

10 Organisationen av exportfrämjandet

10.1 Inledning

Enligt direktiven skall utredningen belysa och analysera samarbetet mellan exportrådets båda huvudmän. Utredaren skall också beakta att rådets mer marknadsmässiga verksamhet ökat kraftigt som en andel av den totala omsättningen under senare år. Sedan början av 1970-talet bedrivs främjandet i nära samverkan med näringslivet (Exportföreningen).

Beträffande formen för verksamheten finns enligt analysmodellen två huvudalternativ:

1. *Staten bedriver verksamheten ensam och exportfrämjandet handhas av en statlig myndighet.* Applicerat på dagens exportfrämjande skulle detta alternativ innebära, att exportrådet antingen görs om till statlig myndighet eller att hela eller delar av verksamheten tas över av någon befintlig statlig myndighet. Något specifikt förslag i denna riktning har inte inkommit till utredningen under arbetets gång.
2. *Staten bedriver verksamheten i någon samverkansform tillsammans med annan part.* Applicerat på dagens exportfrämjande skulle detta alternativ innebära, att exportrådet behålls som en samverkansform mellan staten och näringslivet. De flesta instanser som har inkommit med synpunkter till utredningen synes utgå ifrån, att exportrådet även fortsättningsvis bör drivas på detta sätt.

Ett tänkbart "mellanalternativ" vore att verksamheten delades upp i en *myndighetsdel* som hanterar den icke-kommersiella verksamheten och en *bolagsdel*, som hanterar de kommersiella delarna av verksamheten. Detta alternativ skulle innebära, att ett "exportverk" skapades (eller att dess funktion integrerades i någon befintlig myndighet) medan den kommersiella verksamheten

antingen drevs av näringslivet självt eller i ett av staten och näringslivet gemensamt bolag.

10.2 Tidigare analys

I 1995 års utredning om omprövning av statliga åtaganden (SOU 1995:93) gjordes en analys av i vilken form exportrådets verksamhet borde drivas. För en renodlad myndighetsform talade enligt den utredningen det faktum att verksamheten till stor del är statligt finansierad och att samordningen med utlandsmyndigheternas verksamhet skulle underlättas med den renodlade formen.

Mot den renodlade myndighetsformen talade risken för att näringslivets engagemang och finansiella deltagande i verksamheten skulle minska om staten ensam blev huvudman. Ett med näringslivet gemensamt engagemang skulle å andra sidan underlätta kontakterna med såväl utländska företag som myndigheter och öka slagkraften i verksamheten. En sådan ställning skulle göra det lättare att agera affärsmässigt och med auktoritet. Denna utredning drog slutsatsen, att en renodlad myndighetsform inte var någon optimal form för exportfrämjande verksamheten utan att denna bör bedrivas i samverkansform med näringslivet.

Även SOU 1991:3 ("Statens roll vid främjandet av export") förde ett resonemang om lämplig form för det statliga exportfrämjandet. Utredaren drog slutsatsen, att samarbetsformen, med avtalet mellan staten och näringslivet som grund, kunde byggas vidare på. Konstruktionen hade, menade utredaren, då "vunnit hävd". De förslag till åtgärder som utredningen lade fram syftade till att förbättra den existerande konstruktionen.

10.3 Exportrådsutredningens bedömning

Enligt utredningens uppfattning överväger fördelarna med att fortsatt driva exportfrämjandet som en *samverkan* mellan staten och näringslivet. Kombinationen av myndighetsstatus och affärsmässighet skapar de bästa förutsättningarna för att bedriva en slagkraftig exportfrämjande verksamhet.

Utredningen bedömer att näringslivets engagemang riskerar minska om verksamheten drevs helt i statlig regi. Ett renodlat

statligt exportfrämjande inom ramen för ett nyinrättat "Exportverk" eller befintlig statlig myndighet skulle möjligen innebära effektivitetsvinster i samordningen med andra offentliga aktörer. Utredningen anser dock inte att dessa skulle kunna uppväga de förluster i kommersiell kompetens och engagemang som ett statlig övertagande av denna del av verksamheten sannolikt skulle leda till. Utredningens bedömning är därför att en samverkan är det mest ändamålsenliga alternativet för den exportfrämjande verksamheten. En förutsättning för att denna samverkan skall fungera bra är att den part som företräder företagen är välkänd, öppen och tillgänglig för alla företag. Kännedom i hela näringslivet är nödvändig med avseende på geografisk spridning, olika branscher m.m.

