ordföranden i Sveriges allmänna exportförening. Representantskapet bör, sägs det, sammanträda minst två gånger per år.

Rådet skall enligt avtalet finansieras med statliga medel, avgifter för abonnemang samt andra inkomster i verksamheten.

Staten skall, sägs det, utifrån en samhällsekonomisk bedömning, bidra till rådets finansiering av upplysnings- och rådgivningsverksamhet samt vissa specificerade projekt/aktioner, i samverkan med företag. Formuleringarna är desamma som i ovannämnda proposition. Det sägs också att exportrådet mot avgift är skyldigt att utföra tjänster som begärs av svenska myndigheter.

Det finns vidare bestämmelser om hur abonnemangsvygiften (kallas numera medlemsavgiften) skall beräknas. Vidare sägs att exportrådet kan bedriva aktions- och uppdragsverksamhet som finansieras med medel från företagen.

Avtalet anger också att alla företag får anlita exportrådet, handelssekreterare och utrikesrepresentationens exportfrämjande verksamhet samt de handelskamrar som exportrådet ingått avtal med. Medlemmar får dock rabatt på avgifter. Det framgår också att rådets verksamhet regleras av stadgar (se avsnittet nedan).

5.4 Exportrådets stadgar

Enligt avtalet om exportrådet mellan svenska staten och Sveriges allmänna exportförening regleras verksamheten också av stadgar (se bilaga 2). Dessa fastställs av regeringen efter godkännande av Sveriges allmänna exportförening. Nuvarande stadgar fastställdes 1997. Av stadgarna framgår exportrådets uppgifter som centralt serviceorgan för exportfrämjande åtgärder. Där framgår också att exportrådet skall planera och leda handelssekreterarnas verksamhet och exportfrämjande verksamhet inom utrikesrepresentationen. Det framgår också att, efter överenskommelse mellan parterna, statliga förvaltningsuppgifter på sätt som anges i lag eller annan författning, kan delegeras till rådet. Sådana uppgifter finansieras med medel som staten ställer till förfogande.

I stadgarna regleras även ansvarsfördelningen mellan styrelsen och VD, villkoren för när styrelsen är beslutför samt förfarandet vid brådskande beslut. Det finns också bestämmelser om ärendens handläggning, räkenskaper och revision.

5.5 Styrelsen och representantskapet

Exportrådet har en styrelse på åtta personer. Styrelsen består f.n. av fem representanter från företag, en från fackföreningsrörelsen, en

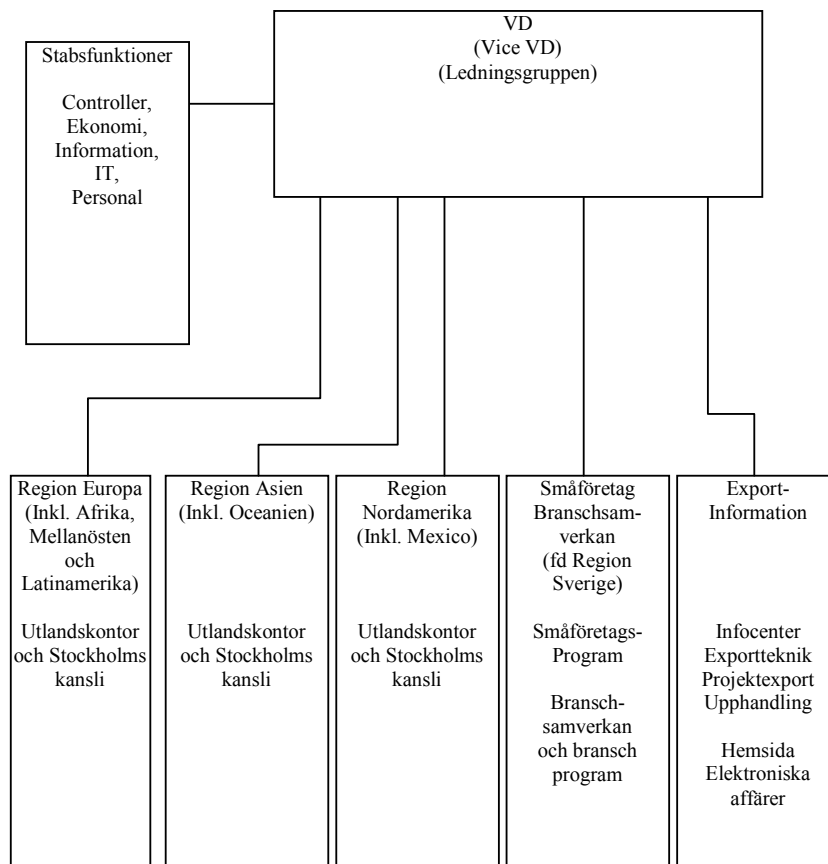
från en myndighet och en från regeringskansliet. Ledamöterna utses för ett år i taget. Staten representeras i styrelsen av en person från näringslivet, en från en myndighet, en från fackföreningsrörelsen och en från regeringskansliet. Tre av dessa är kvinnor och en man. Sveriges allmänna exportförenings fyra representanter är hämtade från föreningens styrelse. Två av dessa kommer från större företag varav en är ordförande och två från medelstora företag. Alla dessa är män. UD har en adjungerad ledamot som har yttranderätt men inte deltar i besluten.

Styrelsen utser inom sig ordförande och vice ordförande. Praxis sedan länge är att ordföranden utses bland de av exportföreningen utsedda ledamöterna medan vice ordföranden hämtas från de av staten utsedda ledamöterna. Styrelseledamöterna är alla mellan ca 50 och 65 år med en genomsnittsålder på 57 år. De har i genomsnitt suttit i styrelsen nästan fem år. Styrelsens sammansättning framgår av bilaga 6.

Styrelsen sammanträder enligt stadgarna minst fem gånger per år. VD deltar i styrelsens möten men har inte rösträtt. Sveriges allmänna exportförening presenterar till skillnad från staten skriftliga "policypapper" till nya styrelseledamöter. Ingendera huvudmannen ger normalt instruktioner inför enstaka möten. Såvitt utredningen erfarit förekommer ingen samordning inför möten, varken bland de av staten eller Sveriges allmänna exportförening utsedda ledamöterna.

Representantskapet är ett organ utöver styrelsen. Avsikten är att övergripande strategiska frågor och frågor av huvudmannakarakter skall diskuteras där. Tanken med detta har varit att göra styrelsen mer operativ. Även till detta organ utser vardera huvudmannen hälften av de högst åtta ledamöterna. Staten har haft som praxis att bl.a. utse statssekreteraren för handelsfrågor liksom den för exportrådet ansvarige enhetschefen till två av sina ledamöter. Den återstående ledamoten har hämtats från finansdepartementet. Den andra huvudmannen representeras av fyra personer från Sveriges allmänna exportförenings styrelse. Representantskapet bör enligt avtalet sammanträda två gånger per år. Sammansättningen av representantskapet framgår av bil. 6.

5.6 Exportrådets organisation i Sverige



Den operativa verksamheten är organiserad i fyra enheter: Europa (inkl. Afrika, Latinamerika, Mellanöstern), Asien (inkl. Oceanien), Nordamerika (inkl. Mexico) samt enheten Småföretagsprogram och Branschsamverkan. De tre utlandsregionerna har vardera ett litet kansli i Stockholm och omfattar därutöver exportrådets utlandskontor i respektive region. Störst av dessa regioner både i Stockholm och på fältet är region Europa. Hemmakanslierna för rådets utlandsorganisation omfattar dels två regionchefer (för region Europa och Asien) och dessas medarbetare.

Enheten för Småföretag och Branschsamverkan (f.d. region Sverige) har hittills omfattat ett centralt kansli samt fyra regionkontor (Stockholm, Göteborg, Malmö och Umeå) med underkontor på åtta orter. Den kommer framöver att i stället organiseras efter program/projektansvar. Enheten omfattar funktionerna småföretagsprogram och branschsamverkan och kommer att utgöra nav för småföretagsprogrammet. Sektionen för branschsamverkan hanterar tolv olika samverkansgrupper (se avsnitt 5.8.11) liksom tre större och ett mindre branschprogram - Förädlade livsmedel, IT & Telekom, miljöteknikexport samt teknik och utrustning för den skogs- och trärelaterade sektorn i nordvästra Ryssland). Exportrådet samarbetar på 20 orter i landet med främst ALMI och handelskammare inom ramen för exportcentrum (se avsnitt 6.4).

Därutöver finns olika stabsfunktioner och en exportinformationsenhet. Staberna omfattar följande funktioner - business controller, ekonomi och administration, elektroniska affärer, information, IT, kontor/inköp och personal. Totalt arbetar drygt 30 personer på dessa funktioner. Störst är ekonomifunktionen som har 12 medarbetare.

Exportinformationsenheten har ca 30 medarbetare. Den omfattar infocenter-11 personer, exportteknik-9 personer, elektroniska affärer-4 personer samt projektexport, internationell upphandling och finansiering-6 personer.

Därtill finns en särskild enhet för projektet "Marknadsplats Östersjön" som exportrådet utför på uppdrag av staten och som finansieras ur den andra s.k. Östersjömiljarden. Denna är placerad inom region Europa. Utöver detta finns en liten sektion för utbildning som benämns Internationell Affärskompetens.

Ledningen består av en verkställande direktör och dennes ersättare. Vice VD är också chef för region Europa (inkl. Afrika, Latinamerika och Mellanöstern) och chefen för region Asien är

också ansvarig för enheten Småföretagsprogram och Branschsamverkan, cheferna för region Europa och Asien är liksom chefen för verksamheten i Sverige placerade i Stockholm medan chefen för Nordamerika-verksamheten är handelssekreterare med placering i Chicago. Samtliga tre regionchefer ingår i ledningsgruppen på åtta personer som också omfattar verkställande direktören samt ekonomi-, informations-, IT- och personalcheferna. Det finns normalt tre personer i ledningsgruppen som var och en har ansvar för ett av de tre verksamhetsområdena exportinformation, exportutveckling och exportkonsulting (se avsnitt 5.8). F.n. ligger ansvaret för exportinformation på VD.

Antalet anställda i Sverige var knappt 150 i slutet av 1999.

5.7 Exportrådets organisation utomlands

Exportrådet är i utlandet på olika sätt representerat på drygt 50 orter i ca 40 länder. I Japan, Kina, Polen, Tyskland och USA finns mer än ett kontor. Av de ca 50 kontoren är 23 handelssekreterarkontor, tio filialer eller liknande till dessa, tre egna bolagskontor samt två fristående företag. Därutöver är det i fem fall handelskammare som helt eller delvis utför tjänster på uppdrag av exportrådet. Exportrådet har egen personal placerad på sex ambassader. Närvaron i olika länder framgår av nedanstående förteckning.

Exportrådets organisation utomlands 1999

Handelssekreterarkontor**Europa**

Belgien, *Bryssel*
 Danmark, *Köpenhamn*
 Estland, *Tallinn*
 Frankrike, *Paris*
 Lettland, *Riga*
 Litauen, *Vilnius*
 Nederländerna, *Haag*
 Norge, *Oslo*
 Polen, *Warszawa*
 Ryssland, *Sankt Petersburg*
 Spanien, *Madrid*
 Storbritannien, *London*
 Tjeckien, *Prag*
 Turkiet, *Istanbul*
 Tyskland, *Berlin*
 Ungern, *Budapest*
 Österrike, *Wien*

Asien

Indien, *New Delhi*
 Japan, *Tokyo*
 Kina, *Beijing*

Övriga

Australien, *Sydney*
 Sydafrika, *Johannesburg*
 USA, *Chicago*

Filialer m.m.**Asien**

Japan, *Tokyo*
 Kina, *Hong Kong*,
 Kanton, *Shanghai*
 Sydkorea, *Seoul*

Europa

Polen, *Gdansk*
 Slovakien, *Bratislava*
 Tyskland, *Stuttgart*

Nordamerika

USA, *Los Angeles*,
Menlo Park,
New York,
Washington

Dotterbolag

Finland, *Helsingfors*
 Italien, *Milano*
 Kanada, *Toronto*

Repr. kontor

Taiwan, *Taipeh*
 Schweiz, *Zürich*

Handelskammare

Brasilien, *São Paulo*
 Mexico, *Mexico city*
 Portugal, *Lissabon*
 Tyskland, *Düsseldorf*
 USA, *New York*

Annan representation

Nya Zeeland, *Auckland*
 Vietnam, *Ho Chi Minh*
staden

UtlandsmyndigheterPrioriterade Ambassader**Europa**

Bulgarien, *Sofia*
 Grekland, *Athen*
 Irland, *Dublin* #
 Ryssland, *Moskva*
 Ukraina, *Kiev* #

Asien

Filippinerna, *Manila*
 Indonesien, *Jakarta* #
 Malaysia, *Kuala Lumpur* #
 Singapore
 Sydkorea, *Seoul*
 Thailand, *Bangkok*
 Vietnam, *Hanoi*

Latinamerika

Argentina, *Buenos Aires*
 Chile, *Santiago*
 Colombia, *Bogotá*

Afrika och Mellanöstern

Egypten, *Kairo*
 Elfenbenskusten, *Abidjan*
 Iran, *Teheran*
 Israel, *Tel Aviv*
 Kuwait
 Libanon, *Beirut* #
 Saudiarabien, *Riyadh* #

Övriga utlandsmyndigheter

Personal finansierad
 av Exportrådet

Förteckningen visar att närvaron är klart störst i närområdet. I Europa finns exportrådet på 27 platser och här finns 17 av de 23 handelssekreterarkontoren. Närvaron i andra regioner är mer begränsad och främst koncentrerad till de större marknaderna för svensk export, t.ex. USA och Canada i Nordamerika, Indien, Japan och Kina i Asien och Sydafrika i Afrika. De övriga kontoren fördelar sig på följande sätt: tio kontor i Asien (därav tre handelssekreterarkontor), sju i Nordamerika (därav en handelssekreterare), två i vardera Latinamerika, Mellanöstern och Oceanien (varav ett handelssekreterarkontor) samt ett handelssekreterarkontor i Afrika.

I det stora antal länder där exportrådet inte har eget kontor eller samarbetsavtal med en handelskammare är det utrikesförvaltningens utsända och lokalanställda personal som under exportrådets ledning arbetar med exportfrämjandet. På olika sätt finns det således en svensk exportfrämjande verksamhet i över 100 länder. Utrikesförvaltningens roll i exportfrämjandet beskrivs i kapitel 4.

Antalet anställda i utlandsorganisationen uppgick i slutet av 1999 till ca 270 personer, dvs. över 60 % av den totala personalen. Andelen anställda utomlands har ökat under senare år. Två tredjedelar av de anställda finns i Europa inkl. Turkiet och en fjärdedel därav i Central- och Östeuropa. Därefter kommer Asien med ca 20 % och Nordamerika med knappt 15 % av de anställda. I andra regioner finns bara drygt 20 anställda. De fem största utlandskontoren var i början av detta år Berlin (19 anställda), Paris (16 anställda) och Chicago, London och Tokyo med vardera 13 anställda.

Exportrådets typiska utlandskontor är relativt litet med ca fem anställda. Exportrådet anser f.ö. att minst fem anställda bör finnas på ett kontor. Detta anses som en miniminivå för att kunna bedriva arbetet på ett rationellt och kostnadseffektivt sätt. Denna nivå bedöms också normalt nödvändig för att ha och behålla tillräcklig kompetens och sörja för kontinuitet i verksamheten.

5.7.1 Handelssekreterare

Exportrådets utlandskontor leds i de flesta fall av en handelssekreterare. I juridisk mening är en handelssekreterare en statlig myndighet. I ovannämnda lag (1975:490 om beslutanderätt för

Sveriges exportråd beträffande handelssekreterare m.m.) sägs bl.a. att exportrådet får planera och leda handelssekreterares verksamhet enligt regeringens föreskrifter. Detta innebär att viss myndighetsutövning delegerats till exportrådet. Föreskrifter för styrningen av handelssekreterarna har meddelats i en förordning (1975:491). Där i sägs att exportrådet skall lämna anvisningar beträffande verksamhetsplanering och vidare ange uppgifter, fördela resurser och meddela andra liknande föreskrifter för verksamheten. Det finns vidare en särskild förordning (1988:1093) med instruktion för handelssekreterarna. Denna stadgar bl.a. att handelssekreterare förordnas av regeringen efter anmälan av exportrådet och att andra tjänster på kontoret tillsätts av handelssekreteraren efter godkännande av exportrådet. Vidare nämns att handelssekreteraren är underställd beskickningschefen i mottagarlandet när det gäller förbindelser med verksamhetslandets myndigheter. Det nämns också vilka uppgifter som åligger handelssekreterare, nämligen att främja svensk export till det område som förordnandet avser. Detta specificeras som råd och annan hjälp i fråga om marknadsföring av svenska varor och tjänster. Det sägs vidare att handelssekreteraren på eget initiativ skall undersöka marknadsläget för olika varor och tjänster samt medverka till marknadsföring av dessa. Handelssekreterare skall samverka med den svenska utrikesrepresentationen och med de svenska handelskamrar som träffat avtal med exportrådet om exportfrämjande verksamhet. Handelssekreterarna får besluta om kostnader för verksamhetens genomförande, ifråga om exportinformation och exportfrämjandeprojekt enligt uppgjord budget och i övrigt inom ramen av de medel som inflyter i deras uppdragsverksamhet eller på annat sätt. I mån av behov och tillgång på medel får handelssekreterarna anlita utomstående för särskilda uppdrag. Handelssekreterare skall ta avgifter för sina tjänster enligt grunder som fastställs av regeringen. Regeringen har genom det årliga regeringsbeslutet överlåtit åt exportrådet att fastställa prispolicy för handelssekreterarnas debiterbara verksamhet.

Eftersom handelssekreterarna är myndigheter gäller särskilda regelverk för verksamheten. En handelssekreterare måste vara svensk medborgare. Vidare gäller att handelssekreteraren liksom andra utsända på kontoret är offentliganställda. Dessa anställs enligt ett statligt avtal för utlandsstationerade arbetstagare med arvodesanställning (benämns U-ARV). Detta innebär skattskyldighet i Sverige och rätt att uppbära utlandsförmåner på samma

sätt som anställda i utrikesförvaltningen. En annan konsekvens av att vara myndighet är att man skall tillämpa lagen om offentlig upphandling. Handelssekreteraren (men ingen annan på kontoret) anmäls normalt som diplomat i tjänstgöringslandet (trade commissioner e.d.) ifall detta accepteras av värdlandet. En förutsättning är i de flesta fall att det finns en svensk utlandsmyndighet på samma ort. Diplomatisk anmälan innebär att handelssekreteraren omfattas av Wien-konventionens regler och av värdlandet uppfattas som en del av ambassaden. Detta gäller även om man inte har lokalgemenskap med utlandsmyndigheten. Wien-konventionen sätter vissa begränsningar för vad handelssekreteraren kan göra.

Det är regeringen som utser handelssekreterare. Rekryteringen sköts dock i huvudsak av exportrådet som föreslår en kandidat för UD. Handelssekreterare utses normalt för en period av tre år med möjlighet till förlängning. De rekryteras numera som regel från näringslivet och återgår sedan till tjänstgöring på den privata sidan. Jämfört med tidigare har genomsnittsåldern på handelssekreterare sänkts. Handelssekreterarna har idag snarast konsult- och projektledarprofil.

5.7.2 Filialkontor av olika slag

Exportrådet har som ovan nämnts i några länder mer än ett kontor. I Polen (Gdansk), Tyskland (Stuttgart) och USA (Los Angeles och Menlo Park) är kontoren filialer till huvudkontoret. Övriga "extrakontor" i Japan (Tokyo), Kina (Hongkong, Kanton, Shanghai och Peking) samt kontoret i Sydkorea är representationskontor eller dotterbolag (Seoul) som ägs av exportrådets Swedish Trade Council Business Support Office AB. Dessa kontor utom det i Seoul är fristående från handelssekreterarkontoren men utgör komplement till dessa. De har bildats för att i eget namn kunna utföra vissa kommersiella uppgifter. I Seoul finns BSO-kontoret vid sidan av ambassaden som har en omfattande debiterbar verksamhet. Chefen för dessa kontor utses av respektive företags styrelse. I dessa bolagsstyrelser sitter endast representanter för exportrådet. Av nuvarande sex BSO-chefer är en svensk och fem utländska medborgare.

Det kan nämnas att tjänsten Business Support Office (BSO) som erbjuds på nyssnämnda orter finns på nästan alla egna

utlandskontor, dock utan att särskilda bolag bildats för ändamålet. BSO-tjänsten innebär i princip att ett företag under en längre period hyr viss konsulttid, ibland också visst kontorsutrymme. Tjänsten BSO som är uppdelad i flera steg utgör i första hand en hjälp vid etablering.

5.7.3 Bolagskontor

I tre fall, Canada, Finland och Italien, utgörs exportrådets utlandskontor av ett bolag som ägs av exportrådet. Skälen till detta har varierat. I ett fall har man velat pröva hur det fungerar att driva verksamheten i denna form i ett läge där det funnits möjlighet att rekrytera en kompetent inhemsk medborgare som kontorschef. I övriga båda fall har man tvingats ombilda handelssekreterarkontoret till bolag eftersom utlandsmyndigheten på orten lagts ner och värdlandet inte längre accepterat närvaro av ett handelssekreterarkontor. Av nuvarande tre bolagschefer är två svenska och en utländsk medborgare. Ett bolagskontor förestås av en VD som utses av styrelsen i respektive bolag. I dessa bolags styrelser sitter endast representanter för exportrådet. I motsats till vad som gäller för handelssekreterare finns inga bestämmelser som reglerar hur en bolagschef skall utses, verksamheten bedrivs, kopplingen till den svenska utlandsmyndigheten se ut och samarbetet med andra svenska aktörer äga rum etc. Bolagscheferna kan inte anmälas på diplomatlistan och är inte underställda ambassadören vad gäller kontakter med värdlandets myndigheter. Det faktum att man representeras av ett bolag medför automatiskt att man omfattas av respektive lands lagar och bestämmelser om t.ex. beskattning, bokföring och anställning.

5.7.4 Handelskammare och övrig representation

I fem länder är det en handelskammare som på uppdrag utför tjänster åt exportrådet och erhåller ersättning för detta, bl.a. medel ur anslaget för det statliga uppdraget. I Brasilien och Mexico är det handelskammaren som vad gäller alla tjänster representerar exportrådet i landet. I Tyskland och USA är det handelskammaren i Düsseldorf och New York som fått i uppdrag att i viss utsträckning svara för tjänster för exportrådets räkning. Det är i

dessa fall handelssekreteraren i landet som ingått denna överenskommelse.

I två fall, Ho Chi Minh-staden och Auckland, representeras exportrådet av lokala bolag som får viss ersättning för att lämna exportinformation. Dessa bolag ägnar sig inte på heltid åt exportfrämjande verksamhet utan har också sin egen verksamhet.

5.8 Beskrivning av Exportrådets verksamhet

5.8.1 Allmänt

Exportrådet indelar sin verksamhet i tre delar:

1. *exportinformation* (kallades tidigare exportservice). Är avgiftsfri och finansieras med statliga medel och medlemsavgifter. Bedrivs både i Sverige och utomlands.
2. *exportutveckling*. Finansieras både med statliga och andra offentliga medel och avgifter. Bedrivs nästan bara i Sverige.
3. *exportkonsulting*. Finansieras med konsultintäkter från företag. Bedrivs bara utomlands.

5.8.2 Exportinformation

Exportinformation står för knappt en tredjedel av omsättningen och 93 % av det statliga uppdraget. Den är avgiftsfri och öppen för alla företag och inte speciellt anpassad för någon speciell typ av företag. Den finansieras till större delen av medel från det statliga basanslaget men till viss del även med medlemsavgifter. Den kan indelas i dels *efterfrågestyrd* rådgivning där företagare m.fl. kan få svar på frågor om export m.m., dels *uppsökande* rådgivning där exportrådet i samband med mässor och konferenser etc. går ut och informerar företag om exportmöjligheter. Exportinformation tillhandahåller information för att underlätta företagets export, t.ex. om affärsmöjligheter, tullar och andra exportregler samt exportfinansiering. Exportinformation är också en viktig informationskälla för övriga delar av exportrådet och andra aktörer som främjar svensk export. Exportinformationen har vidare till

uppgift att hjälpa svenska företag att etablera sig på andra marknader, överbrygga skillnader i affärskultur och hjälpa etablerade exportörer att utvecklas och växa. I exportinformationen utomlands ingår att besvara förfrågningar från stationeringslandets företag m.fl. om lämpliga svenska leverantörer m.m. Verksamheten bedrivs som ovan nämnts både i Sverige och utlandet och är organisatoriskt och budgetmässigt skild från övrig verksamhet. I Stockholm och på främst större utlandskontor finns det personer som enbart arbetar med exportinformation. På mindre kontor måste vissa personer dela sin tid mellan exportinformation och andra uppgifter.

Ett viktigt inslag och hjälpmedel i detta arbete är den hemsida som exportrådet utvecklat under de senaste åren. Stora resurser har satsats på detta och utnyttjandet har ökat (se avsnitt 5.8.5).

Exportrådet har utarbetat skriftliga riktlinjer på detta område både för sitt infocenter i Stockholm och utlandskontoren. Syftet har varit att tydliggöra skillnaden mellan exportinformation och konsultverksamheten och också tillse att verksamheten bedrivs på ett genomtänkt sätt som i huvudsak skall vara gemensamt för olika kontor.

I riktlinjerna för utlandet som i första hand avser mottagande exportinformation sägs bl.a. att verksamheten avser förädling av information och affärsförmedling. Förädlingen görs, sägs det, med utgångspunkt i företagets behov och situation. Det finns också anvisningar för hur förfrågningar skall klassificeras beroende på hur man bedömer chansen till ökade exportaffärer. Viktig information i en förfrågan registreras i ett system benämnt BUMS (Business Inquiry Management System) och ligger till grund för det fortsatta arbetet inkl. uppföljning. Det finns ett särskilt formulär för att dokumentera förfrågan och där affärsmöjligheterna identifieras. Det anges också att det finns tre typer av bearbetning: standard, fördjupad och hänvisning. Systemet är uppbyggt så att man på respektive ort skall kunna dra nytta av uppgifter från svaren på tidigare förfrågningar. Man är f.n. i färd med att införa en mer avancerad form av registreringssystem ("Superbums").

Riktlinjerna innehåller också en kundstrategi för såväl lokala som svenska kunder. Däri sägs bl.a. att kunder som är exportmogna för den lokala marknaden skall presenteras för konsultverksamheten. Målsättningen är att kunden skall få en första reaktion redan inom 24 timmar-något som man idag når upp till på de flesta platser. Det finns särskilda riktlinjer för utlands-

kontorens kontakter med svenska företag. Däri betonas bl.a. att det är viktigt med ett aktivt samarbete inom exportrådet så att ett gemensamt ansikte utåt skapas. Det understryks att kundnyttan skall vara vägledande och att man skall undersöka om företaget är exportmoget. Vidare betonas att exportinformation inte innebär försäljning. Man beskriver också ganska detaljerat arbetsprocessen. Fyra typer av bearbetning anges: "lead", dvs. företaget introduceras till konsulttjänster, fördjupad, standard och hänvisning. Man betonar att väl utförd exportinformation skapar förtroende för exportrådet vilket kan skapa förutsättningar för vidare samarbete. Man framhåller vidare att det är viktigt att kontakter med svenska företag följs upp och kvalitetssäkras.

Man kan notera att det i riktlinjerna inte anges någon gräns för hur mycket tid eller resurser ett enskilt företag gratis får ta i anspråk. Exportrådet uppger att man har en generös tillämpning i detta avseende och att det kan vara olämpligt att ha en strikt gräns.

Under 1999 besvarades ca 110.000 förfrågningar, ca 35.000 i Sverige och 75.000 vid exportrådets utlandskontor. Förfrågningarna utomlands kommer i första hand från kontoren i Europa som tog emot knappt 60.000 frågor eller 80 % av alla förfrågningar utomlands. Därefter följer Asien inkl. Oceanien med ca 8.500 frågor och Nordamerika med ca 3.400 frågor. Fördelningen av antalet frågor på olika kontor/länder framgår av förteckningen nedan. Förfrågningarna till utlandskontoren är för samtliga regioner till mer än hälften från utländska företag eller andra utländska frågeställare. Siffran varierar från land till land, i Europa normalt mellan 60 och 90 % (undantaget är Norge där endast 40 % är lokala förfrågningar). För Asien är över 90 % och Nordamerika över 80 % av förfrågningarna lokala. Antal och typ av frågor varierar från kontor till kontor. I Europa kommer mer än 75 % per telefon och från företag. Andelen frågor utomlands som kommer per e-mail har ökat kraftigt och väntas fortsätta att öka.

Under 1999 besvarades ca 20.000 av de 35.000 frågorna i Sverige av exportrådets infocenter. Resten besvarades av i första hand sektionen för exportteknik, närmare 10.000, samt resten av övriga delar av organisationen. Förekomsten av hemsidan har medfört att antalet enkla förfrågningar minskat i antal. Å andra sidan har samtidigt inkommande förfrågningar blivit mer specifika och arbetskrävande.

Antalet förfrågningar till exportrådets utlandsorganisation 1999

<i>Europa</i>		<i>Mellanöstern</i>	
Belgien	2,000	<u>FAE</u>	400
Danmark	4,500		
Estland	1,200	<i>Afrika</i>	
Finland	2,500		
Frankrike	7,000	<u>Sydafrika</u>	1,300
Irland	1,800		
Italien	750	<i>Asien</i>	
Lettland	–		
Litauen	620	Indien	846
Nederländerna	2,500	Japan	1,500
Norge	6,800	Kina	2,150
Polen	1,200	Taiwan	–
Portugal	1,500		3,696
Ryssland	1,000	<i>Nordamerika</i>	
Schweiz	950		
Slovakien	–	<u>Canada och USA</u>	<u>2,300</u>
		<i>Latinamerika</i>	
Spanien	825		
Storbritannien	4,000	<u>Mexico</u>	<u>1,075</u>
Tjeckien	500		
Turkiet	1,500	<i>Oceanien</i>	
Tyskland	10,250		
Ukraina	310		
Ungern	300	<u>Australien</u>	<u>2,850</u>
Österrike	1,300		
	<u>53,305</u>		

Källa: Exportrådet (uppgifter saknas från några kontor).

5.8.3 Exportutveckling

Exportutveckling står för ca 30 % av omsättningen och 7 % av det statliga basuppdraget. Den har en stark småföretagsinriktning och genomförs till största del för grupper av företag. Även uppdrag för enskilda företag har dock hittills utförts i viss utsträckning. Exportutveckling finansieras till stor del av olika offentliga medel, t.ex. från olika regionala aktörer som länsstyrelser och länsarbetsnämnder. I vissa fall kommer en del av finansieringen från EU-program. Även de medel som tilldelats exportrådet för särskilda satsningar, t.ex. marknadsplats Östersjön och miljöteknikexport, utnyttjas till viss del i denna verksamhet. Det är endast en mycket liten del som finansieras över det statliga basuppdraget.

Exportutveckling går huvudsakligen ut på att utveckla enskilda företags exportförmåga. Den kan omfatta utvärdering av en eller flera marknader samt etablering eller expansion på utländska marknader. Uppdragen kan även gälla att analysera enskilda företags exportmognad och föreslå insatser för att öka mognaden inkl. erbjuda företaget utbildning i exportkunskap. Dessutom hjälper man företaget att välja exportmarknader och att genomföra exportsatsningar. Inom denna verksamhet har exportrådet t.ex. erbjudit tjänsten "Exportchef att hyra". Exportrådet genomför också inom detta område enstaka aktiviteter tillsammans med ett eller flera företag, t.ex. mässhedtagande och delegationsresor. Företaget får då vanligen stå för ca 50 % av den totala kostnaden. Den verksamhet med samverkansgrupper som exportrådet hanterar på tolv områden och som är helt företagsfinansierad ingår i denna verksamhet (liksom de branschprogram som genomförs på särskilt uppdrag av regeringen på IT-, livsmedels- och miljöteknikområdet). Det kan nämnas att den branschsamverkan som äger rum inom de tolv ovannämnda områdena omfattar tillsammans ca 260 företag. (se avsnitt 5.8.11)

Exportrådet är som nämnts i färd med att se över sin Sverigeverksamhet som till stor del motsvarar verksamhetsområdet exportutveckling. Man kommer framöver att ha en annan inriktning än hittills och som en konsekvens av detta också begränsa den regionala närvaron i Sverige. Tanken med den nya organisationen är att bli mer specialiserad och koncentrera sig på det man är bäst på (se avsnitt 5.8.9).

Exportrådet har utarbetat särskilda riktlinjer för denna verksamhet i syfte att få jämnare och högre kvalitet i tjänsterna och ett mer gemensamt arbetssätt. I riktlinjerna beskrivs exportutvecklingsprocessen och ges exempel på typprojekt.

Under 1999 deltog ca 2.550 företag i olika exportutvecklingsprojekt (förutom de företag som ingår i samverkansgrupperna). Därav har 600 deltagit i s.k. affärschansprojekt och informationsseminarier inom marknadsplats Östersjön. Ytterligare 600 ingår i det nätverk som byggts upp kring programmet svensk miljöteknikexport.

5.8.4 Exportkonsulting

Exportkonsulting benämns den konsultverksamhet som bedrivs i exportrådets utlandsorganisation på marknads villkor i konkurrens med andra företag. Den består till övervägande delen av uppdrag från enskilda företag. Den står för ca en tredjedel av omsättningen.

Riktlinjer har utarbetats även för denna verksamhet i syfte att skapa ett mer gemensamt arbetssätt och en högre och jämnare kvalitet i arbetet. I inledningen till riktlinjerna konstateras att exportinformation kan vara en viktig inkörsport till konsultuppdrag. Därefter presenteras fem byggstenar i konsultprocessen; träffa kunden, skriva offert, genomföra projektet, kommunicera resultatet och följa upp. Riktlinjerna behandlar med exempel hur de olika stegen bör genomföras och beskriver bl.a. vad en offert skall innehålla. I en bilagedel finns ännu utförligare anvisningar och en mall för hur ett tänkt uppdrag kan genomföras.

Exportrådet genomförde 1999 ca 2.000 konsultuppdrag, därav drygt 1.300 i Europa och knappt 700 i övriga världen. Tre fjärdedelar av uppdragen var på mindre än 50.000 kr, medan resten fördelades ganska jämnt mellan uppdrag på 50.000–100.000 kr och uppdrag på över 100.000 kr. Totalt fakturerades ca 1.500 företag under 1999. Det kan också vara värt att notera att 70 % av antalet uppdrag kom från företag med färre än 50 anställda. Traditionell svensk industri utom telekom svarar för ca hälften av totalvolymen medan resten till stor del avser IT-företag och telekomföretag. IT- och telekomföretagen dominerar f.n. uppdragsverksamheten i närområdet och har ökat kraftigt. En tendens under senare år är att uppdragen blivit färre och större. Vidare har det blivit vanligare att

företag lägger ut uppdrag på mer än ett exportråds kontor samtidigt.

Exportrådet har enligt bemyndigandet i det årliga regeringsbeslutet fastställt vad en konsulttimme skall kosta. Nivån är beroende av vilken/vilka tjänstemän som utför ett uppdrag, deras respektive tidsåtgång och kostnadsnivån på aktuell plats. Av betydelse är också värdet för kunden.

5.8.5 Exportrådets hemsida

En viktig del av informationsspridningen till företagen sker numera via Internet. Exportrådet har haft en egen hemsida sedan i mars 1996. Hemsidan har sedan dess utvecklats och ökat i omfattning. Ett av syftena med hemsidan är att låta företagen själva söka den information de behöver för att på så sätt frigöra personella resurser för mer kvalificerade tjänster. F.n. omfattar hemsidan ungefär samma informationsmängd som på 12.000 A4-sidor. Vissa av exportrådets utlandskontor och ESEA-ambassaderna har egna hemsidor av olika omfattning. Ofta är dessa författade på respektive lands huvudspråk med förstasidan på engelska. Man strävar efter att överallt ha samma profil och samma budskap. Därför finns en mall som måste följas när ny information matas in. På hemsidan finns t.ex. information om andra länder (vissa basfakta, marknadsöversikter etc.). Vidare finns uppgifter om det egna medlemsprogrammet, om de särskilda regeringsuppdragen och om e-affärer. Under respektive rubrik kan man sedan i vissa fall komma vidare till nya underrubriker och erhålla ytterligare information. Under rubriken nättjänster kan man erhålla information om t.ex. offentlig upphandling. Exportfinansiering, handelsstatistik en förteckning över svenska konsulter, exportnyheter och få en förteckning över svenska exportörer (Swedish Export Directory). Vidare finns landrapporter som är resultatet av ett samarbete mellan de svenska ambassaderna och enheten för Exportinformation i Stockholm. Man kan här genom att anmäla sig bli prenumerant på viss information utan kostnader. Under rubriken nättjänster finns också ett länkbibliotek, dvs. en uppräknig av ett antal andra hemsidor och nationella och internationella databaser som kan vara av intresse för företag som önskar veta mer om export, andra länder etc. Antalet länkar är

mellan 600 och 700 under ett tjugotal rubriker. För innehållet i nättjänster svarar enheten för Exportinformation i Stockholm.

Den information som finns på ett enskilt land omfattar normalt åtminstone följande rubriker: exportinformation och exportkonsulting (dvs. de båda tjänster som exportrådet erbjuder utomlands), dotterbolagslista, uppgifter om respektive land samt adressuppgifter om vem på exportrådet lokalt eller centralt i Stockholm som kan kontaktas för ytterligare uppgifter. Ofta finns också rubriken aktuella projekt/affärschanser. Omfattningen på den information som finns om olika länder varierar ganska mycket.

Det finns en redaktör för hemsidan som är placerad på informationssektionen. På samma ställe finns också en person som arbetar med att utveckla sidan. På exportrådet och dess utlandskontor finns ca 60 personer (och därutöver ett antal UD-anställda) som har getts rätt att lägga in ny information på exportrådets hemsida och i förekommande fall den lokala hemsidan. Det är respektive kontor som har ansvar för att den egna hemsidan och den egna delen av exportrådets hemsida hålls uppdaterad.

Exportrådets och utlandskontorens hemsidor besöks dagligen av mellan 1.000 och 1.100 personer. Dessa läser sammanlagt omkring 5.500 sidor per dag. I genomsnitt varar varje besök i åtta minuter. Jämfört med för ett år sedan är besökarantalet lite lägre men å andra sidan har varje besök blivit något längre och omfattar fler sidor. Man ”laddar också ner” mer än tidigare.

Exportrådet är angeläget om att göra hemsidan mer känd och också lättare att hitta. Man har därför tidigare i år skapat fler adresser där ordet export ingår vilket skall göra det enklare för företag att hitta rätt. Vidare planerar rådet att under hösten i år genomföra en omfattande kampanj för att sprida information om hemsidan.

Hemsidan har hittills inte finansierats med medel från det statliga basuppdraget. Exportrådet har dock fått andra statliga medel för att utveckla hemsidan och för annat IT-arbete.

5.8.6 Infocenter

Exportrådets infocenter som funnits i ca tre år har elva medarbetare. Det finansieras helt av det statliga basanslaget. Infocenter är portalen för verksamhetsområdet exportinformation som består av kostnadsfritt tillhandahållande av information och rådgivning.

Hit slussas alla förfrågningar som inte har någon annan given adressat i organisationen. Om en fråga inte kan besvaras av infocenter, slussas den vidare antingen till annan del av den egna organisationen (t.ex. ett utlandskontor) eller till någon annan organisation som har kompetens på det aktuella området. En uppgift för centret är att hjälpa företag att hitta rätt i informationsdjungeln, dvs. hjälp till självhjälp.

Infocenter utnyttjas främst av svenska företag, både stora och små. De flesta frågor kommer från små och medelstora företag. Att stora företag utnyttjar tjänsterna är enligt exportrådet en kvalitetsstämpel. Infocenter utnyttjas också i ganska stor utsträckning av andra, t.ex. myndigheter, privatpersoner, banker, utländska företag och inte minst andra delar av organisationen. Genom att hemsidan tillkommit har förfrågningarna blivit mer kvalificerade än tidigare.

Antalet förfrågningar ligger f.n. på ca 1.400–1.500 per månad eller mellan 15.000 och 20.000 om året. Trenden är att antalet ökar genom att centret blir alltmer känt.

Uppgiften är att tillhandahålla information och ge enklare råd. Det finns ingen fastställd gräns för hur mycket tid ett företag får använda gratis utan detta avgörs i det enskilda fallet. Exportrådet uppger att man har en generös syn på detta område.

De flesta förfrågningar, uppskattningsvis 2/3 kommer per telefon och besvaras också per telefon. Förfrågningar per e-mail ligger idag på ca 30 % av de totala och ökar inte längre. Infocenter är lätt att hitta på hemsidan och det finns där ett särskilt formulär där frågor kan ställas.

Frågorna gäller mestadels uppgifter om andra marknader. Det kan t.ex. gälla basdata om ett land, information om en viss bransch i något land, adressuppgifter rörande företag, organisationer eller myndigheter, exporttekniska frågor (tullar, standards etc.), statistiska uppgifter om t.ex. ett lands import av en varugrupp, finansiering m.m. Relativt många frågor rör EU. Många av dessa slussas vidare till exportrådets Bryssel-kontor. Man har på detta område också kontakter med Kommerskollegium och Euro Info Center.

Infocenter har ofta kontakter med andra organisationer och myndigheter, t.ex. ALMI, handelskamrarna och tullen.

Infocenter har ett ganska omfattande bibliotek där tre av de elva medarbetarna arbetar. Man har i biblioteket bl.a. specialiserade tidningar och tidskrifter, främst ekonomisk statistik från nationella och internationella organisationer, kataloger över andra länders

företag, organisationer och myndigheter, uppgifter om hur man gör affärer i andra länder etc. m.m. Biblioteket är också genom Internet uppkopplat till viss större informationsbanker. Den moderna tekniken används alltmer i arbetet.

Infocenter hanterar också en tjänst som kallas BRS (Business Referral Services) som är en tjänst för exportrådets utlandskontor och utlandsmyndigheterna. Detta innebär att förfrågningar från utlandet om svenska leverantörer hanteras av särskilt utbildad personal som besvarar dessa. Innan uppgifter sänds iväg, görs en kontroll att de företag som nämns i svaret verkligen har intresse för den marknad som förfrågan kommer ifrån. Den används särskilt mycket för avlägsna länder.

5.8.7 Exportteknik

Sektionen för exportteknik omfattar elva personer. Den står till tjänst med information och besvarar förfrågningar i olika exporttekniska frågor. Det kan t.ex. gälla tullsatser, skatter, ursprungsregler, exportdokument och märkning. Antalet frågor under 1999 uppgick till mellan 8.000 och 10.000. Man erhåller en viss del av sitt underlag från den egna utlandsorganisationen och utlandsmyndigheter. Sektionen hanterar några publikationer, t.ex. Skeppningshandboken och Frihandelshandboken, och ansvarar även för innehåll och utveckling av flertalet nättjänster: Swedish Export Directory, Upphandlingsnytt, Exportnytt, betalningsguide och Landrapporter. Vidare hanterar sektionen kurser och utbildning inom sitt område. Verksamheten med utbildning och kurser kan gälla både deltagande i andras arrangemang och kurser i egen regi. Dessutom genomförs skräddarsydda kurser på företag. Ambitionen är att utveckla tjänsterna på nätet vilket dock kräver extra resurser. Man har ofta kontakt med andra organisationer inom sitt område, t.ex. Handelsprocedurrådet, Kommerskollegium och Tullen. En hel del kontakter förekommer också med Euro Info Center (EIC).

Den unika kompetensen är enligt egen utsago kännedomen om den praktiska hanteringen av gällande regler. Denna kompetens betingar ett marknadsvärde och verksamheten kan till stor del självfinansieras. Sektionen har en omsättning på ca 15 mkr. En stor del av intäkterna kommer deltagande företag i Swedish Export Directory (7 mkr) och försäljning av handböcker (4 mkr). Man

erhåller också intäkter från kurser (ca 1,5 mkr). Detta innebär att finansieringen från det statliga basuppdraget är begränsad, under 1999 ca 1,5 mkr.

5.8.8 Projektexport, upphandling och finansiering

Sektioner erbjuder företagen uppgifter och rådgivning på ovannämnda områden. Vanliga frågor gäller allmänna upplysningar om projekt i andra länder och praktikalier kring upphandlingen liksom hur finansieringen bör läggas upp. Projektrådgivning är en viktig del av arbetet. Sektionen ger också ut skriften Upphandlingsnytt som inom kort kommer att erbjudas gratis. Sektionen har som riktmärke att erbjuda ca en timmes gratis rådgivning i telefon och en halvtimmes gratis rådgivning vid besök. Man kompletterar på sina specialområden infocenter. Sektionens medarbetare reser mycket ute i landet och kan i samband med mässor, seminarier, utställningar etc. dela med sig av sina kunskaper. Man samarbetar ofta med ALMI när det gäller att sprida allmän information om projekt och finansiering. F.n. genomför man tillsammans med ALMI och EKN en turné över landet där man i Exportcentrums regi och på dess bekostnad genomför ett standardprogram om dessa frågor. Man utser också kontaktpersoner för finansieringsfrågor på varje Exportcentrum.

Exportrådets arbete med projektexport ligger nära den verksamhet som UD:s projektexportsekretariat (PES) bedriver. En tjänsteman från sektionen ingår i PES-referensgrupp. Sektionen har betydligt mindre resurser än PES. Man har ambitionen att göra sig mer känd och sprida mer information på nätet.

5.8.9 Sverige-verksamheten

Exportrådet har nyligen genomfört en förändring av sin regionala verksamhet i Sverige. Anledningen till förändringen uppges vara att man i verksamheten haft en otydlig småföretagsprofil och att man önskar uppnå större effektivitet och högre kvalitet. Tanken är att genom koncentration på färre aktiviteter som man kan bra och vet är uppskattade och mer utbytbarhet inom organisationen uppnå större tydlighet samt högre kvalitet och lönsamhet. I den nya organisationen kommer man att frångå den regionala organisa-

tionen och i stället ha en programorganisation där programansvariga utses. Den nya inriktningen kommer att delas upp i fyra områden med vardera en ansvarig: 1) branschsamverkan 2) utvecklingsprogram för mindre företag 3) utbildning för mindre företag 4) mässprogram för småföretag.