10.4 Avskiljande av det statliga uppdraget från uppdragsverksamheten?

Frågan om en uppdelning mellan uppdragsverksamheten och det statliga uppdraget diskuterades av SOU 1991:3. Som nämnts i kapitel 9 ansåg denna utredning, att uppdrag som var av konsultkaraktär inte borde betalas av staten utan av uppdragsgivaren själv. Ett avskiljande av uppdragsverksamheten (som finansieras av företagen själva) från det statliga uppdraget (som finansieras av staten) diskuterades som en möjlighet. Utredningen avvisade inte tanken att skilja av den icke-statligt finansierade uppdragsverksamheten och driva denna i ett eget bolag. Utredningen var dock tveksam till huruvida ett dylikt avskiljande skulle innebära några reella fördelar för verksamheten som helhet. Någon mer djupgående analys av denna möjlighet gjordes dock inte i utredningen.

Utredningen har övervägt frågan om en sådan uppdelning vore ändamålsenlig och anser att i detta sammanhang följande argument bör vägas mot varandra:

Fördelar med sammanhållen struktur

- a. *Synergieffekter.* Konsultverksamheten bedrivs på affärsmässiga villkor. Genom konsultverksamheten får hela organisationen kunskaper om företagens kommersiella intressen och behov. Detta skapar bättre förutsättningar att ge företagen den information och de råd de behöver för att göra lyckade

- exportsatsningar. Därigenom höjs kvaliteten på utförandet av det statliga uppdraget. Ett avskiljande av det mer myndighetsbetonade uppdraget från den kommersiella verksamheten riskerar, åtminstone på sikt, att utarma kvaliteten på denna information.
- b. *Status-effekter.* Det faktum att exportrådet är officiellt organ för exportfrämjandefrågor skänker status och fungerar som dörröppnare i många länder, vilket är till nytta för företagen. Denna riskerar urholkas om uppdragsverksamheten avskiljs från det statliga uppdraget och betraktas som ett rent näringslivsorgan.
 - c. *Förtroende.* Den officiella statusen uppfattas av många företag som en garanti för trygghet och kvalitet. Det gör att företag som normalt kanske skulle dra sig för att anlita en konsult ändå kan tänka sig att anlita exportrådet. Existensen av en konsult med officiell status ökar sannolikt framför allt små företags benägenhet till exportsatsningar.

Fördelar med en uppdelning

- a. *Renodling.* En uppdelning i en myndighetsdel och en kommersiell del skulle innebära en renodling av respektive verksamhetsområde. Detta skulle kunna innebära vissa effektivitetsvinster och en tydligare rollfördelning.
- b. *Konkurrensaspekten.* Kombinationen av myndighetsverksamhet och affärsdrivande verksamhet kan snedvrída konkurrensen på den privata konsultmarknaden. Detta kan i sin tur leda till samhällsekonomiska välfärdsförluster genom minskad tillväxt. Denna möjliga tillväxthämmande effekt skulle kunna elimineras, om exportrådets konsultverksamhet helt avskiljdes från det statliga uppdraget och verksamheten i stället utsattes för marknadsmässig konkurrens.

10.5 Exportrådsutredningens bedömning

Utredningens slutsats är att det finns både fördelar och nackdelar med kombinationen av konkurrensutsatt konsultverksamhet och myndighetsliknande verksamhet.

Utredningens bedömning är dock att fördelarna i dagsläget är större än nackdelarna. Utredningen är av uppfattningen att export-

främjandet totalt sett inte skulle gagnas av ett avskiljande av det statliga uppdraget från den kommersiella verksamheten.

- a. *Att ha bägge funktionerna ihop skapar en större lyhörddhet för företagets behov inom organisationen.* Ett avskiljande av det mer myndighetsbetonade uppdraget från den kommersiella verksamheten riskerar enligt utredningens bedömning, att på sikt utarma kvaliteten på utförandet av det statliga uppdraget och minska det för företagen praktiska värdet av den information och rådgivning som levereras. En hantering av det statliga uppdraget i kombination med den kommersiellt inriktade verksamheten ger bättre förutsättningar än en uppdelad sådan, att ge företagen tillväxtfrämjande exportrelevant information.
- b. *En separation skulle sannolikt försämra möjligheterna att särskilt stödja de små- och medelstora företagets exportsatsningar.* Den trygghet som många företag förknippar med det statliga engagemanget befrämjar benägenheten hos främst små företag att göra exportsatsningar. Ur de små- och medelstora företagens perspektiv gynnas verksamheten sannolikt bäst genom att såväl kostnadsfria som vissa konsulttjänster ryms inom en och samma organisation.
- c. *Uppdelningsalternativet skulle totalt sett sannolikt vara dyrare för staten.* Sammanhållen hantering av såväl kostnadsfria tjänster som konsulttjänster skapar möjlighet att komma över en kritisk massa i verksamheten även på orter där enbart det statliga uppdraget inte skulle kunna finansiera en närvaro. Detta innebär i sin tur, att staten för ett givet anslag med en sammanhållen struktur kan erbjuda exportfrämjande tjänster på ett större antal platser i världen, än vad som skulle vara fallet om verksamhetsområdena organisatoriskt skiljdes från varandra.
- d. Samtidigt anser utredningen att det är angeläget att i största möjliga utsträckning minska de konkurrenssnedvridande effekterna och åtgärda de övriga problem som finns inbyggda med denna modell. Problemen med konkurrenssnedvridning och hur dessa bör hanteras behandlas i kapitel 12.