Man kommer dock att finnas kvar ute i landet, dock med färre personer än tidigare. Avsikten är att samarbetet på regional nivå fortsätter och om möjligt förstärks. Liksom hittills kommer det för varje exportcentrum att finnas en ansvarig på exportrådet. Strävan är att mer än tidigare ha lokalgemenskap med de andra parterna i exportcentrum.

5.8.10 Information

Informationssektionen svarar för den externa informationen. Här hanteras exportrådets medlemsprogram och vidare skötseln av hemsidan. Den ansvarige redaktören för hemsidan liksom den ansvarige för utveckling av Internettjänster är placerade här. Även exportrådets chefsekonom är placerad vid sektionen. Denne har ansvar för att ge ut exportrådets marknadsöversikt som kommer fyra gånger per år. Marknadsöversikten är en kortfattad genomgång av efterfrågeutvecklingen på alla Sveriges viktigaste marknader. Chefsekonomien har också ansvar för exportrådets kundundersökningar som numera genomförs löpande.

5.8.11 Samverkansgrupper och branschsamverkan

Exportrådet hanterar f.n. tolv samverkansgrupper (se nedan) med sammanlagt 260 medlemsföretag. Medlemsantalet per grupp varierar från ett tiotal till drygt 35. Antalet grupper har tidigare varit större. Exportrådets arbete med detta, såväl administrationen som särskilda projekt, har under senare år så gott som helt betalats av företagen. 15 personer arbetar med detta varav åtta är projektledare. Årsomsättningen ligger på ca 40 mkr (varav 10 mkr är arvodesintäkt).

Samverkansgrupper	Antal medlemsföretag
AgriSwede, Swedish Agro Technology Group	15
Fortec, Swedish Forestry Technology Group	25
PPT, Swedish Pulp & Paper Technology Group	32
SCAG, Swedish Civil Aviation Group	30
SMG, Swedish Mining Group	10
Swecare	37
SwedElect	10
SwedSteelTech, Swedish Agro Technology Group	12
SweHeat, Svensk Fjärrvärme	33
Svensk Havsteknik	10
SWERIG, Swedish Rail Industri Group	35
TrackSafe, Group for Railway Infrastructure Environment & Safety	10

Affärsidén är att genom gemensamma aktiviteter främja medlemsföretagens exportaffärer. Respektive grupp innehåller normalt både små och stora företag, konsulter och hårdvaruleverantörer, företag som kompletterar varandra och har kund- och teknikgemenskap.

Verksamheten inom respektive nätverk består bl.a. av löpande service till medlemmarna, gemensamma marknadsaktiviteter, marknadsstudier, regelbundna möten med specialteman, samarbete med bistånds- och finansieringsorgan och samarbete med ALMI, handelskammare m.fl. Tillsammans identifierar och bearbetar man lovande men i många fall svåra marknader.

De gemensamma marknadsaktiviteterna utgörs av symposier och utställningar, projektbearbetning och- bevakning och fact-finding. Vidare arbetar man med fackpressbearbetning, inbjudningsresor till Sverige av utländska beslutsfattare, gemensamt material och gemensam hemsida och lobbying.

Genom att exportrådet hanterar grupperna sätts ofta en officiell prägel på aktiviteterna. Marknadsaktiviteterna sker ofta i samarbete med det officiella Sverige.

Fördelarna med denna samverkan uppges vara att den är kostnadseffektiv och att man kan erbjuda ett brett utbud som ger större utväxling än annars. Man får tillgång till ett nätverk där man kan byta erfarenheter. Det gemensamma ansiktet utåt är ofta en fördel vid projektsamarbete. Samarbetet med den offentliga sektorn anses också värdefullt. Samverkan kan också stärka

trovärdigheten kanske särskilt för små företag som kan dra nytta av mer kända företags goodwill.

Samverkansgrupperna är en aktivitet som prioriteras i exportrådets nya Sverigeverksamhet. Exportrådet undersöker f.n. vilka ytterligare områden där företagen har intresse av samverkan.

Inom samma enhet hanteras också de fyra fleråriga branschprogram som exportrådet är engagerat i och som finansieras av särskilda statliga medel. Dessa är 1) Food from Sweden, 2) IT och Telekom- ett treårsprogram, 3) Miljöteknikexport inom luft och vattenrening samt avfallshantering, och 4) Teknik och utrustning för den skogs- och trärelaterade sektorn i Nordöstra Ryssland, ett tvåårsprogram.

Affärsidén med dessa program är att genom kraftsamling tillvarata nya affärsmöjligheter inom specifika områden. Företagen står för minst 50 % av finansieringen.

5.8.12 Utbildning för mindre företag

Exportrådet har utvecklat kompetensprogram för olika nivåer i mindre företag för att skapa möjligheter för företag att växa genom export. Inom enheten "Kompetensprogram för mindre företag" arbetar idag fyra personer med att utveckla och administrera programmen. Införsäljning och lokalt genomförande sker av exportrådet regionalt i Sverige och utomlands

Programmet "Unga Exportassistenter" syftar till att lokalt rekrytera och skola in arbetslösa gymnasieungdomar till exportassistenter i mindre exportföretag.

Programmet "Unga Exportsäljare" (numera "Export Trainee SME") syftar till att skapa kompetensinflyttning utanför storstäderna av arbetslösa, unga, språkkunniga akademiker som vill satsa på en internationell karriär i mindre exportföretag. Genom programmet ges mindre företag utanför storstäderna möjlighet att konkurrera om kvalificerad arbetskraft genom att via exportrådet kunna erbjuda ett internationellt trainee-program. Programmet bedrivs alltid tillsammans med ett annat land för att stimulera handel (både export och import) och nätverksskapande. Ett program har genomförts med Polen och två pågår - Litauen/Södra Sverige och Estland/Västra Skaraborg. Program planeras också med Danmark, Finland och Norge. Totalt 409 personer har diplomerats sedan starten 1994.

Exportrådet utbildar också exportchefer i vissa branscher.

Dessa yrkesutbildningar (exportassistenter, -säljare och -chefer) ges i form av 19 standardiserade utbildningsalternativ, där experter från exportrådet i Sverige och utomlands samt föreläsare från internationellt verksamma konsultföretag och managementskolor engageras.

Under 1999 startades "The Global Executive MBA" i samarbete med bl.a. Köpenhamns Handelshögskola. Syftet är att utveckla framtidens ledare och skapa en karriärmöjlighet för akademiker som vill satsa på mindre företag. Totalt 45 deltagare deltar för närvarande i denna utbildning.

Alla program utom "The Global Executive MBA" delfinansieras av olika lokala aktörer - arbetsförmedlingar, länsarbetsnämnder, länsstyrelser, strukturfonder och kommuner.

5.9 Finansiering, ekonomi och resultat samt budget

Avtalet om exportrådet stadgar att verksamheten skall finansieras med statliga medel, avgifter för abonnemang (benämns numera medlemsavgifter) samt andra inkomster. Enligt avtalet kan exportrådet i samverkan med företag bedriva sådan aktions- och uppdragsverksamhet som kan finansieras med medel från företagen. Det förtjänar att påpekas att exportrådet i sin redovisning inbegriper handelssekreterarna trots att dessa är självständiga myndigheter.

Exportrådet ger varje år ut en årsredovisning som i huvudsak är uppställd som ett aktiebolags. Den senaste innehåller t.ex. följande: VD har ordet, året i korthet, exportrådet i framtidens ekonomi, kort om ägarförhållanden och organisation, information om de tre verksamhetsområdena, förvaltningsberättelse med presentation av vissa nyckeltal och därefter koncern- och balansräkningar med fotnoter. Den innehåller också en förteckning över styrelsen, exportrådets ledning och utlands- och Sverige-kontor. Det statliga uppdraget, övriga statliga satsningar och offentliga uppdrag beskrivs inte närmare i denna årsredovisning. En särskild avrapportering av främst det statliga uppdraget görs separat en gång per år (se avsnitt 5.13).

Fördelningen av finansieringen mellan dessa olika delar har förändrats sedan början av 90-talet. Då stod det statliga basuppdraget för ca 50 % av finansieringen medan medlemsavgifterna

svarade för ca 5 %. Resten, dvs. 45 %, kom från övriga uppdrag vari inryms både intäkter från konsultuppdrag för företag och uppdrag för offentliga aktörer. Minskningen av det statliga basanslaget genomdrevs i början av 90-talet och därefter har nivån på detta varit i stort sett oförändrad. Det statliga uppdragets andel av omsättningen har gått ner till ca en tredjedel medan medlemsavgifterna ligger kvar på ca 5 %. Övriga uppdrag har alltså ökat sin andel till ca 60 % av omsättningen. Tabellen nedan illustrerar detta.

Exportrådets nettoomsättning har de senaste åren ökat kraftigt. Den låg 1998 för koncernen på 451 mkr varvid man gjorde en vinst på inemot 9 mkr. År 1999 hade omsättningen ökat till 472 mkr varvid vinsten uppgick till 18 mkr.

Under 1999 var *omsättningens fördelning mellan de tre verksamhetsområdena* någorlunda jämn. Störst var *exportkonsulting* med 158 mkr tätt följd av *exportinformation* med 152 mkr. *Exportutveckling* stod för 139 mkr medan gemensamma intäkter uppgick till 13 mkr. Jämfört med 1998 skedde den största förändringen i exportutveckling som ökade med 33 mkr eller 31 %. Detta förklaras främst av tillkomsten av programmet Marknadsplats Östersjön. Även exportkonsultingen ökade relativt starkt, med 20 mkr, eller 14 %. Exportinformation ökade endast marginellt med 4 mkr eller knappt 3 %.

Exportrådets intäkter och omsättning 1991/92-99 (mkr)

	91-92	92-93	93-94	94-95	1996	1997	1998	1999
Statligt uppdrag	190	201	177	145	144	144	144	145
Övr. Uppdrag*	106	190	239	219	200	220	238	295
Medlemsavgifter	26	22	21	23	25	25	24	23
Övr. Inkomster	8	8	5	4	6	4	5	5
Total oms.	330	421	442	391	375	393	411	468
Statligt uppdrag/ Omsättning i %	58 %	48 %	40 %	37 %	38 %	37 %	35 %	31 %
Medl.Avg./ oms i %	8 %	5 %	5 %	5 %	7 %	6 %	6 %	5 %

Källa: Exportrådet (siffrorna avseende det statliga uppdraget för åren 1996-1999 omfattar ca 10 mkr utöver det statliga basuppdraget)

* Inkl. offentligt finansierade uppdrag

Finansieringen av de tre verksamhetsområdena varierar som ovan nämnts *Exportkonsulting* finansieras så gott som uteslutande med intäkter från företag. *Exportinformation* finansieras i huvudsak med statliga medel, främst det statliga basanslaget där 127 mkr av 136 mkr utnyttjades för detta. Därutöver utnyttjades ytterligare 4 mkr från andra statliga uppdrag liksom 21 mkr av 23 mkr i medlemsavgifter. *Exportutveckling* har en finansiering som är blandad. Den finansieras både med olika statliga och offentliga medel och intäkter från företag. Endast en mindre del av det statliga basanslaget, under 10 mkr, utnyttjades för detta. Programmen Marknadsplats Östersjön och Marknadsplats Europa bidrog med 20 mkr respektive 10 mkr. Uppdrag från departement bidrog med inemot 18 mkr varav 8 mkr avsåg de s.k. laddningspengarna för exportcentrum. Därutöver erhöles närmare 10 mkr

från Jordbruksverket för projektet Förädlade livsmedel och ungefär samma summa från länsarbetsnämnder för programmet exportassistenter. Ytterligare ca 5,5 mkr i intäkter härrörde från offentliga organ för olika exportfrämjande projekt, t.ex. rådet för arbetslivsforskning, länsstyrelser, EU-medel och länsarbetsnämnder. Sammantaget stod alltså olika offentliga aktörer för ca 55 % av intäkterna inom detta område. Resterande intäkter kom från de företag som deltog i aktiviteterna.

Störst bland exportrådets inkomstkällor 1999 var således företag med ca 220 mkr. Därefter kom främst staten men även andra offentliga organ med 210 mkr och medlemsavgifter med 23 mkr. Staten och det offentliga stod alltså för knappt 40 % av den totala omsättningen.

Exportrådets styrelse har beslutat att det skall byggas upp ett eget kapital på 100 mkr som buffert om inkomsterna av något skäl skulle komma att minska. Vid årsskiftet 1999/2000 uppgick det egna kapitalet till ca 65 mkr. Redan i år väntas exportrådet nå den eftersträlvade nivån på det egna kapitalet. Detta förklaras både av ett positivt rörelseresultat och vissa extraordinära faktorer, återbetalning av pensionsinbetalningar från SPP samt överföring till egna kapitalet av vissa medel för traineeverksamhet.

Exportrådet *budgeterar per kalenderår*. Budgeteringen av kostnader och intäkter föregås av en affärsplaneringsprocess. Affärsplanen utgör underlag för budgeteringen och upprättas först för exportrådet totalt och därefter per region och varje enhet. I affärsplanen beskrivs inriktningen av verksamheten och ekonomiska mål anges. Affärsplanerna görs för tre år i taget med en årlig revidering. Budgeten upprättas för varje enhet och summeras till regionnivå och exportrådet totalt. Budgeten är för varje enhet uppdelad på exportinformation, exportutveckling, exportkonsulting och gemensamt.

För varje verksamhet och enhet budgeteras intäkter, köpta varor och tjänster, arvodesintäkt, personalkostnader, del av samkostnader och del av kostnader för stabs- och supportfunktioner. Därutöver budgeterar enheterna kostnaderna för att genomföra sin del av det statliga uppdraget. Vid utlandsenheterna utgörs verksamheten exportinformation helt av det statliga uppdraget.

Det statliga uppdraget budgeteras med full kostnadstäckning utan överskott. I kostnaderna ingår del av stabs- och supportfunktioner. Däremot ingår inte finansiering av VD-stab. För övriga båda verksamhetsområden budgeteras med visst avkastningskrav.

Detta krav har varit högre för exportkonsultingen än för exportutvecklingen.

5.10 Exportrådets medlemmar/abbonenter

Exportrådet har ända sedan det bildades haft medlemmar (kallades tidigare abonnenter). Detta har säkerställt att näringslivet bidragit med vissa intäkter till exportrådets verksamhet. Antalet medlemmar är f.n. ca 1.600. Medlemsantalet har de senaste åren sjunkit något liksom medlemsavgifterna. Dessa uppgår f.n. till ca 23 mkr vilket motsvarar knappt 5 % av den årliga nettoomsättningen eller 17 % av det nuvarande statliga basanslaget. Medlemskapet ger företagen vissa förmåner, t.ex. rabatt på vissa tjänster. Exportrådets tjänster kan dock utnyttjas av alla företag i Sverige. Medlemsavgiften har tidigare för varutillverkande företag varit kopplad till varuexportvärdet. Minimavgiften har varit 4.500 kr för export på högst 14 mkr och därefter stigit till en maximavgift på 128.000 kr för export över 400 mkr. För tjänstexportörer och handelshus har i stället avgiften beräknats på aktiekapitalet. Även här har minimavgiften varit 4.500 kr för aktiekapital på högst 1,4 mkr för att stiga till maximalt 128.000 kr för aktiekapital på över 40 mkr. Det har också funnits en koncernrabatt. 22 koncerner har med detta system stått för nästan 6 mkr av medlemsavgifterna, dvs. över 25 %. Exportrådet har nyligen presenterat ett nytt medlemsprogram som gäller från den 1 juli 2000. Framöver kommer medlemsavgiften att beräknas på antalet anställda i Sverige vilket anses som ett enklare system. Man hoppas att den sänkta minimavgiften till 3.000 kr skall locka fler småföretag som medlemmar. Medlemmar kommer framöver att få vissa förmåner, inbegripet personlig(a) exportrådgivare, 30 % rabatt på vissa produkter och andra rabatterade erbjudanden, bl.a. på delegationsresor. Till skillnad från tidigare ges framöver ingen rabatt på konsulttjänster utomlands.

5.11 Det statliga basuppdraget och andra statliga satsningar

5.11.1 Allmänt

Det nuvarande statliga stödet till exportfrämjande vid exportrådet har sin utgångspunkt i propositionen 1991/92:108 Statens roll i den exportfrämjande verksamheten vid Sveriges exportråd som godkändes av riksdagen i april 1992 (se avsnitt 3.2). Stödet har också en koppling till lagen 1975:490 om beslutanderätt för Sveriges exportråd beträffande handelssekreterare m.m. Detta förklaras av att tilldelade statliga medel delvis används för att sköta lagens åliggande att planera och leda den exportfrämjande verksamheten även inom utrikesrepresentationen.

Exportrådet har sedan många år för statens räkning utfört ett årligen återkommande större exportfrämjande uppdrag. Detta betecknas som det statliga basuppdraget (benämns i texten även det statliga uppdraget). För detta har staten årligen anslagit en summa som de senaste åren uppgått till 136 mkr men som tidigare varit större. Därutöver har staten vid olika tillfällen utnyttjat den möjlighet som anges i avtalet om exportrådet att uppdra åt exportrådet att genomföra särskilda satsningar. För innevarande budgetår har t.ex. drygt 40 mkr avsatts för sådana satsningar. Anslagen för det statliga uppdraget och övriga satsningar från anslagsposten E2 Exportfrämjande verksamhet under senare år framgår av tabellen nedan. Exportrådet har emellanåt också utfört andra uppdrag för statens och andra offentliga aktörers räkning vilka finansierats med andra statliga eller offentliga medel. Några av dessa satsningar kan också betraktas som statliga uppdrag. De ligger dock utanför det ordinarie statliga uppdraget.

Årliga anslag till exportfrämjande från anslaget E2,
Exportfrämjande åtgärder

<i>Budgetår</i>	<i>Basanslag</i>	<i>Övriga anslag</i>	<i>Anslag för regeringens disposition</i>	<i>Summa</i>
91/92	222	20	13	255
92/93	232	17	10	260
93/94	162	–	26	188
94/95	133	–	17	150
95/96	216*	–	15	231
97	136	–	–	136
98	128	–	–	128
99	136	10	–	146

Källa: Statsliggaren för respektive år.

*Budgetåret var 18 månader (216 mkr motsvarar 144 mkr för 12 månader).

Den närmare utformningen av det statliga uppdraget, dvs. regeringens anvisningar till exportrådet hur de statliga medlen skall användas, formuleras i de årliga riktlinjer som regeringen i regeringsbeslut fastställer för det kommande budgetåret. En beskrivning av innevarande års beslut återfinns nedan. Processen för förberedelse, handläggning och beslut om det årliga anslaget till exportrådet för det statliga uppdraget är ungefär densamma som för myndigheter. Exportrådet inkommer senast den 1 mars med ett budgetunderlag som hanteras på sedvanligt sätt i regeringskansliet (UD). Processandets av förslaget utmynnar i ett avsnitt i den årliga budgetpropositionen där detta anslag ingår i utgiftsområde 24 (näringsliv) som närings- och utrikesdepartementet gemensamt har ansvar för. Sedan riksdagen godkänt förslaget, eventuellt med vissa ändringar, utfärdas ett regeringsbeslut (motsvarar regleringsbrev till myndigheter) i vilket anvisningar ges om hur medlen inom det statliga uppdraget skall användas under det kommande året.

5.11.2 Regeringsbeslutet med riktlinjer för det statliga basuppdraget och andra statliga satsningar

Regeringsbeslutet med "Riktlinjer för år 2000" (se bilaga 3) anger inledningsvis att exportrådet tilldelas 136 mkr för det ordinarie statliga uppdraget.

I inledningen sägs att exportrådet som centralt serviceorgan skall "initiera, planera, samordna, marknadsföra och genomföra åtgärder för att främja svensk export". Rådet skall ge "efterfrågestyrd exportservice (exportinformation)" och "genom affärsbevakning förse svenskt näringsliv med information om affärsmöjligheter i syfte att förmedla affärer. Små och medelstora företag skall prioriteras i verksamheten". Vidare sägs att de möjligheter som EU-medlemskapet medfört skall utnyttjas, att man skall prioritera nya svenska spjutspetsområden och utnyttja de möjligheter som näringslivets ökade miljöanpassning medfört. Rådet skall inom anvisade medel också främja export av svenska varor och tjänster inom IT-sektorn.

Det anges också att de statliga medlen får användas till:

Handelssekreterarnas och exportrådets upplysnings- och rådgivningsverksamhet (exportservice) till den del den inte finansieras med medlemsavgifter
sådana projekt/aktioner, i samverkan med företag, som syftar till att utveckla exporten för framför allt små och medelstora företag, exporten till svårbearbetade eller avlägsna men lovande marknader, eller som avser stöd till större manifestationer med inriktning på svenskt näringsliv eller svensk industri, efter samråd med UD
löneförmåner till marknadskonsulter och marknadsassistenter inom utrikesförvaltningen
exportrådets ledning och planering av handelssekreterarnas verksamhet och av exportfrämjande verksamhet inom utrikesförvaltningen.

Vidare nämns att exportrådet fastställer prispolicy för handelssekreterarnas debiterbara verksamhet och att dessa inkomster får disponeras i verksamheten.

Ett avsnitt i beslutet som beskrivs nedan avser de särskilda program/åtgärder som utförs på uppdrag av staten och som erhåller finansiering utanför det reguljära statliga uppdraget. De

anvisade medlen för dessa uppgår sammanlagt till över 40 mkr, vilket motsvarar 35 % av det ordinarie statliga uppdraget.

I beslutet anges också att exportrådet skall lämna årsredovisning för år 2000 senast 1 mars 2001. För det statliga uppdraget skall omfattning, inriktning och prioriteringar för samtliga verksamheter fördelad på regioner redovisas. Åtgärder för att utveckla bevakningen av internationellt finansierade projekt skall redovisas. Särskilda åtgärder för att främja export från små och medelstora företag samt effekter av denna verksamhet skall redovisas liksom medlemsutvecklingen och de åtgärder som vidtagits på IT-området som syftar till att öka tillgängligheten till verksamheten. En redogörelse skall lämnas för hur verksamheten bidrar till näringslivets tillväxt och internationella konkurrenskraft. De ovannämnda särskilda programmen/åtgärderna skall redovisas separat.

Avslutningsvis sägs att exportrådets verksamhet i princip skall redovisa nollresultat. Samtidigt sägs att exportrådet får disponera uppkommet över- eller underskott enligt styrelsebeslut.

Marknadsplats Östersjön

Beslutet anger också att exportrådet skall arbeta med programmet Marknadsplats Östersjön och att 30 mkr avsätts för detta. (för år 1999 erhöll exportrådet 43 mkr för samma program-förf. anm.). Det nämns att programmet har till syfte att ge i första hand små och medelstora företag stöd och vägledning inför och i samband med exportsatsningar i vissa stater i Östersjö-regionen (Estland, Lettland, Litauen, Polen och Nordvästra Ryssland inkl. Barentsregionen. Därefter anges att den särskilda samordningsfunktion som inrättats (Östersjöcentrum) skall bistå både vid export och import samt ha ansvar för upphandling från EU:s biståndsprogram. Vidare anges att de program för marknadsatsningar som tidigare inletts bör fortsätta. Det sägs också att vissa projekt bör samordnas med såväl samverkansprojekt och branschprogram som kompetensutveckling. Projekten bör heter det i möjligaste mån bedrivas inom ramen för exportcentrum.

Miljöexport

Beslutet anger också att exportrådet skall främja miljöexport och att 9 mkr avsätts för detta. Det sägs att programmet skall utgöra ett komplement till projektet Svensk miljöteknikexport (för vilket exportrådet under 1998 tilldelats 12 mkr av regionalpolitiska medel för en treårsperiod). I övrigt sägs bl.a. att fokusering skall vara på små och medelstora företag, att exportcentra skall engageras, att samarbete med berörda myndigheter, organisationer och företag skall eftersträvas, att aktiv internationell marknadsföring skall äga rum och att man skall ägna sig åt nätverksbyggande aktiviteter.

Marknadsplats Europa

För marknadsplats Europa avsätts 6 mkr. Det sägs att programmet skall inriktas på små och medelstora företags handel inom Europa. Ett särskilt anbuds-kostnadsstöd som inrättades bör fortsätta och för detta avsätts högst 2 mkr. För utbyggnad, samordning och förbättring av den regionala exportfrämjarorganisationen i Sverige avsätts 4 mkr.

IT

Här anges att 2,85 mkr av anvisade medel skall användas för att vidareutveckla exportrådets användning av informationsteknik för att bättre tillfredsställa de små och medelstora företagens informationsbehov. Vidare sägs att satsningen på exportfrämjande genom elektroniska marknadsplatser bör intensifieras.

5.12 Fördelningen av medlen för det statliga uppdraget

Exportrådet har de senaste åren erhållit 136 mkr för att utföra det statliga basuppdraget. I de regeringsbeslut med riktlinjer för det statliga uppdraget som fattats under senare år har inga närmare anvisningar getts rörande hur medlen skall användas. Exportrådet har därför kunnat bestämma hur dessa medel skall fördelas på olika verksamhets- och geografiska områden. Utfallet för 1999 framgår nedan.

Exportinformation utomlands	107 mkr
Exportinformation Sverige	19 mkr
<hr/>	
Exportinformation m.m. totalt	126 mkr
Annan verksamhet i Sverige	9 mkr
Gemensamma kostnader	1 mkr
<hr/>	
Det statliga (bas) uppdraget	136 mkr

Större delen av beloppet användes alltså för exportinformation utomlands och i Sverige, varav ca 85 % för de tre utlandsregionerna inkl. dessas kostnader på hemmaplan. Endast 9 mkr användes för annan verksamhet i Sverige, dvs. verksamhet inom exportutveckling.

Ovanstående visar alltså att 107 mkr avsattes för de tre utlandsregionerna. Eftersom exportrådet finns företrätt på drygt 50 orter i ett fyrtiotal länder innebär detta att genomsnittsbidraget per kontor ligger på ca 2 mkr och per land på 2,5 mkr. Skillnaden i fördelning mellan t.ex. länder är dock stor vilket framgår av förteckningen nedan.

Det statliga basuppdragets medel för utlandsverksamheten
(107 mkr) fördelade per land (1999)

Europa		Afrika	
Belgien	2,8	Sydafrika	1,9
Danmark	3,4		
Estland	1,6	Latinamerika	
Finland	2,7		
Frankrike	6,1	Brasilien	1,9
Irland	0,6	Mexiko	1,1
Italien	2,8		3,0
Lettland	1,1		
Litauen	2,1	Asien	
Nederländerna	1,5		
Norge	3,0	Indien	1,9
Polen	3,2	Japan	9,2
Portugal	0,8	Kina	6,5
Ryssland	4,0	Taiwan	1,9
Schweiz	1,5	Vietnam	0,5
Slovenien	0,6		20,0
Spanien	2,4		
Storbritannien	4,5	Oceanien	
Tjeckien	1,3		
Turkiet	1,4	Australien	2,0
Tyskland	8,7	Nya Zeeland	0,4
Ukraina	0,2		2,4
Ungern	1,3		
Österrike	1,8	Nordamerika	
	59,4		
		Canada	0,8
Mellanöstern		USA	11,2
			12,0
FAE	0,1		
Libanon	0,2	Ej fördelade kostnader i Sverige	7,5
Saudiarabien	0,4		
	0,7		

Källa: Exportrådet

Fördelningen fastställdes i grova drag av exportrådet för ett par år sedan bl.a. med utgångspunkt från vissa faktorer på respektive marknad och har sedan i stort sett varit oförändrad. Dessa faktorer var BNP:s storlek och tillväxt under tidigare år i respektive land, den svenska exportens storlek och utveckling under tidigare år, den svenska marknadsandelens (av OECD) utveckling under tidigare år samt importens storlek och utveckling av exporten till Sverige från respektive land under tidigare år. Resursåtgången för att utföra det statliga uppdraget på respektive marknad ingick inte i bedömningen. Summeringen av de olika marknaderna resulterade sedan i en fördelning på exportrådets tre utlandsregioner som i stort sett är densamma idag. Fördelningen framgår nedan:

Region Europa (inkl. Afrika, Sydamerika och Mellanöstern)	65 mkr
Region Asien (inkl. Australien, Nya Zeeland)	28 mkr
Region Nordamerika (inkl. Mexico)	14 mkr
	<hr/>
	107 mkr

De länder som erhöll mest statliga medel 1999 (inkl. vissa gemensamma kostnader, avrundade siffror) var i nu nämnd ordning USA- 11 mkr, Japan och Tyskland- 9 mkr, Kina inkl. Hongkong- 7 mkr, Frankrike- 6 mkr, Storbritannien-5 mkr, Ryssland- 4 mkr samt Danmark, Norge, Belgien och Finland- 3 mkr.

Utredningen har också gjort en tabell (se nedan) där fördelningen av de statliga medlen (dvs. de 107 mkr som används för utlandsverksamheten) per geografisk region (inte exportrådets region) jämförs med den svenska exportens fördelning. Tabellen visar bl.a. att avvikelserna är stora för Västeuropa (där exportens andel är större än tilldelade medel) samt Central- och Östeuropa och Asien (där exportens andel är mindre än tilldelade medel).

Sveriges export till olika regioner jämfört med det statliga basuppdragets* (DSU) fördelning på regioner (andel i % 1999)

	<i>Export</i>	<i>DSU</i>
EU	58	38
EES/EFTA och Turkiet	9	6
Central och Östeuropa	7	15
Export totalt	74	59
Nordamerika	10	12
Latinamerika	3	3
Asien (utom Mellanöstern)	8	20
Mellanöstern	2	1
Oceanien	1	2
Afrika	1	2
<i>SUMMA (avrundat)</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Källa: Kommerskollegium och exportrådet

*Avser de medel som avsatts för exportinformation vid exportrådets utlandskontor

De medel som avsattes för verksamhet inom exportinformation i Sverige fördelades på följande sätt:

Infocenter	9 mkr
Projektbevakning, upphandling, Finansiering	4 mkr
Exportteknik	2 mkr
Gemensamma kostnader	4 mkr
	<hr/>
	19 mkr

De medel som avsattes för annan verksamhet i Sverige fördelades på följande sätt:

Exportcentrum bemanning och projekt	2 mkr
Program och projekt	4 mkr
Regionalt samarbete	2 mkr
EIC Stockholm, Syd och Väst samt Delegationen för de mindre företagen	1 mkr
	<hr/>
	9 mkr

5.13 Avrapportering av det statliga uppdraget 1999

Exportrådet lämnar varje år en avrapportering av det statliga uppdraget. Avrapporteringen för år 1999 (på 18 sidor) innehåller efter en kort sammanfattning en kort redogörelse för de olika statliga uppdrag som exportrådet hanterar. Därefter följer relativt utförliga presentationer av verksamhetsområdena exportinformation och- utveckling följt av en kortare presentation av exportkonsulting. Därefter beskrivs kortfattat kundundersökningar, exportrådets trainee-verksamhet samt medlemsprogrammet. Sist i rapporten finns en förteckning över tio regeringsuppdrag, dessas storlek och när de skall slutrapporteras.

Utredningen noterar att rapporten varken är daterad eller undertecknad. Den saknar uppgifter om hur medlen i det statliga basanslaget fördelas på länder och kontor.

6 Övriga aktörer med betydelse för export- och importfrämjandet

6.1 Inledning

I detta kapitel beskrivs kortfattat i bokstavsordning några av de aktörer på den offentliga och privata sidan som har anknytning till export- och importfrämjandet. Redovisningen är inte fullständig. Syftet är främst att visa att flera aktörer är aktiva på dessa områden och vilken inriktning dessa har. Avsnittet omfattar några av de Sverige-främjande organisationerna, några näringslivsorganisationer, aktörer som arbetar med företagsutveckling, ett par nätverk samt vissa övriga, t.ex. Sida, Kommerskollegium samt kommuner och landsting. Även EU:s främjande och EU:s strukturfonder beskrivs mycket kortfattat, liksom de regionala tillväxtavtalen. Sist i kapitlet beskrivs Exportcentrum.

6.2 Offentliga aktörer

6.2.1 ALMI Företagspartner AB (ALMI)

ALMI består av ett helstatligt moderbolag och 21 regionala dotterbolag. Moderbolaget äger som regel 51 % av dotterbolagen (i tre fall är denna ägarandel större) medan resterande 49 % ägs av landsting och de kommuner som står utanför landstingen. Verksamheten baseras på geografisk närhet och anpassning till varje regions näringslivsstruktur. Inom många områden samarbetar dotterbolagen och har utvecklat s.k. kompetenscentra för hela koncernen. Ett av dessa är Östersjö-samarbetet med fokus på affärsutveckling för små och medelstora företag. Landansvar för dessa länder har lagts ut på enskilda bolag. ALMI-bolagen arbetar endast

i Sverige och har numera inga utlandskontor. Koncernen hade 1999 drygt 550 medarbetare och en nettoomsättning på 551 mkr.

Koncernen får driftsanslag från staten (1999=80 mkr) som, efter samråd med delägarna, fördelas till de regionala bolagen. Sådana driftsanslag i förhållande till ägarandelen erhålls också från de regionala ägarna. ALMI har också vid olika tillfällen erhållit extra statliga medel för särskilda satsningar. De regionala bolagen erhåller också intäkter för uppdrag som utförs åt regionala finansärer, t.ex. kommuner, landsting, länsstyrelser etc. Regelrätta konsultarvoden debiteras inte företagen men alltid en deltagaravgift för de program företagen deltar i.

ALMI's kunder är de små och medelstora företagen i alla branscher, framför allt företag med mindre än 50 anställda. ALMI skall genom rådgivning, strategisk affärsutveckling, finansiering och kontaktskapande insatser främja tillväxt och förnyelse i näringslivet. Insatserna riktas främst mot de företag, både befintliga och nya, som bedöms ha förmågan och viljan att växa. ALMI fungerar också som ett regionalt nav i nätverk som består av offentliga och privata organisationer och skall förmedla information om små och medelstora företags situation till andra offentliga organisationer. Navfunktionen går ut på att via nätverket förse företagen med relevant information eller lotsa dem till rätt instans.

Den strategiska rådgivningen syftar till att förbereda företagen för en internationalisering av verksamheten. Detta sker dels i programform, dels genom individuell rådgivning och "coaching". I uppgiften ingår också att lämna grundläggande rådgivning i exportfrågor och stimulera företagets internationella kontakter. Man informerar bl.a. om den europeiska marknaden och främjar deltagande i olika EU-program och samverkan med utländska företag inom ramen för dessa program. ALMI samverkar med andra aktörer, t.ex. inom ramen för Euro Info Center (EIC) när det gäller information om den inre marknaden och EU:s regelverk m.m, samt med NUTEK inom EU:s s.k. samarbetsprogram, dvs. Europartnerskap etc. På uppdrag av Sida svarar ALMI för handläggningen av insatserna för små och medelstora företag i Baltikum, de s.k. Start Östbidragen. ALMI samverkar på många orter med exportrådet och handelskammare inom ramen för exportcentrum (se avsnitt 6.4).

ALMI moderbolag kommer att slås samman med delar av NUTEK och från den 1 januari år 2001 ingå i den nya centrala företagsutvecklingsmyndigheten. ALMI:s nuvarande regionala

organisation berörs tillvidare inte av omorganisationen på central nivå.

6.2.2 Departement

Andra departement än UD är också viktiga för exportfrämjandet. Även dessa departements ledning och tjänstemän kan medverka i det exportfrämjande arbetet både allmänt och inom respektive ansvarsområde. Vidare ansvarar vissa departement för medel som kan utnyttjas för exportfrämjande uppgifter. Bland dessa departement kan särskilt finans- (länsstyrelser), jordbruks- (programmet Förädlade livsmedel), miljö-, närings- (ALMI och NUTEK) och socialdepartementet (Swecare) nämnas.

6.2.3 Euro Info Center (EIC)

Närings- och teknikutvecklingsverket (NUTEK) svarar i Sverige för deltagandet i informationsnätverket EIC som omfattar ca 250 kontor runt om i Europa. EIC är en plattform för att hjälpa mindre och medelstora företag att ta tillvara de möjligheter som EU:s inre marknad skapar och ge information om EU:s regelverk och olika EU-program och initiativ. Det finns nio EIC-kontor i Sverige. Ett av dessa, som till en tredjedel ägs av Exportrådet, finns i Stockholm (övriga ägare är ALMI och Stockholm Stad). Kontoret har lokalgemenskap med Stockholm Stads näringslivskontor. Därutöver finns åtta EIC-kontor samt ett tiotal filialkontor ute i landet med olika "värdorganisationer"/ägare exempelvis ALMI, Handelskammare, Företagarnas Riksorganisation, SAF och kommuner. Kostnaderna för respektive EIC-kontor täcks av värdorganisationerna samt bidrag från Europeiska kommissionen (25.000 EUR per år, ca 210.000 kr).

EIC-kontoren tillhandahåller information och rådgivning till enskilda företag om EU:s regelverk, organisationer, EU-program och initiativ, samt om etableringsförutsättningar i enskilda EU-länder. Det sistnämnda är möjligt genom det europeiska EIC-nätverket, som finns i alla regioner i Europa. I anslutning till EIC finns europeiska samarbetsprogram som NUTEK är Sverige-ansvarig för (se avsnitt 6.2.11).

6.2.4 Exportkreditnämnden (EKN)

EKN är en statlig myndighet under UD med huvuduppgift att främja svensk export genom att utfärda garantier som skyddar exportörer mot förluster i exportaffärer. EKN har ett hundratal medarbetare. EKN:s vanligaste garanti täcker utebliven betalning till följd av politiska och/eller kommersiella händelser. För garantin erläggs en premie som är relaterad till risken. EKN:s garanti kan även användas som säkerhet hos kreditinstitut och underlättar på så sätt en konkurrenskraftig finansiering av exportaffären. EKN:s verksamhet är särskilt viktig för affärer eller projekt i mer riskfyllda länder där kredittiden är lång eller mycket lång. EKN:s fasta åtaganden brukar motsvara ett par tre procent av den årliga svenska exporten. Det finns både EU- och OECD-bestämmelser som reglerar de statsstödda exportkreditgarantierna.

6.2.5 Invest in Sweden Agency (ISA)

ISA, Delegationen för utländska investeringar, är en relativt ny statlig myndighet under UD med uppgift att informera om Sverige som investeringsland samt arbeta för att öka de utländska investeringarna i Sverige. ISA skall samverka med regionala och lokala myndigheter. ISA erhöll 1999 55 mkr i statliga anslag. ISA hade i slutet av 1999 20 fast anställda, varav 16 i Stockholm och två vardera i New York och Tokyo. Därtill anlitar man i relativt stor utsträckning personal på tidsbegränsad basis. ISA har i två länder, Japan och USA, egna kontor medan man i tio andra länder representeras på annat sätt. De båda egna kontoren är s.k. fullservicekontor med uppgifter inom hela ISA:s verksamhetsområde medan övriga kontor utomlands har ett mer begränsat uppdrag. ISA har ett avtal med exportrådet om samarbete. F.n. företräds ISA i Frankrike och Taiwan av exportrådets utlandskontor. I Sydkorea är det den svenska ambassaden som företräder ISA. ISA producerar skriftligt material om Sverige och svenskt näringsliv som också kan användas av de andra aktörerna inom Sverige-främjandet

6.2.6 Kommerskollegium

Kommerskollegium är den centrala myndigheten för utrikeshandel och handelspolitik. Kollegiet har 85 anställda och en årlig budget

på ca 57 mkr. Kollegiet genomför analyser och utredningar på det handelspolitiska området och bistår UD i det handelspolitiska arbetet. Kollegiet fungerar också som problemlösare och upplysningscentral för svenska företag i handelsrelaterade frågor. Kollegiet är s.k. kontaktpunkt för företag och enskilda som vill anmäla handelshinder på EU:s inre marknad eller i övrigt. Dessa hinder hänger ofta samman med att EU:s regler inte tillämpas riktigt. Här arbetar man efter anmälan från bl.a. företag med konkreta ärenden vilket i enskilda fall kan leda till att praktiska handelshinder undanröjs. Kollegiet handlägger också frågor om handelsprocedurer och auktoriserar handelskamrar. Det står vidare till tjänst med att tillhandahålla EU-dokument. Kollegiet är också licensmyndighet och hanterar export- och importlicenser för industrivaror.

6.2.7 Kommuner och landsting

Den näringspolitiska verksamheten har jämfört med tidigare ökat i kommunerna. Det är bl.a. den ändrade inriktningen av näringspolitiken mot mer decentraliserade insatser som ligger bakom detta. Kommunernas insatser har till stor del inriktats på att bistå och utveckla kommunens existerande företag samt att dra till sig nya företag. Kommunerna fungerar ofta som samordnare eller motor i nätverk tillsammans med det lokala näringslivet. Inom ramen för de utbyggda näringspolitiska insatserna har kommunerna i viss utsträckning börjat erbjuda exportfrämjande aktiviteter. Kommunerna både finansierar andra aktörers insatser och genomför vissa egna satsningar, t.ex. seminarier, affärs-, exportteknisk och EU-rådgivning samt etableringsservice. Ett exempel på en ny aktör är "Business Region Göteborg". Detta är ett bolag som bildats av Göteborgsregionens 13 kommuner och som har till uppgift att på olika sätt främja regionens näringsliv. Man kan t.ex. stå till tjänst med affärskontakter utomlands. Utredningen har inga uppgifter på hur stora resurser kommunerna totalt lägger ned på exportfrämjande.

Landstingen kanaliserar huvuddelen av sina exportfrämjande insatser via de regionala ALMI-företagen som de till viss del äger.

6.2.8 Länsstyrelserna

Länsstyrelserna har som en huvuduppgift att bedriva ett långsiktigt utvecklingsarbete och att samordna regionala aktörers insatser för att uppnå olika politiska mål. Det innebär bl.a. en samordningsroll för länets näringsutveckling.

Länsstyrelsernas roll i det exportfrämjande systemet är främst som medfinansierare och initiativtagare till olika projekt för att stimulera mindre och medelstora företag att exportera. Sedan omkring 1990 har länsstyrelserna haft möjlighet att stödja exportsatsningar med medel från de s.k. länsanslagen, regionalpolitiska medel för utveckling av länet som alla länsstyrelser haft tillgång till.

Exportfrämjande projekt utförs normalt av någon annan organisation på uppdrag av länsstyrelsen. De projekt länsstyrelserna finansierar och tar initiativ till kan t.ex. genomföras av ALMI, exportrådet, handelskamrar eller privata konsulter. Stöd till enskilda företag t.ex. för marknadsinvesteringar eller för konsultmedverkan vid en exportsatsning bereds och handläggs av länsstyrelserna själva. Sådant stöd kan i begränsad utsträckning ges via konsultcheckar.

6.2.9 Miljöteknikdelegationen (MTD)

MTD är en fristående myndighet under näringsdepartementet som inrättades 1996 och skall avsluta sitt arbete sista december i år. MTD har ett kansli med sju medarbetare. MTD har till uppgift att genomföra aktiviteter och projekt som bidrar till att miljöanpassad teknik lättare och snabbare kommer ut på marknaden. Fyra områden prioriteras: transporter, byggande och boende, livsmedel och lantbruk samt marksanering och ekologiskt återställande av mark.

För år 2000 ingick också i MTD:s uppdrag att utföra exportfrämjande insatser. MTD har under den tiden prövat metoder för att underlätta små och medelstora miljöföretags internationalisering. Arbetet har bl.a. gått ut på att kartlägga den svenska resursbasen, göra marknadsanalyser, skapa kommunikationsfönster och underlätta samverkan. Samarbeten har inletts med regionala aktörer, bl.a. Miljöresurs Linné, Miljöforum

Västerbotten, Region Skåne och Sustainable Sweden South East. Regionala kartläggningar av utbudet av produkter med hög miljöprestanda har genomförts. Resultaten av arbetet sammanställs i en databas som innehåller över 1.500 svenska miljöanpassade varor och tjänster. I flera av regionerna har företag, med stöd från MTD, tillsammans inlett samverkansprojekt för att genomföra exportsatsningar. Projekten kommer att genomföras under 2001.

MTD har särskilt belyst möjligheterna för Sverige att exportera tekniker och tjänster som minskar utsläpp av växthusgaser. Efterfrågan på kostnadseffektiva lösningar är redan stor och kommer att öka när Kyoto-protokollets åtagande ska uppfyllas. Det svenska utbudet av klimateffektiva tekniker och tjänster har kartlagts för att identifiera starka branscher. Samtidigt genomförs analyser av marknader för klimateffektiv teknik i Holland och Filippinerna. Tillsammans kan detta ge underlag för svenska exportsstrategier.

MTD har bl.a. under våren 1999 samarbetat med STATT för att kartlägga och bevaka trenderna på miljödrivna marknader världen över. Fokus var på områden där svenska företag har produkter med komparativa fördelar inom ekologisk hållbarhet och miljödriven affärsutveckling. MTD har också gett stöd till företagsgrupperingar att genomföra marknadsanalyser. Exempel på detta är marknaden för ekologisk mat i Tyskland och Storbritannien, bibränsleteknik i Nordtyskland och energieffektiv teknik i Tjeckien.

I uppdraget ingick att samverka med exportrådet som också har ett särskilt statligt uppdrag på miljöområdet.

6.2.10 Nämnden för Sverige-främjande i utlandet (NSU)

NSU är ett centralt samrådsforum för Sverige-främjande och rådgivande organ till regeringen i dessa frågor. I NSU som sammanträder cirka sex gånger om året ingår representanter för Utrikesrådet för internationell handel, UD:s enhet för exportfrämjande och inre marknaden, exportrådet, ISA, Svenska Institutet, Sveriges Rese- och turistråd AB och STATT. UD:s presschef är ordförande. NSU har f.n. en årlig budget på 2 mkr, som kan komplettera annan finansiering. En stor del av dessa medel används för främjandeprojekt i Västeuropa.