10.6 Exportfrämjandets hemvist

Utredningen har övervägt huruvida det är mest ändamålsenligt att hantera det statliga exportfrämjandet genom en organisation som är specialiserad på denna uppgift, vilket är fallet idag, eller genom

en organisation inriktad på allmän företagsutveckling. Ett alternativ vore att placera exportfrämjandet i den nya myndigheten för företagsutveckling som kommer att inrättas från den 1 januari 2001. Ett förslag i denna riktning lades fram i ARNE-kommitténs betänkande.¹ Det föreslogs däri, att denna nya myndighet ges ansvaret för den del av exportrådets anslag som avser företagsutveckling. Utredningen konstaterar att exportrådet utnyttjar en mycket begränsad del av det statliga basanslaget för vad som kan betecknas som företagsutveckling.

Utredningen anser att fördelarna med exportrådets koppling till UD enligt nuvarande ordning är mycket stora. Ett skäl för detta är att den kompetens som exportfrämjandet kräver till stor del är annorlunda än den som krävs inom den allmänna företagsutvecklingen. Exportfrämjandet måste baseras på hög närvaro på många utländska marknader. Nära relationer med UD liksom med exportfrämjandets utlandsorganisation är enligt utredningens uppfattning av fundamental betydelse för verksamheten.

Därutöver är givetvis nära och goda relationer med andra departement och berörda myndigheter mycket angelägna.

¹ Statlig organisation för näringslivsutveckling. Slutbetänkande från kommittén för en ny myndighet för företagsutveckling ARNE-kommittén (N:2000:4).

11 Exportrådets associationsrättsliga form

11.1 Inledning

Exportrådet är, som ovan nämnts, ett privaträttsligt rättssubjekt (jämförbart med företag) vars associationsrättsliga status har varit oklar sedan bildandet. Frågan om exportrådets legala status och eventuella problem förknippade med denna ingår inte explicit i direktiven. Utredningen har ändå funnit det lämpligt att penetrera denna fråga och utröna:

1. huruvida det är ett problem att exportrådet idag i associationsrättslig mening saknar legal status?
2. huruvida exportrådet bör ges associationsrättslig status.

I betänkandet SOU 1991:3 "Statens roll vid främjande av export" konstateras att "exportrådet strängt taget endast är ett avtal" och "saknar alltså de samlade kännetecknen hos en vanlig form som aktieföretag, förening eller stiftelse". Utredningen drog slutsatsen att ordningen med ett avtal som grund för exportrådet hade "vunnit hävd" och att de initiala problem som sammanhängde med den obestämda formen hade lösts.

Samma utredning övervägde särskilt huruvida denna avtalskonstruktion borde ersättas med en överenskommelse om samarbete i någon etablerad form som aktieföretag, stiftelse eller förening. Visserligen konstaterades att det fanns "vissa fördelar att vinna i tydlighet och administrativ precision" med att använda en etablerad legal verksamhetsform. Men mot bakgrund av att den befintliga ordningen blivit alltmer accepterad fanns det varken enligt utredningen eller dåvarande regering någon anledning att ändra exportrådets legala status. Det påpekades dock "att det vore lämpligt om exportrådet för framtiden kunde finna en erkänd associationsrättslig form".

Ett alternativ som nämndes var, att avskilja och driva den icke-statligt finansierade verksamheten, främst uppdragsverksamheten, i ett dotterbolag. Någon analys av eventuella följder av en bolagisering gjordes dock inte och något förslag i denna riktning lades inte fram. Andra alternativ som diskuterades var samverkan mellan staten och näringslivet i form av en stiftelse eller ideell förening, varvid utredningen antog, att exportrådet borde kunna betraktas som en sluten ideell ekonomisk förening. Inte heller på denna punkt lades emellertid något förslag fram, utan det konstaterades helt enkelt att frågan borde lösas någon gång i framtiden.