NSU är ett forum för diskussion av strategi- och policyfrågor rörande presentation och marknadsföring av Sverige i utlandet. Strategiska insatser, större Sverige-kampanjer och mediasatsningar är exempel på frågor på NSU:s agenda. NSU ger fyra gånger om

året ut "Agendan" med information om större evenemang fem år framåt i tiden. En annan NSU-publikation är "Sverige i utlandet", en adressförteckning över det officiella svenska nätverket i utlandet.

6.2.11 Närings-och teknikutvecklingsverket (NUTEK)

NUTEK är den centrala näringspolitiska myndigheten för frågor som rör näringslivets tillväxt och förnyelse. NUTEK skall vad gäller små och medelstora företag genom utredningar och stöd till forskning svara för kunskapsutveckling och därmed skapa underlag för statens agerande, lämna förslag till strategier för utveckling av dessa företag samt svara för näringspolitiska insatser inom ramen för EU:s småföretagarprogram och andra frågor som rör internationalisering. NUTEK har ca 350 medarbetare och ett budgetanslag för år 2000 på 2,5 mdkr.

NUTEK:s insatser för små och medelstora företag avser bl.a. att bidra till internationalisering av livskraftiga sådana företag genom att komplettera marknaden vad avser information, rådgivning och finansiering. NUTEK skall bl.a. informera om förhållanden och program inom EU. NUTEK arbetar dock inte enbart med generella insatser utan har även operativa uppgifter inom information, finansiering och EU-program. NUTEK har en central roll för att genomföra EU:s småföretagsprogram i Sverige. Dessa syftar främst till att ge småföretag snabb och lättillgänglig information (Euro Info Centre), stimulera samarbete mellan företag i olika länder (bl.a. EU:s samarbetsprogram), underlätta tekniköverföring samt skapa bättre förutsättningar för underleverantörer. EU:s småföretagsprogram omfattar bl.a. kontaktdagar där små och medelstora företag möts. Vårdskapet för kontaktdagarna växlar mellan EU:s länder. NUTEK brukar samordna de svenska företagens deltagande och är också en aktiv part i de kontaktdagar som arrangeras i Sverige. Varje år arrangeras s.k. Europapartnerskap för företag i EU-länder, ibland företag i både EU-länder och andra länder. Europapartnerskap ska ge små utvalda nischföretag i struktursvaga regioner eller i strukturomvandling möjlighet att skapa internationella kontakter. Det är kostnadsfritt att delta men företagen får själva stå för rese- och logikostnader. Interprise är ett annat program som är mindre och mer branschriktat. Interprise skall stimulera samarbete mellan minst tre medlemsländer. Varje Interprise har hittills subventionerats

med högst 50.000 EUR (=ca 425.000 kr), eller högst 50 % av kostnaden. Från och med år 2001 krävs helt nationell finansiering av verksamheten. Det finns också ett särskilt program för inköpare och underleverantörer, International Buyers Exhibition (IBEX). EU:s finansiering av övriga samarbetsprogram kan eventuellt upphöra. I det nya småföretagsprogram som beslutas tidigast i december i år kommer framgå omfattning och inriktning av den verksamhet som framöver skall finansieras av EU-kommissionen. NUTEK är samordnare i det svenska EIC-nätverket (se avsnitt 6.2.3).

NUTEK:s ansvar för svenskt deltagande i EU-program för små och medelstora företag innebär vidare att man tillsammans med länsstyrelserna och de särskilda programstyrelser som bildats för samordning mellan offentliga och privata intressen, hanterar insatserna som rör medel ur bl.a. EU:s strukturfonder.

Delar av NUTEK kommer att slås samman med ALMI moderbolag och från den 1 januari år 2001 ingå i den nya centrala företagsutvecklingsmyndigheten.

6.2.12 Sida

Sida är den centrala svenska biståndsmyndigheten som är verksam inom en rad områden. Sida har ca 550 anställda i Sverige och ett hundratal utomlands. De sistnämnda arbetar inom svenska utlandsmyndigheter i Sveriges samarbetsländer. Sida har i många fall en närvaro i länder där exportrådet inte har utlandskontor. Sidas budget uppgår till ca 9,6 mdkr.

Verksamheten är inriktad på u-länder och i mindre utsträckning länder i Central- och Östeuropa. Syftet med verksamheten är att bidra till att höja levnadsstandarden i fattiga länder. Riksdagen har fastställt sex delmål för verksamheten, som bl.a. berör ekonomisk tillväxt och ekonomiskt och politiskt oberoende. Sida har alltså inget främjandeuppdrag. Ändå kan Sida ha en viktig roll för att främja kontakter mellan näringslivet i Sverige och andra länder liksom ekonomiskt utbyte i olika former. Nästan hela verksamheten kan i någon mycket allmän och indirekt mening betraktas som handelsfrämjande, eftersom syftet är att förbättra tillståndet i de fattigaste länderna. Sidas verksamhet kan också skapa en goodwill som är värdefull ur främjandesynpunkt. Sida är inom området privatsektorutveckling verksamt vad gäller att stärka u-ländernas kapacitet att aktivt delta i världshandeln. Sida koncen-

trerar sina insatser till fyra huvudområden, där ett gäller utveckling av handel (t.ex. verka för reducerade handelshinder och skapa marknadsplatser för samarbetsländernas strategiskt viktiga varor) och ett annat kompetensutveckling för företagare (höja kunskapsnivån inom bl.a. marknadsföring och export).

Vissa delar av Sidas verksamhet, inte minst den som hanteras av Avdelningen för infrastruktur och ekonomiskt samarbete, INEC, har nära samband med både exportfrämjande och importfrämjande. Detta gäller t.ex. sådan verksamhet där det svenska näringslivet eller dess organisationer utnyttjas som en resurs i biståndet, t.ex. institutionsuppbyggnad i andra länder. Andra områden där Sida kan ha en mycket viktig roll för att främja svenska intressen är kredit- och garantigivningen, Sidas konsultfonder vid internationella finansinstitut, kursverksamheten för högre tjänstemän och tekniker samt Sidas importfrämjande verksamhet.

Arbetet med importfrämjande utförs till stor del av handelskamrar och Svensk Handel på uppdrag av Sida. Sida har ingått avtal med tre handelskamrar om handelsfrämjande insatser för företag och organisationer i Sidas samarbetsländer. Det importgarantisystem som Sida finansierar för att stödja exportörer i u-länder och vissa länder i Central- och Östeuropa hanteras likaså av handelskamrar. Svensk Handel har av Sida fått i uppdrag att arbeta med tekoprojektet Textilica i syfte att förbättra kontakterna mellan nio tekoexporterande länder och Europa, främst Skandinavien. Sida har vidare publicerat en marknadsguide om Sverige för i första hand företag i u-länder. Man kan också erbjuda företag i Afrika, Asien och Latinamerika att kostnadsfritt informera om sina produkter via de svenska handelskamrarna.

6.2.13 Stiftelsen Sveriges Tekniska Attachéer (STATT)

STATT är en stiftelse bildad av staten och Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA). Den har till ändamål att genom insamling, analys och överföring av teknisk information från utlandet bidra till Sveriges tekniska och industriella utveckling. STATT har sju kontor i fem länder och huvuddelen av verksamheten bedrivs utomlands. Kontoren finns i Berlin, Kuala Lumpur, Paris, Tokyo samt i Los Angeles, San Francisco och Washington. STATT har 34 medarbetare varav 24 utomlands. STATT hade för 1999 ett anslag på 30 mkr.

Verksamheten finansieras dels av ett statligt ramanslag, dels genom statliga uppdrag som svarar omkring 35 % av den totala omsättningen. Den statliga verksamheten består i att bevaka den tekniska utvecklingen i utlandet för att på så sätt få fram underlag för strategiplanering för regeringskansliet, centrala myndigheter och de svenska regionerna. Det har blivit alltmer viktigt för STATT att bevaka de processer som driver utvecklingen i vissa dynamiska regioner. Man koncentrerar sig på fem huvudområden: liv/hälsa, kunskap/lärande, IT, hållbar utveckling och innovations-system. STATT bedrev under ett antal år konsultliknande uppdragsverksamhet. Denna är helt avvecklad sedan den 1 januari 2000 mot bakgrund av risken för konkurrens-snedvridande effekter på privat verksamhet.

STATT har ett visst samarbete med exportrådet, t.ex. på IT-området. Verksamheten på fältet är inhyst i utlandsmyndigheternas lokaler där sådana finns. STATT kommer från den 1 januari år 2001 att upphöra i nuvarande skepnad och då bli en del av den nya myndighet för omvärldsbevakning som då inleder sin verksamhet.

6.2.14 Svensk Exportkredit AB (SEK)

SEK är ett aktiebolag som numera till ca två tredjedelar ägs av staten och en tredjedel av ABB. SEK har ca 90 medarbetare. SEK har till uppgift att främja svensk export genom att tillhandahålla förmånliga exportkrediter. SEK är i första hand inriktat på finansiering av affärer med medellånga och långa exportkrediter. Sedan några år kan SEK också medverka vid finansiering av infrastrukturella investeringar och utvecklingsåtgärder i Sverige som syftar till att stärka näringslivets internationella konkurrenskraft. SEK hanterar på statens uppdrag det svenska systemet för statsstödda exportkrediter. Detta system har under senare år utnyttjats i varierande utsträckning beroende på ränteutvecklingen. Det statsstödda exportkreditsystemet kan vara särskilt betydelsefullt för stora affärer med lång kredittid, särskilt i ett läge med stigande räntor. Det finns OECD-bestämmelser som reglerar de statsstödda exportkrediterna. SEK har en fördelaktig "rating" vilket medför låga upplåningskostnader. Detta medför att bolaget kan erbjuda attraktiva räntor i den icke statsstödda verksamheten.

6.2.15 Svenska Institutet (SI)

SI är en myndighet under UD som har till uppgift att sprida kunskap om Sverige i utlandet. Man skall också svara för utbyte med andra länder inom kultur, utbildning, forskning och samhällsliv i övrigt. Verksamheten skall främja svenska intressen och bidra till tillväxt, sysselsättning och kulturell utveckling i Sverige. De årliga statsanslagen uppgår till ca 130 mkr. Härtill kommer medel för särskilda uppdrag t.ex. för samarbete med länder i Östersjöområdet. Den totala omslutningen uppgår för år 2000 till ca 230 mkr. SI har ca 110 anställda, nästan alla i Stockholm. SI har bara ett utlandskontor, det svenska kulturhuset i Paris. En stor del av verksamheten bedrivs i nära samarbete med svenska ambassader och konsulat i utlandet. SI ger ut ett omfattande informationsmaterial om Sverige, bl.a. faktablad om det svenska samhälls- och kulturlivet. Det finns ett sjuttiotal olika titlar varav vissa översatts till ett tjugotal språk. SI medverkar vidare i olika presentationer av svensk kultur och svenskt samhälle, t.ex. vid utställningar och mässor. SI stöder också kulturellt utbyte på områden som musik, arkitektur, design och konsthantverk utbyte och samarbete inom utbildnings- och forskningsområdet, svenskundervisning vid utländska universitet samt expert och erfarenhetsutbyte inom andra samhällssektorer.

6.2.16 Swedfund International AB (Swedfund)

Swedfund är ett av staten ägt aktiebolag med knappt 20 medarbetare. Swedfund erbjuder svenska företag riskkapital och kompetens för investeringar i u-länder i Afrika, Latinamerika och Asien samt länder i Öst- och Centraleuropa. Målet är att medverka till att skapa lönsamma företag och därmed bidra till den ekonomiska utvecklingen i investeringsländerna samtidigt som svenska företags affärsmöjligheter främjas. Alla investeringsbeslut fattas på affärsmässiga grunder.

Swedfunds huvudsakliga roll är att delta i etableringen och stå kvar till dess att företaget uppnått en hållbar lönsamhet. Swedfund medverkar med högst 30 % av den totala investeringen. F.n. är

Swedfund engagerad i drygt 60 investeringar i 32 länder, varav hälften finns i Afrika.

6.2.17 Turistdelegationen och Sveriges Rese- och Turistråd

Turistdelegationen är central förvaltningsmyndighet för turistfrågor under näringsdepartementet. Den inrättades i juli 1995 med uppgift att förbättra samordningen av olika statliga insatser som kan medverka till att stärka turistnäringens utveckling och utveckla samverkan mellan staten, regionala organ, kommuner och den privata näringen. Myndigheten skall också följa utvecklingen inom näringen och svara för kunskapsutveckling. Turistdelegationen har utarbetat ett handlingsprogram för utveckling av svensk turism. Det blev klart i maj 1996 och de strategiska riktlinjer som lagts fram i handlingsprogrammet utgör en grund för arbetet med att utveckla den svenska turistnäringen. Anslaget över statsbudgeten för 2000 är 12 mkr.

Staten medverkar i marknadsföringen av Sverige som turistland på vissa utlandsmarknader. Samtidigt med Turistdelegationen bildades ett av staten (näringsdepartementet) och näringen gemensamt ägt bolag, Sveriges Rese- och Turistråd AB, med uppgift att svara för övergripande marknadsföring och information utomlands av Sverige som turistland. Sveriges Rese- och Turistråd skall vara en samlande och drivande kraft av den internationella marknadsföringen av Sverige som resmål och fungera som en marknadsfunktion för en stor del av svensk turistnäring. Staten finansierar bolagets basverksamhet (bl.a. utlandskontor) och den övergripande imagemarknadsföringen, dvs. varumärket Sverige. Näringsdepartementet finansierar riktade aktiviteter, dvs. produktmarknadsföringen i anslutning till bolagets verksamhet. Målet är att båda parter tillskjuter lika mycket. Sveriges Rese- och Turistråd har påbörjat en omstrukturering av sin verksamhet för att få större flexibilitet och lägre fasta kostnader. Färre fasta kontor utomlands och en mer flexibel organisation genom ett ökat användande av modern informationsteknik gör det möjligt att få en bredare och mer kostnadseffektiv representation utomlands och att medel frigörs till marknadsföringsaktiviteter. Anslaget över statsbudgeten för 2000 är 69,5 mkr.

6.2.18 Övriga aktörer

Det finns ett flertal ytterligare organisationer som ibland kan vara inblandade i exportfrämjandet. Bland dessa kan Industriellt Utvecklingscentrum (IUC), Länsarbetsnämnder (LAN) och universitet och högskolor nämnas.

6.2.19 Regionala tillväxtavtal

De regionala tillväxtavtalen som tillkommit på förslag av regeringen är treåriga program som tagits fram inom ramen för vad som benämns regionala partnerskap. Avtal avseende samtliga regioner för perioden 2000–2002 överlämnades till regeringen den 15 februari i år. Inga nya statliga pengar satsas på tillväxtavtalen. Syftet är i stället att använda nuvarande statliga medel på ett mer effektivt sätt. Regionala parter kan komma med förslag hur detta kan göras. Ett regionalt tillväxtavtal är inte ett avtal i juridisk mening utan snarare en viljeyttring från de inblandade hur man skall åstadkomma ökad tillväxt. Varje avtal innehåller en analys av respektive regions förutsättningar, ett treårigt program för tillväxt och skriftliga överenskommelser mellan de parter som skall genomföra och finansiera programmet. Tanken från regeringens sida har varit att avtalen skall bidra till gemensamma prioriteringar mellan privata och offentliga aktörer samt ökad långsiktighet jämfört med tidigare. Avtalen är ganska olika vad gäller ambitionsnivå, utformning och förankring. Detta uppges bl.a. bero på länens vana att hantera regionalt utvecklingsstöd. I länen är det länsstyrelserna eller de regionala självstyrelseorganen som lett och drivit processen att ta fram avtalen.

6.2.20 EU:s strukturfonder

EU:s fyra strukturfonder är ett viktigt instrument för att minska regionala obalanser och skillnader i ekonomisk utveckling inom EU-området. Ca en tredjedel av EU:s budget används för detta. För perioden 2000–2006 avser EU:s strukturfonder tre mål och fyra gemenskapsinitiativ. Mål 1 (regioner som släpar efter) och 2 (regioner med strukturproblem) är knutna till avgränsade regioner

medan mål 3 (bl.a. individinriktade insatser) gäller hela landet. Det största s.k. gemenskapsinitiativet är Interreg som är uppdelat på tre olika inriktningar. Regionala myndigheter för mål 1 och 2 liksom Interreg är respektive länsstyrelse och för mål 3 Svenska ESF-rådet (ESF= europeiska socialfonden).

Sverige tilldelas under perioden 2,19 mdkr EUR eller ca 19 mdkr vilket är en ökning jämfört med tidigare. Medel ur strukturfonderna för samtliga tre mål och Interreg kan användas för allmänt exportfrämjande ändamål. I viss utsträckning har sådana medel också tidigare använts på detta område. För att kunna utnyttja dessa EU-medel krävs alltid nationell samfinansiering

6.2.21 EU:s främjande

Europeiska kommissionen har inte något allmänt eller heltäckande program för gemensamt exportfrämjande, medlemsländerna skall i princip själva svara för sina företags behov av officiellt exportfrämjandestöd. Kommissionen är emellertid engagerad i en rad särskilda program och projekt för att komplettera och förstärka medlemsländernas egna ansträngningar, som syftar till att främja utbyte och partnerskap mellan företag inom EU och utanför unionen och att medverka till kunskapsutveckling.

Några exempel på sådana program och projekt är "AL-Invest", som inriktats på Latinamerika, Asia-Invest, som inriktats på Syd- och Sydöstasien samt Kina, "Executive Training Programme in Japan" och "Gateway to Japan".

För flertalet av programmen utses en nationell koordinatör, i vart och ett av de EU-länder som omfattas. För t.ex. "Gateway to Japan" är Norrbottens Handelskammare svensk koordinatör.

Kommissionen finansierar informationskontor, "European Business Information Centres" (EBIC) i t.ex. Bangkok, Kuala Lumpur och Manila. Dessa har till uppgift att förmedla information om EU-marknaderna och EU-program till små och medelstora företag i verksamhetsländerna och att medverka till allianser med europeiska företag.

Särskilt EU-stöd kan förekomma för att delfinansiera gemensamt deltagande för EU-länders företag i internationella utställningar på några strategiska marknader och på affärsområden där EU-länder bedöms ha särskilda förutsättningar.

6.3 Privata aktörer

6.3.1 Export Music Sweden (ExMS)

ExMS är ett exportfrämjande organ för musikbranschen som bildades 1993. ExMS finansieras av fyra organisationer (STIM/Svensk Musik, SAMI, IFPI och Svenska Musikerförbundet). Dessa fyra organisationer står för driftskostnaderna. Projekt finansieras av deltagarna i respektive projekt.

ExMS har sedan 1994 haft samordningsansvaret för den gemensamma Sverige-montern på den internationellt viktigaste musikmässan MIDEM som i januari varje år äger rum i Cannes. ExMS har vid något tillfälle fått finansiellt stöd från UD för denna aktivitet.

6.3.2 Företagarnas Riksorganisation (FR)

FR är Sveriges största företagsorganisation och företräder mer än 90.000 företag i ett nätverk över hela landet med 328 lokala företagarföreningar. FR organiserar i huvudsak mindre företag, ca 45 % av medlemmarna är ensamföretagare. Bara 3 % av medlemmarna har fler än 25 anställda.

FR arbetar för "ett bättre företagarklimat" och erbjuder en rad medlemsförmåner. FR samarbetar med motsvarande organisationer i andra länder, främst i Europa och USA, och har ett stort nätverk som kan utnyttjas för att bistå medlemmarna att erhålla information om andra länder. I vissa fall kan sådan verksamhet ligga nära exportrådets. FR har haft uppdrag från Sida för att utveckla små och medelstora företag i andra länder, bl.a. Sydafrika. FR är företrätt både i exportrådets Delegation för de mindre företagen och i exportföreningens styrelse.

6.3.3 Handelskamrar

Handelskamrarna är branschövergripande och partipolitiskt obundna regionala näringslivsorganisationer som finansieras genom medlemsavgifter och genom olika typer av serviceverksamhet (exportdokument, kurser, konsultuppdrag etc.). I Sverige finns tolv av regeringen auktoriserade handelskamrar med

tillsammans ca 11.000 medlemmar. Störst är Stockholms Handelskammare, Sydsvenska Industri- och Handelskammaren samt Västsvenska- Industri och Handelskammaren.

Därutöver finns i ett drygt 20-tal länder svenska utlands-handelskamrar eller motsvarande. De svenska handelskamrarna ingår i ett internationellt nätverk med över 10.000 handelskamrar. Handelskamrarna i Europa samverkar inom "Eurochambres" med säte i Bryssel. Olika internationella samverkansgrupper finns – t.ex. Östersjöhandelskamrarnas gemensamma organ "Baltic Sea Business Association". På det internationella planet verkar Internationella Handelskammaren (ICC) med säte i Paris.

I Sverige finns ett 20-tal utländska handelskamrar och handelsrepresentationer med vilka de svenska handelskamrarna samverkar.

Alla handelskamrar ger råd om export och import till medlemsföretag och andra företag. Några har egna exportkonsulter, som på uppdrag utför marknadsundersökningar samt internationaliserings- och affärsutvecklingsprojekt. Några av de svenska handelskamrarna utomlands har serviceverksamhet för företag som önskar råd och hjälp med kontakter med andra företag i Sverige och utlandet. De svenska handelskamrarna i USA, Storbritannien och Tyskland bedriver en omfattande sådan verksamhet. Svenska handelskammaren i Brasilien ingår i exportrådets utlandsorganisation och några handelskamrar har fasta uppdrag för exportrådet (Mexico, Tyskland, USA). I några fall administreras svenska handelskamrar i utlandet av personer knutna till exportrådets utlandsorganisation. Utrikeshandelskamrarna utgör ett värdefullt komplement till exportrådets utlandskontor. T.ex. kan dessa företräda medlemsföretag vid kontakter med myndigheter i värdlandet. De är också en samlingspunkt för svenska företag och deras personal i utlandet.

Handelskamrarna utför vissa uppdrag åt Sida på det importfrämjande området (se avsnitt 6.2.12). Handelskamrarna har två representanter i exportföreningens styrelse. Handelskamrarna samarbetar på många orter med ALMI och exportrådet inom ramen för exportcentrum

6.3.4 Lokala företagarföreningar.

På många håll i landet finns lokala eller regionala företagarföreningar (som ofta är anslutna till Företagarnas Riksorganisation) eller andra nätverk som är mötesplatser för företagen på en

ort eller i en region. Dessa kan antingen vara öppna för alla företag på orten eller vara inriktade på en särskild bransch eller särskilt område. Det finns också på vissa platser exportörsföreningar som anordnar regelbundna möten om export, t.ex. exportfinansiering, eller informerar om utländska marknader. Ett exempel på en sådan förening är "Exporters´Club" i Skellefteå. Nyssnämnda nätverk spelar ofta en viktig roll för informationsspridning och kontaktskapande.

6.3.5 Privata konsulter m.m.

Det finns både i Sverige och utomlands vissa privata aktörer som utför uppgifter snarlika exportrådets. Det finns t.ex. ett antal större *konsultbolag m.m. inom managementområdet* som till viss del arbetar med företags internationalisering samt förvärvs- och etableringsfrågor. I viss utsträckning kan de vara aktiva på samma område som exportrådet. Några av dessa har egen representation i andra länder eller samarbetsavtal med utländska bolag. Det finns vidare *advokatbyråer och banker* som ibland utför exportfrämjande tjänster. Även dessa organisationer har ofta nätverk utomlands och kan stå till tjänst med upplysningar om utländska marknader m.m.