11.2 Problem till följd av avsaknaden av associationsrättslig form

Följande skulle kunna vara problem förknippade med det faktum att exportrådet saknar legal status:

a. *Offentligrättsliga problem.*

Den "offentliga rätten" har att göra med reglerna för statens organisation, dess organs befogenheter m.m. Ett problem ur ett offentligrättsligt perspektiv skulle föreligga om det faktum att exportrådet saknar legal status betyder att dess befogenheter gentemot andra statliga organ vore oreglerade och befälsordningen gentemot andra myndigheter oklar.

Att staten delegerar ut vissa myndighetsliknande uppgifter till andra aktörer än till statliga myndigheter är inte unikt. AB Svensk Bilprovning är ett exempel på att sådana uppgifter delegerats till ett aktiebolag. Genom den s.k. "Lagen om funktionell direktiv rätt" (Prop. 1979/80:16) har exportrådet fått vissa sådana uppgifter. Något problem ur offentligrättsligt perspektiv till följd av exportrådets avsaknad av legal status föreligger därmed inte, såvitt utredningen kan bedöma, i och med att verksamheten kan sägas vara vederbörligen rättsligt reglerad.

b. *Civilrättsliga problem*

"Civilrätten" har att göra med de rättsregler som berör det inbördes förhållandet mellan enskilda (såväl privatpersoner och kollektiv, t.ex. företag) liksom med de enskilda parternas

rättskapacitet och rättsliga handlingsförmåga. Exportrådets brist på legal status skulle vara ett problem från civilrättsligt perspektiv om exportrådet inte kunde uppträda som part i ett avtal eller om rådet vid eventuell tvist med annan part inte kunde ställas till svars i domstol. Rättspraxis tyder dock på att exportrådet, trots avsaknaden av vedertagen associationsform, ändå är att anse som ett privaträttsligt rättssubjekt¹ och att det alltså kan förvärva rättigheter och påta sig förpliktelser samt uppträda som part vid domstol eller annan myndighet. Detta innebär, enligt utredningens tolkning, att bristen på vedertagen legal status inte heller från ett strikt civilrättsligt perspektiv kan sägas utgöra något problem.

c. *Andra problem*

Utredningen har också sökt utröna huruvida avsaknaden av vedertagen legal status i praktiken ger upphov till andra problem. Varken exportrådet självt eller något företag, myndighet, etc. anför avsaknaden av legal status som orsak till något problem i verksamheten, i förhållandet till andra aktörer eller till någon utländsk part. Ingen aktör, varken privat eller offentlig har till utredningen framfört sådana synpunkter. Utredningen anser dock att exportrådets oklara status ger upphov till vissa problem.

11.3 Exportrådsutredningens bedömning

Utredningen har inte identifierat några negativa konsekvenser för den exportfrämjande verksamheten som kan ses som en konsekvens av enbart avsaknaden av legal status.

Men ovissheten leder till svårigheter. Det är inte givet vilka regler som skall gälla i olika avseenden, på t.ex. skatteområdet, även om detta lösts på ett pragmatiskt sätt. Frånvaron av legal status kan också medföra att exportrådet "faller mellan stolarna" när myndigheters eller statliga bolags verksamheter granskas. Det hade varit naturligt om även exportrådets verksamhet granskats ur konkurrenssynpunkt av Statskontoret i dess rapport om konkurrenseffekter (se avsnitt 3.1).

Vidare skulle det enligt utredningens uppfattning vara betydligt enklare att fastlägga tydliga mål för exportrådets verksamhet om

¹ I arbetsdomstolens dom AD11/1994 konstateras att "Sveriges exportråd har kommit till genom ett avtal mellan Sveriges Allmänna Exportförening och staten och är ett privaträttsligt rättssubjekt". I samma dom konstateras att handelssekreterare är en statlig myndighet.

dess status klargjordes. Verksamheten skulle då få en tydligare inriktning och exportrådets roll gentemot andra aktörer skulle klarare definieras. Förutsättningarna för att uppnå bättre samordning av den exportfrämjande verksamheten med såväl andra offentliga aktörer som privata, skulle då också förbättras.

Utredningen ser också att det är oklart vem som skall anses som ägare till det ackumulerade kapital som verksamheten genererat de senaste åren. Detta hade knappast varit fallet om statusen varit fastställd.