Det finns också mindre *privata konsultbolag* som delvis eller helt arbetar i konkurrens med exportrådet. Med något undantag är de flesta av dessa företag små med endast ett fåtal anställda, ofta enmansbolag. De som utredningen kommit i kontakt med har varit inriktade på antingen ett ämnesområde (t.ex. tullar eller moms) eller ett geografiskt område (t.ex. Polen eller Latinamerika). Andra arbetar med lite mer allmänna företagsutvecklingsfrågor, t.ex. internationalisering. Vissa av dessa aktörer erhåller ibland uppdrag från exportrådet. Det finns också *privata konsulter i utlandet* som både konkurrerar och kompletterar exportrådets konsultverksamhet. Några leds av personer som tidigare arbetat på exportrådets utlandskontor.

6.3.6 Näringslivets Internationella Råd (NIR)

NIR har till uppgift att på längre sikt skapa affärsutrymme för svenska företag utomlands. NIR har två huvudmän, Industrieförbundet och SAF. En viktig uppgift är att bidra till förbättrat tillträde till nationella och regionala marknader med svåra och

krävande politiska och kommersiella förhållanden eller på marknader där andra aktörer kan ha svårigheter att vara verksamma. NIR har fem anställda och en årlig basbudget på 5 mkr. NIR är uppdragsstyrt och arbetar både med exporterande och importerande företag. Rollen är bl.a. att etablera långsiktiga relationer och kontakter på hög nivå. NIR samarbetar i sina projekt i regel med större företag. NIR har på sistone arbetat med i första hand följande länder: Burma, Colombia, Cuba, Irak, Nordkorea, Sydafrika, Zimbabwe och länder i Centralamerika och Östafrika. Man har nära kontakter med Sida och har också genomfört projekt med finansiering från Sida.

6.3.7 Svensk Handel (SH)

SH som har ett åttiotal medarbetare är en kombinerad bransch-, service-, intresse- och arbetsgivarorganisation för Sveriges import-, parti- och detaljhandel. Organisationen har ca 20.000 medlemmar som samverkar i branschorgan, länsförbund och köpmannaföreningar. Medlemmarna svarar för den övervägande delen av Sveriges inrikes- och importhandel. Medlemsföretagen sysselsätter ca 350.000 personer. Organisationens balansomslutning uppgick 1999 till ca 160 mkr.

Huvudverksamheten ifråga om internationell handel omfattar bl.a. service och rådgivning om handelspolitiska regelverk, tullar, transporter och internationella betalningar samt tillvaratagande av handelssektorns intressen ifråga om frihandel och avreglering av den internationella handeln. Det är inom organisationen Importrådet med åtta medarbetare som svarar för den internationella verksamheten med tonvikt på importen till Sverige. Man har ett stort externt kontaktnät i förvaltning och näringsliv och har likaså omfattande kontakter med utländska företrädare och organisationer.

Tre verksamhetsområden som samtliga är riktade både mot myndigheter och företag dominerar:

- service till företag, branschorgan, utländska intressenter och myndigheter i importrelaterade frågor
- handelspolitiskt arbete för att förenkla och avreglera importen, liberalisera handels- och jordbrukspolitiken i EU m.m.
- import- och handelsfrämjande projekt med extern finansiering, t.ex. sekretariatsansvar för sex bilaterala handelskammare, biståndsrelaterade projekt med finansiering från bl.a. Sida i u-länder och Öst- och Centraleuropa, t.ex.

teko-projektet Textilica, samt insatser för att öka kompetens och konkurrenskraft hos näringslivsorgan som arbetar med export till Sverige

6.3.8 Sveriges Allmänna Exportförening (SAE)

SAE är statens motpart i avtalet om exportrådet och näringslivets huvudman för exportrådet. SAE har en bred medlemskrets från alla branscher och exportintressen i näringslivet som helhet. SAE har ca 500 medlemmar. Styrelsen omfattar 35 personer varav 29 utses av stämman och sex av olika organisationer (Handelskammarsförbundet, Företagarnas Riksorganisation, LRF, Sydsvenska och Västsvenska Industri- och Handelskammaren, Bankföreningen, Sveriges Försäkringsförbund).

SAE:s viktigaste uppgift är att vara det samlade näringslivets talesman i exportfrämjandefrågor och att som huvudman tillsammans med staten lägga fast exportrådets övergripande verksamhetsinriktning. SAE representerar näringslivet i förhandlingar med staten om exportrådet. Föreningen utser näringslivets representanter i exportrådets styrelse och representanskapet.

SAE kan ta hand om sådan exportfrämjande verksamhet som är angelägen för näringslivet men som inte kan utföras av exportrådet. Ett exempel är handelskontoret i Taiwan som drevs av SAE under 10 år innan exportrådet tog över. SAE har också viss annan verksamhet, t.ex. hanterar man medel för ett par stiftelser.

6.3.9 Sveriges Industriförbund

Sveriges Industriförbund är sedan början av 1900-talet den svenska industrins näringspolitiska huvudorganisation. Förbundets uppgift är att verka för en politik som gynnar ekonomisk tillväxt och ökad produktion samt att tillvarata industrins gemensamma intressen.

Industriförbundet omfattar totalt 19 branschorganisationer med ca 7.000 medlemsföretag. Tillsammans svarar de för mer än tre fjärdedelar av den svenska industriproduktionen och nästan hela industriexporten. Industriförbundets största branschorganisation är Sveriges verkstadsindustrier med ca 3.000 medlemmar som har ca 300.000 anställda. Näst störst är Svenska IT-företagens organisation med drygt 600 medlemmar. Andra stora förbund är Kemikontoret, Livsmedelsindustrierna och Skogsindustrierna.

Några av branschorganisationerna bedriver ibland verksamhet som ligger nära exportrådets, t.ex. gemensamma marknadsaktiviteter.

Beslut kommer sannolikt att fattas om att industriförbundet och SAF skall gå samman från den 1 januari 2001.

6.3.10 Swedish Environmental Technology (SET)

SET är exempel på ett privat nätverk av ca 25 företag på miljöområdet. SET ägs och drivs av medlemsföretagen. Medlemmarna består av både små och medelstora företag i alla nischer av miljöteknik. SET's syfte är att genom olika aktiviteter stimulera utvecklandet av en kraftfull och internationellt konkurrenskraftig svensk miljöteknikindustri. Verksamheten består bl.a. av att tillhandahålla aktuell och relevant databasinformation, förbättra kunskapen om exportprojekt och dessas finansiering, utveckla sektorbaserade "kluster" för internationella marknadsföringsaktiviteter och genomföra lobbying för svensk miljöteknik.

6.4 Exportcentrum

Exportcentrum är beteckningen på en regional samarbetsform avsedd att skapa en enda dörr ("one stop shop") för små och medelstora företag som önskar hjälp med export och internationalisering. Tanken var också att skapa ett samrådsforum mellan främst exportrådet, ALMI och de regionala handelskammarna, bl.a. i syfte att undvika dubbelarbete och få till stånd en bättre samordning. Det första exportcentrumet bildades 1995. Exportcentrum finns idag på 20 orter: Falun, Gävle, Halmstad, Härnösand, Jönköping, Karlskrona, Karlstad, Linköping, Luleå, Malmö, Nyköping, Skövde, Stockholm, Trollhättan, Umeå, Uppsala, Visby, Västerås, Örebro och Östersund, dvs. i alla län utom Kalmar och Kronobergs.

De deltagande parterna är normalt exportrådet, ALMI och respektive handelskammare men konstellationen varierar något. På några platser har någon av dessa aktörer valt att ställa sig utanför samarbetet. För alla exportcentra finns en huvudkontaktperson, oftast från ALMI eller handelskammaren men i ett fall från exportrådet. Exportrådet har därutöver en egen kontaktperson för varje exportcentrum. En referensgrupp på länsnivå finns numera alltid knuten till ett exportcentrum. Häri ingår normalt förutom de

medverkande parterna, företag, representanter från länsstyrelsen samt eventuellt andra intressenter som EIC, högskolor, kommuner etc.

Exportrådet administrerar det anslag på 36 mkr som regeringen avsatt av regionalpolitiska medel för åren 1999–2001 för en kampanj för exportutveckling för småföretag. Pengarna är avsedda att dels finansiera verksamhet hos exportcentra i regionalpolitiskt prioriterade områden (Norrbotten, Västerbotten, Västernorrland, Jämtland, Gävleborg, Dalarna, Värmland, Kalmar, Blekinge, Gotland, Örebro, Västmanland och Fyrstadsområdet), dels genomföra en generell informations- och rådgivningskampanj som riktar sig till de små och medelstora företagen. Projektet genomförs av exportrådet, ALMI, Kommerskollegium, NUTEK och respektive exportcentrum. Företrädare för dessa ingår i styrgruppen för kampanjen. Det länsvisa samarbetet baseras på treåriga strategiplaner som varje exportcentrum utarbetade i början av 1999. Planerna anger inriktningen (områden, planerade aktiviteter, tidsplan) och reglerar parternas samarbete. Därutöver har varje centrum kunnat ta fram en projektplan för varje aktivitet som man önskar finansiellt stöd för. De avsatta medlen kan användas för offentlig inhemsk medfinansiering i EU-finansierade projekt. Strävan är att ha så stor finansiering som möjligt från deltagande företag. För att genomföra ett projekt inom exportcentrum krävs att minst två av de medverkande parterna deltar.

En stor satsning på information har gjorts över hela landet i syfte att inspirera företag att satsa på export och internationalisering. En tidning "Exportaffärer" har distribuerats i över 100.000 exemplar till små och medelstora företag med exportpotential. I tidningen presenterades både företag som tagit steget ut på exportmarknaden och sådana som var på väg att göra detta. Tidningen gavs en regional prägel genom att varje exportcentrum fick egna sidor i den 20-sidiga tidningen. Här kunde organisationerna redovisa vad de kunde hjälpa företagen med. Vidare har ett informations- och utbildningspaket "Exportguide" tagits fram för företag (både i pappersform och Internet). I paketet ingår en allmän exportdiagnos och fyra områden där man fördjupar sig (kundbearbetning, kunder, produkter/tjänster och företag/personal). Genomgången indikerar hur väl förberett ett företag är för export liksom de områden där det finns utrymme för förbättringar. Vid utgången av 1999 hade 1,8 mkr anslagits för information och utbildning.

En viktig del av informations- och rådgivningskampanjen är företagsbesök. Dessa genomförs över hela landet och främst hos företag som är nya för exportcentrumnätverket. Vid besöken görs en grov förutsättningslös analys enligt ovannämnda diagnos samt presenteras de olika aktörerna och deras verksamhet inom exportcentrum. Vid utgången av 1999 hade 1.180 företagsbesök runt om i landet genomförts till en totalkostnad om ca 7 mkr.

De avsatta medlen används också för projekt och rådgivningsverksamhet i de regionalpolitiskt prioriterade områdena. Vid utgången av 1999 hade 25 projekt i två av dessa områden (inte sydöstra Sverige) erhållit delfinansiering med drygt 8 mkr. Projekten har sin tyngdpunkt i strategi, kompetens och marknad. Det är främst företag med högst 50 anställda som deltar i projekten.

7 Utredningens empiriska material

7.1 Inledning

I detta kapitel redogörs inledningsvis för utredningens fyra enkäter. Först redovisas den större enkät som utredningen och exportrådet tillsammans lät företaget Stelacon utföra. Därefter beskrivs de tre enkäter som utredningen själv genomfört. Slutligen behandlas det yttrande som utredningen på begäran erhöll från Nämnden för Offentlig Upphandling (NOU).

7.2 Stelacon-undersökningen

Marknadsundersökningsföretaget AB Stelacon utförde på uppdrag av exportrådsutredningen och exportrådet under perioden 7–21 juni 2000 en undersökning bland företag i olika branscher och regioner i Sverige. Syftet var bl.a. att kartlägga i vilken utsträckning svenska företag faktiskt utnyttjar exportrådet, om utnyttjandegraden skiljer sig med avseende på företagens storlek och regionala hemvist samt hur man betygsätter exportrådet och dess tjänster. 658 intervjuer genomfördes medelst slumpmässigt urval av hela populationen företag i tillsammans nio branscher. Urvalskriteriet var att företagen skulle vara varuexportörer med minst 1 mkr i omsättning eller internationellt verksamma tjänsteföretag med minst 20 anställda. Urvalet hämtades ur Statistiska Centralbyråns företagsregister. Undersökningen är statistiskt säkerställd per bransch och exportomsättning.

Storleken uttryckt i antal anställda bland de företag som svarat på undersökningen fördelade sig enligt följande:

–10 anställda	14 %
11–50 anställda	36 %
51–100 anställda	16 %
101–250 anställda	16 %

251–500 anställda	7 %
501– anställda	11 %

Undersökningen visar att exportrådet bland de tillfrågade företagen är *den enskilt dominerande men inte enda aktören till vilken företagen vänder sig med frågor om internationalisering och export*. 57 % av de tillfrågade företagen uppger att de någon gång under den senaste treårsperioden varit i kontakt med exportrådet. 44 % uppger att de även anlitat någon annan organisation i samband med utlandssatsningar. 38 % svarar att de någon gång kontaktat någon handelskammare och 23 % att de kontaktat privata konsulter. 21 % uppger att de varit i kontakt med ALMI. *24 % av de tillfrågade företagen uppger att de aldrig varit i kontakt med någon organisation om dessa frågor.*

71 % av de företag som uppger att de varit i personlig kontakt med exportrådet eller exportcentrum under den senaste treårsperioden uppger att de kontaktat exportrådet i Stockholm. 42 % uppger att de kontaktat något av exportrådets utlandskontor. 32 % uppger att de varit i kontakt med något av exportrådets regionkontor.

59 % av företagen uppger att de kontaktade exportrådet i ärenden som hade med exportinformation att göra, 38 % i ärenden som hade med exportkonsulting att göra och 26 % i ärenden som gällde exportutveckling (se avsnitt 5.8).

Undersökningen visar på *marginella skillnader i utnyttjandegrad mellan olika regioner i Sverige*. 59 % av företagen i öst (Stockholms, Uppsala, Västmanlands, Örebro, Södermanlands, Östergötlands och Gotlands län), 54 % i väst (Västra Götalands, Värmlands, Jönköpings, Hallands län), 57 % i syd (Skåne, Blekinge, Kronobergs, Kalmar län) och 56 % i nord (Dalarnas, Gävleborgs, Västernorrlands, Jämtlands, Västerbottens, Norrbottens län) uppger att de någon gång varit i kontakt med exportrådet under den senaste treårsperioden. Det förefaller alltså som om regional hemvist inte har någon större betydelse för i hur stor utsträckning företagen anlitar exportrådet.

Exportomsättningen har betydelse för i vilken utsträckning företagen anlitar exportrådet. Företag med *låg exportomsättning anlitar exportrådet mindre än företag med hög*. Av företagen med en exportomsättning uppgående på mer än 100 mkr uppgav 74 % att de någon gång anlitat exportrådet. Motsvarande siffra för företag med en exportomsättning på mindre än 10 mkr var 46 %.

Företagen ger i viss utsträckning *högre betyg ju större exportomsättning de har*. På en femgradig skala där 1 är "Mycket dåligt" och 5 är "Mycket bra" ger företagen med en exportomsättning mer än 100 mkr exportrådet ett medelbetyg på 3,8. Motsvarande siffra för företag med en omsättning lägre än 10 mkr är 3,5. Medelbetyget för samtliga företag är 3,6.

Undersökningen visar på relativt *små skillnader* i betygsättning av exportrådet beroende på var i landet man är verksam. Man ger ungefär samma betyg oavsett regional tillhörighet.

19 % av företagen svarade att de har ökat sin försäljning till berörd marknad efter att de kontaktat exportrådet. 4 % säger att försäljningen ökat i betydande grad, 15 % i någon grad. 10 % säger att de räknar med resultat inom ett år.

Exportrådsutredningens bedömning

Utredningen vill främst lyfta fram följande fakta från undersökningen:

1. 57 % av företagen uppger att de varit i kontakt med exportrådet i frågor som rör internationalisering och export. 44 % av de tillfrågade företagen uppger att de i samband med utlandssatsningar även varit i kontakt med någon annan än exportrådet. Av de som anlitat någon annan har nästan en tredjedel (32 %) varit i kontakt med en privat konsult. Exportrådet är sålunda den dominerande men inte den enda aktören på exportfrämjandeområdet. Utredningen tolkar detta som att det finns en alternativ privat marknad för tjänster på det exportfrämjande området.
2. De företag som anlitat exportrådet ger på en skala från 1–5 medelbetyget 3,6. Det faktum att mycket få av de företag som anlitat exportrådet är uttalat negativa i kombination med att totalbetyget 3,6 får sägas ligga "över medel" anser utredningen man kan tolka som att det exportfrämjande som sker genom exportrådet fungerar relativt väl.
3. Skillnaderna är inte stora men små företag är mindre nöjda än stora över exportrådets insatser. Ju högre exportomsättning ett företag har, desto högre betyg ger man. Utredningen tolkar detta som att det finns skäl för exportrådet att i högre utsträckning än tidigare fokusera och utveckla verksamheten för de små och medelstora företagen.

4. Att exportrådet har anledning att i ökad utsträckning fokusera på små och medelstora företag visar också det faktum att mindre än hälften av företagen med exportomsättning under 10 mkr (46 %) uppger att de har varit i kontakt med exportrådet.

7.3 Enkät till exportrådets utlandskontor

Utredningen genomförde under våren en skriftlig enkät som ställdes till samtliga exportrådets utlandskontor. Enkäten gällde i huvudsak olika aspekter av det statliga uppdraget. Frågorna rörde bl.a. inkommande förfrågningar, förekomsten av andra exportfrämjande aktörer samt uppdelningen mellan det statliga uppdraget och konsultverksamheten. Frågor rörande kopplingen mellan kontoret i fråga och exportrådets Sverige-organisation samt samordningen lokalt mellan kontoret och utlandsmyndigheten ställdes också. Någon fråga berörde konsultverksamheten.

De svar som inkom var på de flesta punkter ganska samstämmiga. Utredningen anser att följande förtjänar att framhållas:

1. *Uppdelning mellan det statliga uppdraget och konsultverksamheten.* Exportinformationen svarade på de flesta kontor för 25–40 % av verksamheten. På några närmarknader var siffran högre. På de flesta kontor var det särskild personal som uteslutande arbetade med exportinformationen. På andra, särskilt mindre, kontor delade samma personer sin tid mellan exportinformation och konsultverksamhet. Nästan alla handelssekreterare och kontorschefer uppgav att de arbetar till hälften med vardera området.
2. *Lokala förfrågningar största andelen av exportinformationen.* För de flesta kontor svarade *lokala förfrågningar* för långt mer än hälften av alla frågor. Frågor från Sverige hade högre andel i vissa näraliggande länder, t.ex. Estland (53 %), Finland (60 %), Norge (50 %) samt i vissa andra fall t.ex. Slovakien (53 %). Frågor från företag dominerade överallt, i de flesta fall stod dessa för minst 70 %.
3. *Tydligheten i det statliga uppdraget.* De flesta kontor anser att det statliga uppdraget var tydligt eller ganska tydligt formulerat. Vissa nämnde att interna riktlinjer och seminarier som genomförts av exportrådet varit värdefulla hjälpmedel för

att få information om vad som skulle göras och hur inom det statliga uppdraget.

4. *Konkurrerande aktörer.* På de flesta platser fanns *viss men begränsad konkurrens med andra aktörer.* Eventuell konkurrens sågs inte som något problem utan snarare som något positivt. Det framgick vidare att det endast var i liten utsträckning som kontoren utnyttjade ”underkonsulter”.
5. *Konsultuppdrag* härrörde i mycket liten omfattning från arbetet med exportinformation, oftast 10 % eller mindre. Den högsta siffran som nämndes var ”under 20 %”. *Samtliga ansåg att konsultverksamheten var till nytta för exportinformationen. Kontorens konsultuppdrag kom i mycket liten omfattning från exportrådets Sverige-organisation.*
6. *Införsäljning genom Sverige-besök.* Omfattningen av den tid som avsattes för besök i Sverige varierade mellan kontoren. Besöken bokfördes ofta både på det statliga uppdraget och på konsultverksamheten. Det vanligaste var att man fick kontakt genom aktiv bearbetning förutom genom exportinformationen.
7. *Samarbetet med utlandsmyndigheterna.* Samarbetet med utlandsmyndigheterna ansågs överlag fungera väl. Kontakternas frekvens och karaktär varierade.

7.4 Enkät till ESEA-ambassaderna¹ samt vissa andra utlandsmyndigheter

Exportrådsutredningen genomförde under tiden april–maj en enkätundersökning till de 21 ambassader som ingår i det så kallade ESEA-samarbetet jämte ett tiotal andra ambassader. Enkätfrågorna omfattade bl.a. befintlig fördelning och trender i fördelningen mellan exportinformation och uppdragsverksamheten på respektive myndighet. Myndighetens synpunkter på UD:s och exportrådets styrning av och omfattningen av stödet till den exportfrämjande verksamheten efterfrågades också, liksom den eventuella förekomsten av konkurrerande aktörer på det exportfrämjande området på respektive ort.

¹ Effektivare Samarbete Exportrådet Ambassaderna. Se 4.7

Som helhet uppvisar enkäten ganska stora skillnader i svaren mellan de olika myndigheterna. Följande förtjänar att framhållas:

1. *Fördelningen mellan exportinformation och uppdrag.* De flesta av de tillfrågade ambassaderna använder mindre än 50 % av befintliga resurser till exportfrämjande. Exportinformationen dominerar som regel kraftigt över uppdragsverksamheten. Undantaget är ambassaden i Seoul, där hälften av de tillgängliga personella resurserna ägnas exportfrämjande och där uppdragsverksamheten är större än exportinformationen.
2. *Styrningen.* Enkäten uppvisar en något splittrad bild av styrningen. Vissa uppfattar den såsom varande så tydlig och omfattande som behövs. Andra har betecknat den som ”obefintlig” eller ”svag och fragmenterad”. Flera ambassader påpekar dock, att situationen förbättrats sedan de regionala främjarna på UD tillkommit och flera uttrycker uppskattning över främjarnas arbete. Vad gäller exportrådets styrning förekommer såväl uppfattningen att styrningen är adekvat och att samarbetet fungerar bra som att styrningen inte är tillräckligt omfattande. Vissa ambassader anser att exportrådet egentligen inte utnyttjar sin lagstadgade rätt att leda och planera det exportfrämjande arbetet.
3. *Responsen.* Överlag uppfattas exportrådet respondera väl på initiativ från utlandsmyndigheterna. Några framför uppfattningen att exportrådet inte alltid har tillräckligt med resurser för att backa upp olika initiativ från utlandsmyndigheterna.
4. *Verksamhetsplanering.* De ambassader som ingår i det s.k. ESEA-samarbetet gör på exportrådets uppmaning en särskild verksamhetsplanering för exportfrämjandeverksamheten. Övriga ambassader har denna verksamhetsplanering integrerad i ambassadernas allmänna verksamhetsplan.
5. *Konkurrerande exportkonsulter.* De flesta ambassader har angett att det finns en handelskammare på orten, som i vissa, men inte i alla, fall ägnar sig åt exportfrämjande verksamhet. Enligt svaren verkar det som regel i de tillfrågade länderna inte finnas någon direkt konkurrent inom exportrådets verksamhetsområde.
6. *Övriga synpunkter.* Något återkommande mönster vad gäller övriga synpunkter finns inte. Vissa klagomål framfördes vad gäller tillgång på tekniska och andra resurser samt vad gäller

exportrådets resurser på hemmaplan. Ett par ambassader förespråkar en uppdelning mellan exportrådets konsultverksamhet och det statliga uppdraget.