11.4 Möjliga associationsrättsliga former

Utredningen har tidigare konstaterat att exportfrämjandet inte bör bedrivas av staten själv i en myndighet utan i samverkan med näringslivet.

Utredningen har studerat tidigare utredningar som behandlar möjliga samverkansformer för staten med andra parter. När staten och annan part (t.ex. näringslivet) gemensamt engagerar sig i en anslagsberoende verksamhet kan det vara aktuellt att låta uppgiften utföras i en privaträttslig associationsform.

I betänkandet SOU 1991:3 listades tre alternativa samverkansformer för exportrådet: stiftelse, aktiebolag eller ideell förening. I betänkandet SOU 1994:147 "Former för statlig verksamhet" granskades de olika verksamhetsformerna. En slutsats var, att stiftelseformen inte längre är något lämpligt alternativ. Skälen uppgavs vara, att aktiebolaget och den ideella föreningen betydligt bättre än stiftelsen tillgodoser de krav som man bör ställa på ett privaträttsligt organ som bedriver statligt finansierad verksamhet. Nödvändiga anpassningar av verksamheten till omvärldsförändringar kan genomföras bättre av aktiebolag och en ideell förening än av en stiftelse.² Enligt det riksdagsbeslut som blev en följd av utredningen skall främst formerna *aktiebolag eller ideell förening användas*.³

Valet mellan aktiebolag och ideell förening måste ske genom en jämförelse och prövning av de båda formernas lämplighet för den

² SOU 1994:147 s 95. "Former för statlig verksamhet."

³ Prop. 1995/96:61, bet 1995:96:LU7, rskr. 1996/97:79. Exportrådsutredningen har även studerat "Statens samverkan med andra parter i aktiebolag eller ideell förening", Statskontoret 1997:25, samt "Statens samverkan med annan part i aktiebolag och ideell förening - en vägledning för Regeringskansliet", Finansdepartementet 1998-06-18, samt "Svensk associationsrätt i huvuddrag" av Håkan Nial och Svante Johansson, Institutet för Rättsvetenskaplig forskning, 1998.

exportfrämjande verksamheten. Bildandet av en ideell förening eller ett aktiebolag måste också föregås av en genomgripande diskussion mellan de bägge huvudmännen. Såväl aktiebolag som ideella föreningar är självständiga juridiska personer. De bildas just för att man vill få en självständig organisation utanför myndighetssektorn. Formerna för styrning måste beaktas redan i den grundläggande diskussionen om samverkan kring en bolags- eller föreningsbildning.

11.4.1 Aktiebolag

Aktiebolagsformen är reglerad i egen lagstiftning, aktiebolagslagen. Den är en sluten associationsform, dvs. antalet delägare kan inte växla utan ändring i samverkansavtalet. Regler finns beträffande beslutsformer, ansvarsfördelning, insyn och kontroll. Aktiebolagsformen är flexibel. Det finns inga begränsningar i aktiebolagsformen vad gäller typ av verksamhet som kan bedrivas där, även annan typ av verksamhet än näringsverksamhet är möjlig. Ett aktiebolag behöver inte ha som syfte att skapa vinst.

Aktiebolag skall ha bolagsordning, bolagsstämma, styrelse, verkställande direktör, redovisning enligt bokföringslagen, offentlig årsredovisning samt revision med viss kompetens. För att bilda bolaget krävs en stiftelseurkund.

11.4.2 Ideell förening

I finansdepartementets vägledning för regeringskansliet av den 18 juni 1998 om "Statens samverkan med annan part i aktiebolag eller ideell förening" sägs allmänt, att denna form kan övervägas i sådana fall där det hos en större krets finns intresse för den uppgift som skall delegeras. Viktiga inslag i formen ideell förening är att den inte kan användas för ekonomisk utdelning till medlemmarna samt att den saknar ägare.

Det finns ingen lagstiftning för ideella föreningar. Däremot finns generella principer för verksamhetsformen. Den är till exempel ganska utförligt behandlad i den juridiska litteraturen och det finns en rikhaltig praxis.

Ideella föreningar är s.k. skattesubjekt, vilket innebär att de är skattskyldiga. Om den ideella föreningen är allmännyttig, dvs. har till huvudsakligt syfte att främja allmännyttiga ändamål, är den

endast skattskyldig för sådant som inte är nära förknippat med verksamheten. En ideell förening som bedriver näringsverksamhet är skyldig att följa bokföringslagen, och måste därmed också ha minst en revisor.

För att en förenings skall vara ideell fordras antingen att den har ideellt ändamål eller inte driver näringsverksamhet. Ändamålet kan vara religiöst, välgörande, vetenskapligt, politiskt etc. Som ideellt torde räknas varje syfte som inte är att befrämja medlemmarnas ekonomiska intressen. Är ändamålet ideellt, blir föreningen ideell även om den för att främja ändamålet bedriver näringsverksamhet. En idrottsförening behåller sålunda sin ideella föreningskaraktär även om den driver handel med idrottsredskap eller annat i syfte att använda uppkommande vinst till befrämjandet av idrott. En förening med ideellt syfte som inte driver näringsverksamhet brukar betecknas som rent ideell.

Vad utredningen kunnat utröna, finns det inga principiella hinder mot att ålägga ett bolag eller en ideell förening samma myndighetsliknande uppgifter som redan idag anförtrotts exportrådet genom lagen om funktionell direktiv rätt. Enligt artikel 11:6 i Regeringsformen kan förvaltningsuppgift överlämnas till såväl bolag som förening. Om huvudmännen väljer att ge exportrådet status som aktiebolag eller ideell förening måste dock denna lag ändras, så att exportrådets nuvarande uppgifter i stället anförtros det nybildade bolaget eller föreningen.

11.4.3 För- och nackdelar med aktiebolag och ideell förening

De bägge formerna har olika för- och nackdelar. Man bör dock hålla i minnet att såväl aktiebolag som ideell förening är former som i första hand tillkommit för andra syften än offentligstödd verksamhet.

Fördelar med att ge exportrådet legal status

En *fördel* med att ge exportrådet en vedertagen legal status är att såväl mål som spelregler för verksamheten formellt klargörs bättre. Bildandet av ett aktiebolag eller en ideell förening måste föregås av förhandlingar mellan huvudmännen av vissa grundläggande avtal. I fråga om aktiebolag sker detta i form av dels ett aktieägaravtal, dels en s.k. ”stiftelseurkund”

(innehållande bl.a. bolagsordningen). I fallet ideell förening sluts lämpligen ett s.k. konsortialavtal, som reglerar samverkan mellan föreningsbildarna. En dylik förhandling kräver en genomgripande diskussion mellan samtliga berörda parter om exportrådets uppgifter, målen för den exportfrämjande verksamheten samt gränsdragningen gentemot andra myndigheter och exportfrämjande aktörer m.m. Dyliga avtal innebär, att ansvarsfördelningen mellan huvudmännen kan klargöras bättre. Exportrådets roll gentemot såväl andra myndigheter som andra privata aktörer skulle förtydligas. Vissa idag i praktiken utestående frågor t.ex. frågan om vem som är ägare till eventuella ekonomiska överskott/ansvarig för ev. underskott i verksamheten, skulle klarare regleras om samverkan gavs vedertagen legal status.

Nackdelar med att ge exportrådet legal status

En bolags- eller föreningsbildning innebär, att verksamheten i statens centrala exportfrämjande organ i juridisk mening ”knoppas av” från staten. Statens direkta samhörighet med och deltagande i verksamheten minskar därmed.

En nackdel i sammanhanget, som dock bedöms som relativt begränsad, är att en dylik genomgripande diskussion kring de organisatoriska formerna tar tid och resurser i anspråk vilket med nödvändighet drar uppmärksamhet från själva innehållet i och utförandet av den exportfrämjande verksamheten. Trots allt är det själva verksamheten, inte de organisatoriska formerna för den, som borde stå i fokus för uppmärksamheten.

Fördelar med aktiebolag

Aktiebolag är en tydlig juridisk form för affärsdrivande verksamhet och en allmänt accepterad form för ”public serviceföretag” som exempelvis Sveriges Radio.

Verksamheten regleras klart och förhållandevis detaljerat genom aktiebolagslagen. Klara regler finns gällande redovisning, bokslut och revision.

Aktiebolagsformen erbjuder allmänt sett större styrmöjligheter än formen ideell förening då staten i ett

aktiebolag har en ägarroll medan staten i en ideell förening är en medlem bland andra.

I och med att ett aktiebolag blir skattepliktigt för vinst uppnås bättre konkurrensneutralitet.

Nackdelar med aktiebolag

Om handelssekreterarkontorens "moderorganisation" exportrådet omvandlas till aktiebolag finns risk för, att kontorens officiella status komma att ifrågasättas av verksamhetslandets myndigheter. Skulle detta medföra att den diplomatiska statusen förloras på orter där denna är betydelsefull, vore detta till nackdel för verksamheten.

Förlust av officiell status skulle vidare också kunna innebära, att handelssekreterarkontoren registreras som filial till moderbolaget och beskattas i landet.