Exportrådsutredningens bedömning

Det faktum att svaren från de olika utlandsmyndigheterna varierar en hel del tolkar utredningen som att det finns betydande skillnader i hur den exportfrämjande verksamheten fungerar mellan olika orter. Tillkomsten av de regionala främjarna på UD har förbättrat situationen, ändå upplever vissa utlandsmyndigheter att man inte har tillräckligt stöd och vägledning hemifrån för den exportfrämjande verksamheten. Utredningens slutsats är att ökade personella resurser behöver ställas till förfogande på exportrådet för samordningen med utrikesförvaltningen.

Vad gäller andra konsulter noterar utredningen också, att de flesta ambassader uppger att det inte finns någon direkt konkurrent på ifrågavarande marknader.

7.5 Enkät till ambassader om andra länders exportfrämjandesystem

Utredningen har också tillställt sexton utlandsmyndigheter ett antal frågor om respektive lands exportfrämjandesystem. Resultatet redovisas i kapitel 8.

7.6 Yttrande från Nämnden för offentlig upphandling (NOU)

I syfte att klargöra exportrådets status i ett upphandlingssammanhang begärde exportrådsutredningen in ett yttrande från Nämnden för offentlig upphandling, (NOU). Yttrandet inkom till utredningen den 28 augusti i år.²

Utredningen har följt upp yttrandet med muntliga kontakter. Följande frågor ställdes till NOU:

1. Kan staten med hänsyn till gällande upphandlingsregler genom ordinarie budgetprocess eller på annat vis uppdra till exportrådet att utföra vissa tjänster och ersätta rådet för dessa?

² NOU:s ärendebeteckning 2000/099–29

- Är det därvidlag någon skillnad mellan det ordinarie statliga uppdraget och särskilda tidsbegränsade uppdrag?
2. Föreligger i detta sammanhang någon skillnad vad gäller beviljande av statliga medel om dessa är baserade på en ansökan från exportrådet eller om dessa utbetalas för ett av staten beslutat uppdrag?
 3. Har exportrådets oklara legala status någon betydelse i sammanhanget?

NOU:s yttrande

Enligt NOU har exportrådets associationsrättsliga status betydelse för frågan om exportrådet, tillsammans med staten, tillhör de i 1 kap. 5 § Lagen om offentlig upphandling (LOU) angivna upphandlande enheterna eller om den är en självständig juridisk person, vars eventuella skyldighet att följa LOU får bedömas mot bakgrund av kriterierna i 1 kap. 6 § samma lag.

Det avgörande svaret på frågorna är, enligt NOU:s mening, huruvida staten sluter ett avtal (upphandlingskontrakt) med exportrådet samt om exportrådet i förhållande till staten (utbetalaren) är en och samma juridiska person.

I yttrandet svarar NOU att viss vägledning kan fås av de avtal och överenskommelser som finns mellan staten och exportrådet. Avgörande för vilken status exportrådet har i ett upphandlings-sammanhang är huruvida det föreligger ett avtalsförhållande mellan staten och exportrådet eller om det är fråga om statliga anslag, vilka beviljas i relation till de uppgifter som exportrådet tilldelats av staten. Är det ekonomiska förhållandet mellan staten och exportrådet grundat på *offentliga anslag*, kan exportrådet i praktiken ses som en del av staten och den statliga förvaltningen. Därigenom kan uppdrag ges till exportrådet, i vart fall av den statlige huvudmannen, utan att reglerna i LOU följs.

NOU lägger en reservation för att det inte kan anses som självklart, att staten i sin helhet och myndigheter med annan departementstillhörighet kan anses utgöra samma juridiska person som den i vilken exportrådet ingår. Man anser dock, att det närmast till hands liggande svaret är, att exportrådet genom sin brist på avgränsning och sitt beroende av staten i praktiken utgör en del av staten.

Enligt NOU:s bedömning omfattas exportrådet i sin egen anskaffning och avtalsskrivning av LOU p.g.a. reglerna i lagens 1

kap 5 §. Exportrådet omfattas med hög grad av sannolikhet även om det skulle bedömas utgöra en självständig juridisk person. Detta på grund av att exportrådet synes uppfylla förutsättningarna i 1 kap 6 § LOU, nämligen att det har inrättats i syfte att täcka behov i det allmännas intresse vilket inte är av industriell eller kommersiell karaktär. Förutsättningarna för statens bestämmande inflytande i form av tillskjutet kapital eller tillsyn eller styrelse-representation synes också, enligt NOU, vara uppfyllda.

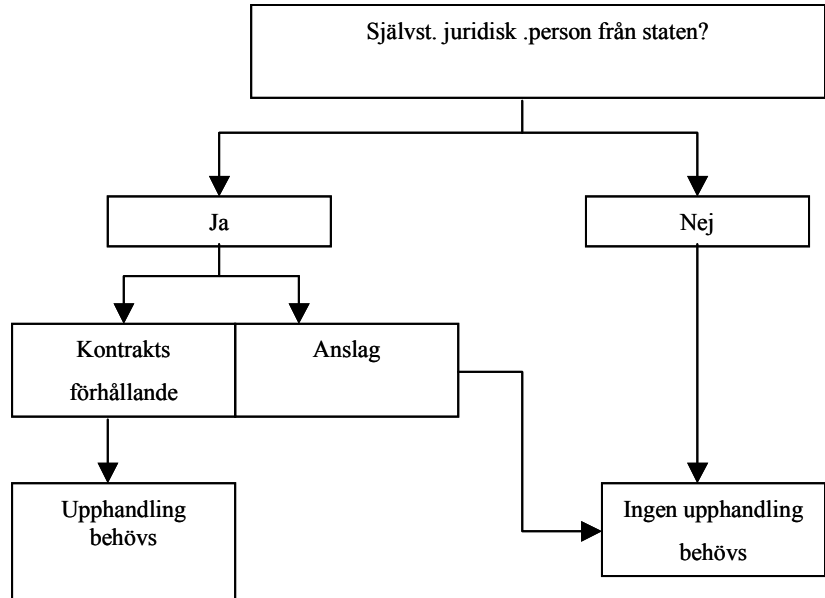
Exportrådsutredningens bedömning

Utredningen anser att det är angeläget, att staten till sitt förfogande har en organisation på vilken man utan föregående upphandling kan lägga ut uppdrag av exportfrämjande karaktär. NOU gör bedömningen, att exportrådet, oavsett dess associationsrättsliga status, praktiskt sett utgör en del av statsförvaltningen och ingår i vad som skulle kunna benämnas "den statliga familjen". Eftersom statens bidrag till exportrådet vidare bygger på anslag och inte på avtal med ekonomiska villkor, är det, enligt utredningens tolkning av NOU:s yttrande, ur upphandlingssynpunkt möjligt att lägga såväl basuppdraget som övriga projektuppdrag på exportrådet.

Vilken associationsrättslig form huvudmännen än väljer att ge exportrådet är det ur upphandlingssynpunkt av betydelse, *att det statliga bidraget till exportrådet även framgent sker i form av anslag och inte övergår i någon form av kontraktsförhållande med ekonomiska villkor. Sker ändring härvidlag, och exportrådet i stället för att som andra statliga myndigheter som lämnar budgetunderlag inkommer med offert avseende erbjudna tjänster, kan även upphandlingsstatusen komma att ändras. Möjligheten för staten att ge exportrådet uppdrag utan föregående upphandling skulle då kunna upphöra.*

Eftersom LOU omfattar såväl bolag som ideella föreningar skulle det för statens upphandlingsålägganden inte spela någon principiell roll om man i stället för dagens tillstånd valde att göra exportrådet till aktiebolag eller ideell förening. Under vissa förhållanden, påpekas det dock i NOU:s yttrande, skulle det dock kunna vara lättare att hävda att exportrådet var en del av staten (och ett organ som inrättats i syfte att täcka behov i det allmännas intresse) om man vore en ideell förening än om man vore ett bolag.

Tolkning av lagen om offentlig upphandling. Kan staten ge exportrådet anslag/uppdrag utan föregående upphandling?



8 Statligt exportfrämjande i andra länder

8.1 Inledning

Utredningen har från utlandsmyndigheterna inhämtat uppgifter om femton länders exportfrämjande och därutöver Hongkongs. De femton länderna är Australien, Canada, Danmark, Finland, Frankrike, Irland, Japan, Nederländerna, Nya Zeeland, Norge, Storbritannien, Sydkorea, Tyskland, USA och Österrike. Nedan lämnas viss information om alla dessa. Redogörelserna är något mer utförliga för Danmark, Finland och Norge, Nederländerna, Tyskland, Österrike och Canada. Beskrivningen varierar beroende på vilket material som inkommit. Slutligen ges några sammanfattande kommentarer.

8.2 Danmark

Danmark har efter en översyn av sitt exportfrämjande från den 1 januari i år skapat en ny organisation, Danmarks Exportråd (DE), som är en integrerad del av utrikesministeriet (um). I den nya organisationen har man fört samman funktioner från förutom utrikesministeriet, livsmedels-, bostads- och näringsministerierna inkl. det sistnämndas investeringsfrämjande verksamhet. Syftet var att efter krav från danskt näringsliv skapa en mer enhetlig organisation och för företagen etablera en enda ingång till det statliga exportfrämjandet. Vidare hoppades regeringen på synergieffekter mellan export- och investeringsfrämjandet samt mellan främjandet och övriga uppgifter hos utrikesförvaltningen. Redan före inrättandet av Danmarks exportråd var exportfrämjandet den enskilt största aktiviteten i den danska utrikesrepresentationen. Man hoppas nu på en ännu mer central roll för främjandet. DE leds av en exportdirektör som ingår i utrikesministeriets ledning. Styrelsen för DE består av företags-

ledare. Styrelsen avses spela en viktig roll för strategiutveckling och resursfördelning.

DE har en budget för år 2000 på ca 500 miljoner DKK (= ca 568 mkr). Det kommer inledningsvis att ha ca 95 anställda i Danmark och ca 300 utomlands, varav ca 125 handelsspecialister, 160 lokalanställda handelsspecialister och ca 10 årstjänster för investeringsfrämjande. Resurserna fördelas geografiskt på Väst-europa-36 %, Central- och Östeuropa-16 %, Asien-26 %, Nordamerika-8 %, Mellanöstern och Afrika-8 % och Latinamerika-6 %. Utlandsrepresentationen består av ambassader, generalkonsulat och exportstipendiatkontor (erfarna näringslivspersoner).

DE har etablerats som en s.k. kontraktsorganisation inom utrikesministeriet. Resultatkontrakten fastställer ett antal kriterier för organisationens arbete, bl.a. mål för intäktsfinansiering och för realiserandet av små och medelstora företags exportpotential. DE:s verksamhet skall baseras på efterfrågestyrning, utvecklingsprojekt i samarbete med andra aktörer och ett nära samarbete med näringslivsorganisationer och exportfrämjandeaktörer.

Avgiftsfinansieringen är under översyn. F.n. gäller att viss tid ställs till ett företags förfogande gratis. I övrigt kostar vissa enklare tjänster 600 DKK per timme. Man överväger att införa ett klippkortssystem som innebär starkt reducerat pris för små och medelstora företag, eventuellt 300 DKK per timme för de första tio timmarna. Företag kan även hyra in sig på ambassaderna, få hjälp med lokal i samband med besök liksom hyra sekreterar- och tolkhjälp.

8.3 Finland

Det finländska exportfrämjandesystemet förändrades i viss utsträckning 1997 efter en översyn. Den centrala exportfrämjande aktören i Finland är Finpro (f.d. Finlands utrikeshandelsförbund). Finpro är en självständig ekonomisk förening som lyder under handels- och industriministeriets handelsavdelning. Finpro ingår årligen avtal med staten. Finska staten stöder också ekonomiskt finsk-svenska och finsk-ryska handelskammaren, FINTRA (exportutbildningsinstitut) och VIEXPO (en regional sammanlutning i västra Finland). Finpro har drygt 700 medlemmar varav två organisationer, dels Industrins och Arbetsgivarnas Centralförbund (TT) dels Finlands företagare (Suomen Yrittäjät). Den lägsta medlemsavgiften är 3.000 FIM/år. Medlemmar erhåller inga

särskilda förmåner genom medlemskapet. Finpro finns inte bara i Helsingfors utan har 17 regionala kontor över landet. Dessa fungerar bl.a. som regionala kontaktpunkter i EU-frågor och utgör ett komplement till de sex EIC-kontor som finns i Finland. Finpro har samarbetsavtal med två näringslivsstödsorganisationer. Finpro har 56 handelskontor i 46 länder. Personalen utomlands består av 57 handelssekreterare och en biträdande personal på cirka 200 personer.

Handelssekreterarna är normalt anmälda som diplomater. Efter omorganisationen har arbetssättet förändrats. Man arbetar numera mer med internationalisering snarare än export, man är mer proaktiv och man arbetar mer i nätverk. Finpro erbjuder olika tjänster. Man vänder sig i första hand till små och medelstora företag men bistår också större företag ”som ofta fungerar som motor i olika kampanjer”. Tjänster till små och medelstora företag subventioneras till viss del. Det finns t.ex. en maxtaxa för vad dessa företag betalar per konsultdag vid utlandskontoren. Det finns enligt uppgift ingen klar gräns mellan gratistjänster och betalda uppdrag. Vidare finns en särskild fond för särskilda aktiviteter där små och medelstora företag kan få 50 % av sina kostnader täckta. Omsättningen 1999 uppgick till 366 miljoner FIM (=ca 469 mkr). Största delen av detta drygt 220 miljoner FIM eller över 60 % kom från staten, 130 miljoner FIM eller 35 % kom från intäkter för fakturerade uppdrag medan medlemsavgifter från de drygt 700 medlemmarna stod för 10 miljoner FIM eller ca 3 %. För år 2001 är anslaget till Finpro 144 FIM (=204 mkr). Därutöver finns ett särskilt verksamhetsinriktat bidrag för företagens internationalisering på 105 miljoner FIM

8.4 Norge

Det norska exportrådet som är en stiftelse är det centrala exportfrämjandeorganet i Norge. Det sorterar sedan 1997 under närings- och handelsdepartementet och är ett gemensamt organ för staten och näringslivet. Exportrådet har 43 egna kontor i 34 länder, ofta i anslutning till ambassaderna. Vid sidan av exportrådet finns den privata stiftelsen Exportutvalget för fisk (EFF) som är en fristående organisation ägd av fiskerinäringen men knuten till fiskeridepartementet. Den driver all marknadsföring för hela fiskerinäringen. Dessutom finns en stiftelse INTSOK för norsk

offshore-industri som sorteras under olje- och energidepartementet.

Exportrådet har för år 2000 en budget på 172 miljoner NOK (=ca 185 mkr). Därutöver anslås 17 miljoner NOK för internationellt teknologisamarbete och 2,5 miljoner NOK för EU-information. Av de 172 miljoner NOK är 25 miljoner NOK öronmärkta för små och medelstora företag. Budgeten fördelar sig på 60 % statlig och 40 % privat finansiering. EFF och INTSOK hade 1999 en budget på ca 350 miljoner NOK respektive ca 10 miljoner NOK.

Genom den statliga finansieringen har varje företag möjlighet att få upp till fyra timmars gratis rådgivning. Därutöver är informationstjänster gratis liksom information från hemsidan. Styrelsen har stor frihet att bestämma vad som skall vara avgiftsbelagt. Utgångspunkten är att avgifterna skall vara marknadsmässiga, vilket innebär att de kan variera från land till land. Exportrådet står också för vissa kostnader i samband med delegationsbesök. Även vissa branschprogram och andra aktiviteter kan stödjas av exportrådet.

8.5 Nederländerna

I Nederländerna är det ekonomi- och utrikesministerierna som är ansvariga för exportfrämjandet. Från och med 1 januari 2001 kommer ansvaret att helt föras över till ekonomiministeriet. Genomförandet av exportfrämjandet sköts av en organisation benämnd EVD (Economische Voorlichtingsdienst). Arbetet utomlands utförs av "economic officers", som är särskilt utsedda personer inom den nederländska utrikesrepresentationen. Dessa är anställda inom utrikesförvaltningen men erhåller sina instruktioner från ekonomiministeriet. Jordbruksministeriet har en egen främjandeorganisation. Även andra ministerier arbetar med exportfrämjande som en del av sin normala verksamhet. EVD:s verksamhet begränsas till områden där man tillför något utöver vad privata kommersiella aktörer kan stå till tjänst med. Det finns ett stort antal privata aktörer på detta område i Nederländerna. De totala statliga utgifterna för exportfrämjande uppgår f.n. till ca 32 miljoner EUR (=ca 270 mkr), varav större delen avser EVD. Beloppet inbegriper inte kostnader för infrastrukturen utomlands (ambassader, lönekostnader för "economic officers" m.m.). EVD tar betalt i begränsad utsträckning för vissa tjänster. Avgifterna är

anpassade till respektive marknad och är bl.a. till för att ”undvika okynnesfrågor”.

8.6 Tyskland

Det federala tyska exportfrämjandet bedrivs av utlandsmyndigheter, utlandshandelskammare och den federala myndigheten för utrikeshandelsinformation (Bfai-Bundeskammer für Aussenhandelsinformation). På viktigare marknader finns alla dessa tre representerade. Det stöd som ges är till sin karaktär generellt men det är utsagt att särskild tonvikt skall läggas på insatser för små och medelstora företag.

Budgeten för år 2000 uppgår till ca 183 miljoner DEM (=ca 790 mkr). Dessa medel går till utrikeshandelskamrarnas verksamhet, till subventionering av mässverksamhet, allmänna marknadsföringsåtgärder samt till Bfai. Ca 65 miljoner DEM går till utrikeshandelskamrar vilket innebär att dessa subventioneras till 25 %. Bfai har ett anslag på ung. 40 miljoner DEM vilket kompletteras av avgiftsintäkter på ca 10 miljoner DEM. Mässverksamhet stöds årligen med ca 70 miljoner DEM, dvs. utgör ca 40 % av hela det federala exportfrämjandeanslaget, vilket motsvarar en subventionsgrad på 25–30 %.

Utöver den federala regeringen bedriver också delstaterna ett exportfrämjande. Delstaten Bayerns anslag t.ex. beräknas till ca 50 miljoner DEM årligen. Sammanlagt uppskattas det tyska exportfrämjandet årligen stödjas med ca 400 miljoner DEM (= ca 1,7 mdkr) av offentliga medel.

En inledande kontakt från ett företag brukar vara gratis. Därefter tar kamrarna betalt för de tjänster som erbjuds. Trots att utrikeshandelskamrarna erhåller federalt stöd uppges de ligga högt i pris, vilket lett till att privata aktörer etablerat sig som marknadskonsulter och kunnat ta uppdrag från kamrarna. Vissa svårigheter har rapporterats vad gäller avvägningen mellan det s.k. offentliga uppdraget och den kommersiella verksamheten. Tyska ambassader tar inte betalt för några tjänster.

8.7 Österrike

I Österrike ansvarar den österrikiska handelskammaren (WKÖ-Weltkammer Österreichs) för exportfrämjandet. Det förekommer inga statliga bidrag till verksamheten utan den finansieras helt genom medlemsavgifter. Medlemskap är dock obligatoriskt. Handelsministeriet är övervakande myndighet men inte direkt involverat i exportfrämjandet. WKÖ är en fristående organisation som har sin grund i en lag. WKÖ har 81 utlandskontor i 63 länder. WKÖ:s utlandskontor är enligt avtal med utrikesministeriet en del av ambassadernas handelsavdelning. Chefen är ackrediterad som handelsråd och de andra utsända som handelsattachéer. Kontoren är normalt inte samlokaliserade med ambassaderna. Chefen för WKÖ-kontoren är underställd ambassadören när det gäller protokollära frågor men rapporterar direkt till WKÖ i Wien i exportfrämjande frågor. Merparten av WKÖ:s tjänster är kostnadsfria för medlemmarna. Många av WKÖ:s publikationer är dock avgiftsbelagda och för vissa evenemang och handelsmissioner krävs en anmälningsavgift.

8.8 Canada

I Canada är det en del av utrikesministeriet som är den centrala aktören inom exportfrämjandet (DFAIT-Department of Foreign Affairs and International Trade) eller egentligen det vidare begreppet internationell affärsutveckling. En del av verksamheten är särskilt inriktad mot små och medelstora företag. Inom utrikesministeriet leds verksamheten av en biträdande statssekreterare som har två avdelningar under sig, en för planering och policy och en för program och tjänster utomlands. Sammanlagt arbetar 140 personer på dessa båda avdelningar i Ottawa. Exportfrämjandeorganisationen har också kontor i tolv större städer i olika delar av Canada. Utomlands finns över 800 handelsrepresentanter runtom i världen. Av den utsända utlandspersonalen beräknas 11 % arbeta med internationell affärsutveckling. Andelen bland de lokalanställda är ungefär densamma. Sedan fem år tillbaka finns även ett centrum för internationella affärsmöjligheter som upprättats av utrikesministeriet, Industri- och Jordbruksministerierna. Här besvaras förfrågningar från intressenter i utlandet och matchas

dessa med inhemska företag. Detta centrum är placerat inom utrikesministeriet. Man har vidare satsat på att bygga upp en "virtuell organisation" som enbart arbetar med hjälp av ny informationsteknologi- Team Canada Inc. Bakom denna står bl.a. utrikesministeriet, Industri-, Jordbruks- och Naturresursministerierna.

För innevarande budgetår har 238 miljoner CAD (= ca 1,55 mdkr) avsatts för internationell affärsutveckling, vilket är ca 16 % av utrikesministeriets totala anslag. Området är därmed det tredje största i ministeriet.

Canada avgiftsbelägger inte några tjänster. De tjänster som tillhandahålls av ambassader är tydligt avgränsade. Om företag önskar hjälp med andra tjänster, hänvisas de vidare till andra instanser som tar betalt (t.ex. omfattande besöksprogram, tillfälliga lokaler samt kontorshjälp).

Provinserna har egna främjandeorganisationer, några har egna utlandskontor.

8.9 Övriga länder

Australien har en myndighet, Austrade, som har ansvar för exportstöd. Den är underställd Utrikes- och Handelsministeriet. Syftet är att hjälpa främst små och medelstora företag med bl.a. export. Antalet anställda är ca 1.000 varav hälften finns vid de 90 utlandskontoren, vilka ofta är samlokaliserade med en ambassad. De utsända har diplomatisk status. Budgeten för i år är 320 miljoner AUD (=ca 1,65 mdkr), vilket utgör 95 % av Austrade's budget. Hälften avser drift av organisationen (personal och infrastruktur) och hälften avser särskilda program, där exportörer kan få bidrag, t.ex. till mässor. Austrade erbjuder tjänster i tre nivåer, varav en är gratis. Även de båda övriga har en viss subvention.