I administrativt avseende skulle förhållandet mellan exportrådet och handelssekreterarna, som är egna statliga myndigheter, komma att kompliceras. Handelssekreterarnas ekonomiska redovisning skulle t.ex. behöva särredovisas på annat sätt än idag i exportrådets årsredovisning. Denna redovisning skulle inte längre kunna vara en integrerad del av exportrådets. Av andra skäl, t.ex. konkurrensskäl, kan en tydlig uppdelning vara av godo.

Fördelar med ideell förening

I den mån staten vill markera att exportrådet inte är ett statligt delfinansierat exportkonsultföretag utan en organisation vars huvudmål är exportfrämjande i en vidare mening och inte uppdragsintäkter, skulle val av denna form kunna tjäna just det syftet.

Formen ideell förening för exportrådet skulle sannolikt minska risken för att handelssekreterarkontorens status kom att ifrågasättas av verksamhetsländerns myndigheter. Risken att förlora officiell och diplomatisk status skulle därmed sannolikt vara mindre, än om man väljer aktiebolagsformen.

Nackdelar med ideell förening

Ideell förening är ett rättssubjekt som varken är avsedd för affärsmässig verksamhet eller myndighetsutövande. Den har inte och uppfattas inte ha något vinstsyfte. Detta kan ses som en nackdel ur ren affärssynpunkt.

Reglerna när det gäller redovisning, bokslut och revision är oklara. Lagstiftning saknas i stort sett. Avgörande för verksamheten är befintlig juridisk praxis och stadgarnas utformning. Ramverket för styrning av verksamheten blir därmed inte lika etablerat och tydligt som i aktiebolagsformen. Skattereglerna är oklara när det gäller momsredovisning och förmögenhetsredovisning.

11.4.4 Exportrådsutredningens bedömning

Utredningen bedömer att det i frågan om legal status finns fyra alternativa tillvägagångssätt.

1. *Statusfrågan lämnas därhän.*
2. *Exportrådet omvandlas till aktiebolag.*
3. *Exportrådet omvandlas till ideell förening*
4. *Exportrådet delas upp i en myndighetsdel och ett bolag.*

Det fjärde alternativet behandlar utredningen i kapitel 10.

Utredningen anser att det vore till fördel om status klargjordes. Det skulle då sannolikt vara enklare att fastlägga tydliga mål och inriktning för exportrådets verksamhet. Rollen gentemot andra aktörer kunde klarare definieras. Förutsättningarna för bättre samordning med såväl offentliga som privata aktörer skulle också kunna förbättras. Exportrådet skulle vidare inte längre riskera att "hamna mellan stolarna" när statlig verksamhet granskades. Utredningen anser således, att exportrådet bör ges vedertagen legal status.

Utredningen bedömer att aktiebolag är den form som ger störst fördelar. Denna associationsform är bättre reglerad än ideell förening och på så sätt skapas större tydlighet. Den bidrar också till konkurrensneutralitet genom att exportrådet blir skattepliktigt för eventuell vinst.

Utredningen föreslår att de båda huvudmännen inleder förhandlingar i syfte att omvandla exportrådet till ett aktiebolag.

Sådana förhandlingar bör klargöra i vilken omfattning de båda ägarna skall tillskjuta kapital. Bolagsordning och aktieägaravtal skall förhandlas fram. Det är dock viktigt att huvudmännen markerar att exportrådet inte är ett konsultbolag med mål att maximera vinst, utan snarare ett "public service-bolag" som eftersträvar maximerad exportnytta.

En förutsättning för omvandling till bolag är att handelssekreterarnas officiella status inte påverkas negativt.

12 Konkurrensproblem m.m. till följd av exportrådets dubbla uppgifter

12.1 Inledning

I utredningsuppdraget ingår att redogöra för problem som hänger samman med att exportrådets intäkter består såväl av statliga bas- och projektanslag som av intäkter från försäljning av olika typer av tjänster på en marknad där det också kan finnas andra aktörer. I sammanhanget skall utredningen beakta, att exportrådets mer marknadsmässiga verksamhet ökat kraftigt som andel av den totala omsättningen under senare år.

Att staten tillhandahåller viss kostnadsfri grundläggande information och rådgivning till företagen (exportrådets verksamhetsområde "exportinformation") ifrågasätts inte, så vitt utredningen kan bedöma, av någon privat eller offentlig aktör. Exportrådet utför en myndighetsliknande funktion inom ett område där tjänsterna är icke-debiterbara. Verksamhetsområdena "*Exportutveckling*" i Sverige och "*Exportkonsulting*" utomlands, synes mer problematiska då här även andra, kommersiella aktörer (exempelvis handelskammare och privata konsulter) är aktiva. Dessa erbjuder företagen liknande eller motsvarande konsulttjänster i syfte att öka företagets export.