Frankrike har ett system där ekonomiministeriets utrikeshandelsavdelning (DREE-Direction des Relations Exterieures Economiques) har huvudansvaret för främjandet. Även i utrikesministeriet (UM) ses det som en prioriterad uppgift att tillvarata franskt näringslivs intressen. DREE har ett "faddersystem" genom vilket storföretagen ger råd, stöd och draghjälp åt små och medelstora företag. Utomlands är det främst DREE's utlandsorganisation som arbetar med främjande. Denna består av 166 kontor i 118 länder. Kontoren är formellt

underställda de franska ambassadörerna men arbetar i huvudsak gentemot DREE. Deras uppgift är att hjälpa franska företag att ta sig in och etablera sig på exportmarknader, t.ex. genom att stå till tjänst med marknadsundersökningar och rådgivning om anställningslandet. Kontoren tar betalt för mer omfattande service. Under DREE finns tre stödorganisationer, bl.a. Utrikeshandelscentret (CFCE-Centre Francais du Commerce Exterieur) som har till uppgift att insamla, behandla och sprida information om andra länders ekonomi och handel och hjälpa företag med exportförebereelser. CFCE samarbetar med DREE's regionala organisation och handelskamrar. Även UM arbetar med främjande. Bl.a. finns en särskild främjandeambassadör för Europa och en för Nordamerika. UM:s arbete är till stor del inriktat på att ge politisk draghjälp. Exportfrämjande sker också genom handelskamrarna som företagen måste vara anslutna till.

Hongkong har ett organ för handelsfrämjande som heter Hong Kong Trade Development Council (TDC) som är en juridiskt fristående person. TDC skall bl.a. främja Hongkongs utrikeshandel, särskilt på exportområdet. TDC har totalt ca 800 medarbetare, varav ca 200 finns vid de 47 utlandskontoren. TDC finansieras till drygt 30 % (404 miljoner HKD= \approx ca 509 mkr) genom en särskild skatt på utrikeshandeln medan resten är inkomster från den egna fastigheten (46 miljoner HKD) publikationer (300 miljoner HKD) och mässor (500 miljoner HKD). Vissa tjänster erbjuds gratis, t.ex. allmän information och rådgivning. Ett riktmärke är att man kan intervjua en tjänsteman gratis under en halvtimme. Man tar betalt för olika främjandeaktiviteter varvid 70 % skall finansieras med avgifter. TDC erbjuder inte konsulttjänster utan hänvisar vidare.

Irland har sedan 1998 en organisation "Enterprise Ireland" (EI) som lyder under Ministeriet för Handel, Industri och Sysselsättning. EI erbjuder ett brett utbud av tjänster, inkl exportfrämjande. I affärsstrategin finns målsättningen att irländskt ägda företag skall ha fördubblat sin andel i internationell handel under en 10-årsperiod. EI har ca 3.200 kundföretag som man arbetar med på "partnership"-basis. EI har tre kontor i Dublin och ett tiotal ute i landet. Det finns vidare ett trettiootal utomlands, oftast samlokaliserade med irländska ambassader. Den totala budgeten uppgår till ca 190 miljoner IEP (= 2,0 mdkr). Kundföretagen betalar inte någon medlemsavgift. EI tar betalt för vissa tjänster, t.ex. för medverkan i handelsdelegationer, men i övrigt är

tjänsterna inte avgiftsbelagda. För export av jordbruksprodukter finns en särskild organisation.

Japan har ingen myndighet eller organisation med ansvar för att främja export. Däremot finns Japan External Trade Organization (JETRO) som sedan början av 80-talet varit inriktad på att främja import i stället för export. Bakgrunden till att JETRO förvandlades från en export- till en importfrämjande organisation var tilltagande handelsfriktioner med andra länder p.g.a. det stora japanska handelsbalansöverskott. Budgeten uppgår till 36 mdkr JPY (= ca 4 mdkr) per år. JETRO erhåller egna intäkter genom försäljning av publikationer och medlemsavgifter. JETRO har 80 kontor i 58 länder. Större delen av tjänsterna erbjuds gratis.

Nya Zeeland har under Utrikes- och Handelsministeriet en myndighet New Zealand Trade Development Board (TDB) som har till uppgift att främja nyzeeländsk export. TDB har åtta kontor i landet och 52 kontor utomlands, varav de flesta har diplomatisk status. Antalet anställda uppgår till 350 personer. Det årliga budgetanslaget är 50 miljoner NZD (=ca 196 mkr). TDB indelar sina tjänster i gratistjänster (landinformation etc.) och ett tjugofemtal avgiftsbelagda tjänster. De sistnämnda är tjänster som är speciellt anpassade för ett företag eller en grupp av företag. Kostnaden är direkt relaterad till nivån på de lokala kostnaderna. T.ex. debiteras ca 150 USD/timme för uppdrag i USA.

Storbritannien har under 1999 sammanställt en exportstrategi. I denna lyfter man bl.a. fram betydelsen av tillhandahålla information elektroniskt, stödet till små och medelstora företag och behovet av en nationell informationsportal. British Trade International (BTI) har huvudansvaret för exportfrämjande och handelsutveckling. BTI etablerades i maj 1999 efter en utredning om det brittiska exportfrämjandet. Upprättandet av BTI hade bl.a. till syfte att få ett mer samlat brittiskt exportfrämjandesystem och komma bort från konkurrensen mellan Handels- och Industri- och Utrikesministeriet. BTI har inte någon juridisk status. Personalen består i stor utsträckning av anställda från nyssnämnda båda ministerier. BTI har en årlig budget på ca 275 miljoner GBP (=ca 3,96 mdkr) Business Link (BL) är en aktör inom exportfrämjandet som är tänkt att fungera som en "one-stop-shop" för små och medelstora företag. BL som är ett aktiebolag finansieras till större delen av Handels- och Industriministeriet.

Sydkorea har under Ministeriet för Handel, Industri och Energi ett statligt företag som heter Korea Trade Investment Promotion Agency (KOTRA). KOTRA finns representerat i 101 länder.

Exportfrämjandet är både generellt och inriktat på vissa branscher, Stödet kanaliseras både via KOTRA och andra kanaler, bl.a. branschorganisationer. De flesta tjänster som KOTRA erbjuder är avgiftsfria. Det finns också andra organisationer som erhåller stöd för främjande. Vidare kan nämnas att varje provins och de flesta större städer har egna organisationer för att främja export.

USA ger hög prioritet åt exportfrämjande. Detta illustreras av att kongressen har som varje år presenterat en rapport- -”The National Export Strategy” från en koordinationskommitté för handelsfrämjande (TPCC-Trade Promotion Coordinating Committee). I kommittén ingår representanter för 19 olika departement och organ. I rapporten anges vissa prioriteringar. Exportfrämjandet är i huvudsak generellt men särskilda satsningar görs för bl.a. små och medelstora företag. Huvudaktör i USA:s exportfrämjande är Handelsdepartementet (DOC-Department of Commerce). DOC har 90 exportcentra i delstaterna som hjälper till med exportfrämjande lokalt. Dessa samarbetar normalt med delstaternas egna främjandeorgan. Det finns dessutom 19 kontor i storstadsområden där DOC, Eximbank och SBA (Small Business Administration) ingår. DOC har personal på de amerikanska ambassaderna i mellan 50 och 60 länder. I övriga länder sköts exportfrämjandet av ambassaderna. Det totala statligt finansierade exportfrämjandet uppgick 1999 till totalt ca 2,5 miljarder USD (=ca 25 mdkr). Verksamheten är till stor del inriktad på att erbjuda företagen relevant information. I princip är denna information gratis. Däremot krävs betalning för tjänster som mötesbokning, ”match-making” och marknadsstudier. För sådana tjänster eftersträvas kostnadsstäckning vilket dock inte alltid uppnås.

8.10 Sammanfattande synpunkter

Eftersom underlaget om respektive land varierar och uppbyggnaden av exportfrämjandet ser olika ut i de studerade länderna, är det svårt att på basis av detta material dra några långtgående slutsatser. För att kunna göra detta skulle en betydligt grundligare översyn behöva göras. Med denna reservation önskar utredningen ändå lämna några sammanfattande kommentarer.

Samtliga länder som studerats utom Japan har ett offentligt finansierat exportfrämjande. Österrike har visserligen inte i formell mening offentlig finansiering men den kan nog närmast betraktas

som "halvoffentlig" eftersom medlemskap i en handelskammare är obligatoriskt. Huvudmannskapet ligger i de flesta fall på antingen Utrikes- eller Handels- och Industridepartement. Olika länder har valt olika lösningar vad gäller status på exportfrämjandeorganisationen när denna är åtskild från ett departement. Några större länder har exportfrämjande både i statlig och delstatlig regi. De flesta länder har utomlands ett nära samarbete mellan exportfrämjandeorganisationen och utrikesrepresentationen.

De flesta länders exportfrämjande är beroende av statlig finansiering. I en jämförelse som den australiensiska Austrade har gjort rörande den statliga finansieringens andel av exportfrämjandet beträffande ett antal länder, bl.a. Australien, Canada, Hongkong, Storbritannien, Sverige och Sydkorea, hade Sverige det lägsta beroendet av statlig finansiering.

De flesta länder har en uppdelning i gratistjänster och avgiftsbelagda tjänster. Gränsdragningen mellan dessa varierar dock. Omfattningen av de avgiftsbelagda tjänster som erbjuds liksom avgiftsnivån varierar. Det offentliga stödets omfattning varierar. Eftersom systemen skiljer sig är det vanskligt att göra jämförelser.

De inhämtade uppgifterna tyder dock på att det statliga anslaget till exportrådet är lägre än många andra länders till motsvarande organisation. I jämförelse med de nordiska länderna är detta uppenbart. De övriga nordiska länderna, som har färre i invånare, satsar mer än Sverige i absoluta tal. Nivån på exportrådets basanslag bör därför definitivt inte minska.

Trots att formen för och omfattningen av exportfrämjande skiljer sig väsentligt mellan olika länder, finns också grundläggande likheter. Dit hör bedömningen att ett statligt exportfrämjande är befogat och att en nära samverkan med företrädare för näringslivet är önskvärd. I så gott som alla länder betonas också behovet av stöd till små och medelstora företag. Utredningen har inte funnit att de system som tillämpas i andra länder har sådana fördelar att ändringar av det svenska systemet är befogade. Utredningen bedömer det däremot angeläget att kontinuerligt följa andra länders exportfrämjande i syfte dels att tillvarata goda erfarenheter och dels att bevaka ev. konkurrenssnedvridande effekter av andra länders stöd.

9 Behovet av statligt exportfrämjande och dess omfattning

9.1 Inledning

Exportrådsutredningen följer i kapitel 9, 10 och 11 huvudsakligen stegen i analysmodellen på följande sida. Delar av modellen återfinns i den statliga utredningen "Former för statlig verksamhet".¹ Denna utrednings uppfattning är att offentliga åtaganden bör göras endast om samhällsekonomiska motiv talar för sådana. Åtaganden bör alltid kunna motiveras och endast fortsätta så länge motiven är giltiga. Befintliga åtaganden bör kontinuerligt omprövas.

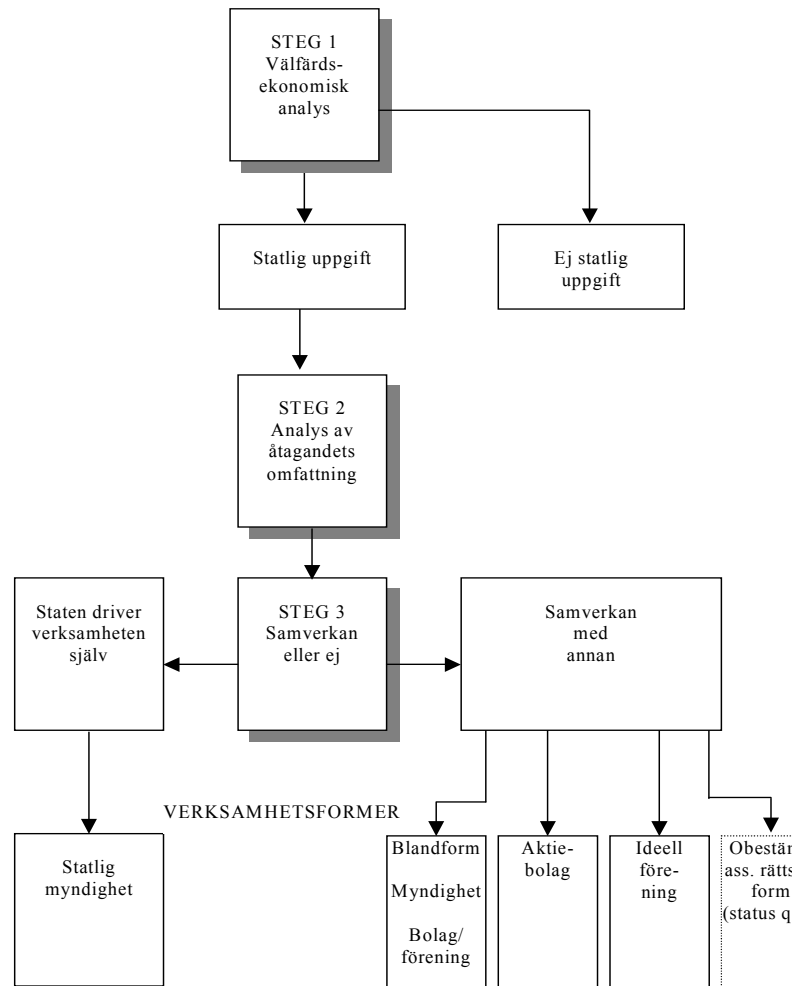
Om en samhällsekonomisk analys resulterat i slutsatsen, att ett åtagande skall vara en statlig uppgift bör också frågan vem som skall ha huvudansvaret för den avgöras. Såväl nivån på åtagandet som huruvida även andra aktörer bör medverka i verksamheten bör avgöras utifrån ett samhällsekonomiskt betraktelsesätt.

Det kan finnas vägande skäl för staten att i vissa verksamheter samverka med någon annan part, exempelvis med näringslivet. En fördel med dylik samverkan kan vara att en statsfinansiell besparing uppnås samtidigt som särskild kompetens hos andra aktörer kan tas tillvara. I sådana fall kan det bli aktuellt att föra över den ifrågavarande verksamheten till ett privaträttsligt organ.

I ett sista steg blir det aktuellt att ta ställning till i vilken legal form verksamheten skall bedrivas.

¹ (SOU 1994:147) "Former för statlig verksamhet. Delbetänkande av Utredningen om verksamheter som är beroende av statligt stöd". Finansdepartementet, Stockholm 1994. Utredningens slutbetänkande fick titeln "Omprövning av statliga åtaganden".

Analysmodell. Skäl för och utformning av statligt exportfrämjande.



9.1.1 Statligt åtagande på exportfrämjandeområdet?

Frågan om exportfrämjandet bör vara ett statligt åtagande har tidigare utretts 1991 i studier gjorda av Hans Olsson respektive Lars Nabseth. Dessa studier publicerades som bilagor till betänkandet "Statens roll vid främjandet av export".² Studierna visade att det föreligger behov av statliga insatser framför allt för att

erbjuda sådan information och rådgivning och skapa sådana nätverksrelationer som kan driva på exporten, genomföra vissa spjutspetsaktioner med avseende på främst fjärran eller svärbearbetade marknader och hjälpa små och medelstora företag som saknar erfarenhet av export och är oförberedda att komma ut på exportmarknaderna.

Enligt nyssnämnda betänkande om det statliga exportfrämjandet visade dessa analyser, att det är ett samhällsekonomiskt intresse att staten särskilt stödjer exporten därför att

viss informationsverksamhet inte låter sig debiteras av praktiska skäl, resultaten av satsningarna genom speciella manifestationer eller på svåra marknader är så långsiktiga att företagen själva inte vill bära kostnaderna eller initierande av export erbjuder så stora risker och tröskelkostnader att de små och medelstora företagen tvekar att genomföra dem.

På basis av dessa studier drogs i betänkandet slutsatsen att det är ett samhällsekonomiskt intresse att stödja exporten med offentliga medel. Även 1995 års utredning om "Omprövning av statliga åtaganden"³ drog slutsatsen att det finns motiv för att exportfrämjande bör vara ett statligt åtagande. Utredningen påpekade dock, att insatser som har karaktär av konsultuppdrag inte bör ingå i det statliga åtagandet, utan helt betalas av uppdragsgivaren.

² (SOU 1991:3) "Statens roll vid främjande av export". Betänkande av exportfrämjandeutredningen.

³ (SOU 1995:93) "Omprövning av statliga åtaganden" Slutbetänkande av utredningen om verksamheter som är beroende av statligt stöd. Finansdepartementet, Stockholm 1995.

9.1.2 Exportrådsutredningens överväganden

Utredningen finner det rimligt att ta sin utgångspunkt i en genomgång av de samhällsekonomiska motiven för ett statligt exportfrämjande, trots att en sådan grundläggande analys inte efterfrågas i direktiven. Den svenska utrikeshandeln påverkas i hög grad av den ekonomiska, politiska och tekniska utveckling som ägt rum under 90-talet. För ett växande antal svenska företag är den svenska marknaden för liten för att företaget skall kunna växa. Export har därför blivit en förutsättning för tillväxt. Att Sverige är en del av EU:s inre marknad har positivt påverkat svenska företags möjligheter att expandera inom EU. Men medlemskapet innebär inte att denna marknad är lika lättillgänglig för de svenska företagen som den svenska marknaden är. Handel med varor och tjänster med andra EU-länder är alltså i normalfallet kvalitativt annorlunda än handeln inom Sveriges gränser.

Riskerna med en utlandssatsning bedöms ofta som alltför stora för att företagen själva skall våga ta dem. Avkastningen på en investering framstår som så osäker, att företagen tvekar att göra den. Genom att finansiera grundläggande information och rådgivning med offentliga medel kan staten undanröja ett initialt tröghetsmoment i internationaliseringsprocessen och därigenom främja tillväxten.

Sveriges medlemskap i den Europeiska unionen har inte minskat behoven av statliga insatser på exportfrämjandeområdet i EU-länderna. I de flesta av Sveriges viktigaste konkurrentländer inom EU används offentliga medel för främjandet av den egna exporten. Olika länder har valt olika institutionella lösningar för exportfrämjandet och direkta jämförelser är svåra att göra. Den relativa nivån på den svenska statliga andelen av stöd till exportfrämjandet synes snarast lägre än några av våra viktigaste konkurrentländers. För att undvika att företag i Sverige får nackdelar gentemot andra länder talar även konkurrensskäl för att svenska staten bör bidra till att främja företagens internationalisering och export.

Utvecklingen på IT-området har revolutionerat möjligheterna till informationsinhämtning men detta har inte undanröjt behoven av ett statligt agerande på exportfrämjandeområdet.

Efterfrågan på information om svenska företag finns ofta hos potentiella utländska kunder. Det är i praktiken inte möjligt att debitera dessa kunder för informationen. Det är heller inte ett realistiskt alternativ att avstå från att tillhandahålla information.

Andra länder står till tjänst med sådana uppgifter kostnadsfritt och det skulle uppfattas som mycket negativt om man avstod från att ge sådan information. Sannolikt skulle detta medföra, att man i stället vänder sig till något annat lands leverantör. Det är därför ett samhällsekonomiskt intresse att denna efterfrågan på information hos de utländska företagen tillgodoses. Genom att finansiera informationsutbudet med offentliga medel kan staten bidra till att föra samman svenska företag med utländska intressenter, vilket främjar internationalisering, export och därmed tillväxt.

9.1.3 Exportrådsutredningens bedömning

Utrikeshandeln bidrar på ett avgörande sätt till uppfyllandet av de av riksdagen fastställda målen att öka tillväxt och sysselsättning i Sverige. Mot denna bakgrund finns ett samhällsekonomiskt intresse för staten att främja exporten. Trots omfattande förändringar anser Exportrådsutredningen därför att motiven för ett statligt åtagande på exportfrämjandeområdet alltjämt är giltiga.

9.2 Det statliga åtagandets omfattning

Vad gäller nivån på exportfrämjandet finns det inte något mått som enkelt anger den optimala volymen. I teorin kan behovet av exportfrämjande relateras t.ex. till exportens andel av BNP. Sådana teoretiska resonemang torde dock knappast vara till någon praktisk hjälp. Enligt direktiven är det en utgångspunkt för utredningen att det statliga basanslaget skall vara oförändrat.

Utredningen konstaterar att det statliga basanslaget uppgår till 136 mkr år 2000. Därtill tilldelas exportrådet andra medel från den statliga budgeten för särskilda uppdrag, t.ex. "Marknadsplats Östersjön" och "Miljöteknikexport". Sådana medel uppgår för innevarande budgetår till över 40 mkr utöver ovannämnda 136 mkr. Därutöver satsas andra offentliga, i huvudsak statliga, medel via andra myndigheter på exportfrämjande. Tillsammans beräknas dessa vara av minst samma storleksordning som, eller större än, exportrådets anslag för sina olika statliga uppdrag.

Konsulten Henry Tham uppskattade i sin rapport om aktörer inom exportfrämjandet att de sammanlagda offentliga medlen för exportfrämjande under år 1998 uppgick till mellan 460 och

570 mkr⁴. Utredningen har också inhämtat uppgifter om andra länders exportfrämjande. Det är svårt att göra rättvisande jämförelser härvidlag eftersom länder har olika system med olika avgränsningar och definitioner. Utredningens materiel tyder dock på att vissa jämförbara länder, t.ex. de nordiska, relativt sett satsar mer resurser än Sverige på det centrala exportfrämjandet. Danmark och Finland verkar också ligga högre i absoluta tal. Danmark satsade i år 500 miljoner DKK (568 mkr), Finland 144 miljoner FIM (204 mkr) och Norge 172 miljoner NOK (184 mkr).

Industriförbundet och Exportföreningen framför i skriftliga yttranden till utredningen att de anser att statens resurser för exportfrämjande borde öka. De förordar vidare ”en omfördelning och ett mer samordnat användande av en del av de regionala och för arbetsmarknadsmässiga ändamål avsedda medel som används till främjande”.

9.2.1 Exportrådsutredningens bedömning

Det ingår enligt direktiven inte i exportrådsutredningens uppdrag att analysera nivån på det statliga exportfrämjandet. Utredningen avstår därför från en sådan bedömning. Utredningen konstaterar dock att de medel som avsätts för exportrådets basanslag är lägre än vissa andra länders satsningar. Även då exportrådets särskilda uppdrag inkluderas är den svenska nivån lägre än i de övriga nordiska länderna, vilket kan medföra en konkurrensnackdel för svenska företag. Utredningen anser därför att omfattningen av det statliga åtagandet, om detta definieras som det statliga basanslaget, inte bör minska.

⁴ ”Statliga och statligt finansierade aktörer inom exportfrämjandet”, Ledningskonsult H. Tham AB, 1998.