Utredningen har kunnat konstatera att denna utveckling kan leda till konkurrenssnedvridning gentemot andra privata aktörer.

12.2 Konkurrenssnedvridning gentemot privata aktörer

Utredningen har vad gäller konkurrenssnedvridning bl.a. tagit del av Statskontorets rapport "Staten som kommersiell aktör" huvudrapport 2000:16, 2000-03-28. Där har kartlagts i vilken utsträckning statliga myndigheter, affärsverk och hel- och delägda bolag bedriver kommersiell verksamhet.

I rapporten granskades vilka effekter verksamheten hos 119 myndigheter, inklusive fyra affärsverk och 21 länsstyrelser samt 39 statligt hel- eller delägda bolag hade för konkurrensen och tillväxten. Varken exportrådets eller handelssekreterarnas verksamhet ingick dock i denna granskning.¹

I samma rapport hänvisas till 1999 års ekonomiska vårproposition. Där betonas betydelsen av en väl fungerande konkurrens som medel för ökad ekonomisk tillväxt. I statskontorets uppgift ingick att analysera vilka behov statliga aktörer över huvud taget har att bedriva kommersiell verksamhet när huvuduppgiften egentligen är att bedriva myndighetsuppgifter. I uppdraget ingick att lämna förslag på hur negativa konkurrensnedvridande effekter på bästa sätt skulle kunna minimeras.

Statskontoret identifierade sex olika förhållanden där statlig konkurrensutsatt verksamhet kan vara i riskzonen för konkurrenspåverkan.

Konkurrensen påverkas om verksamheten:

- har anslag och/eller bedrivs med ensamrätt
- omsätter mer än 30 mkr/år.
- konkurrerar med småföretag
- bedrivs tillsammans med eller i anslutning till myndighetsutövning
- har tillgång till strategisk infrastruktur
- bedrivs inom en myndighet som har en stor inköpsroll på samma marknad.

Exportrådet uppfyller flera av dessa kriterier. Verksamheten har statligt anslag, omsättningen överstiger 30 mkr/år och det finns andra aktörer på marknaden. Exportrådet har vidare genom den lagstadgade direktivrätten vissa myndighetsliknande uppgifter och har, genom kopplingen till utrikesförvaltningen tillgång till vad som skulle kunna betecknas som strategisk infrastruktur. Utredningen anser det därför rimligt att dra slutsatsen, att exportrådets verksamhet kan påverka konkurrensen på marknaden.

¹ Studien omfattade statliga myndigheter, affärsverk och hel- och delägda bolag. Att Exportrådet inte granskades kan möjligen förklaras av den oklara legala statusen, som gör att verksamheten i Sverige varken kan rubriceras som bolagsverksamhet eller som myndighetsutövning. Inte heller handelssekreterarna, vilka är egna myndigheter, ingick i det urval som i Statskontorets undersökning baserades på.

12.3 Olika typer av konkurrenssnedvridning som resultat av exportrådets verksamhet

Exportrådets konkurrenter i Sverige består i första hand av handelskamrarna och vissa privata konsulter. Konkurrensförhållandena varierar sannolikt mellan olika regioner i Sverige. Även utomlands torde tillgången på alternativa exportfrämjandetjänster variera i hög grad. Utredningens enkätundersökning till exportrådets utlandskontor visar att handelskamrar och privata konsulter på vissa orter kan erbjuda ungefär samma tjänster medan exportrådet är den ende aktören på andra.

För att med säkerhet kunna uttala sig om vilka konkurrens-effekterna i praktiken är och i vilken riktning de verkar, torde krävas en närmare undersökning av marknaderna i fråga. Utredningen har bedömt att en sådan detaljerad undersökning inte rymts inom uppdraget och nöjer sig därför med att kategorisera några aspekter av konkurrenssnedvridning som kommit fram under arbetets gång. Problemet med konkurrenssnedvridning tas upp i flera av de yttranden som inkommit till utredningen.

Utredningen bedömer att konkurrenssnedvridning skulle kunna komma till stånd på följande sätt:

- a. *Införsäljningsfördelar.* En stor del av ett konsultföretags kostnader utgörs av införsäljningskostnader. För exportrådets del betalas dessa i praktiken till viss del av staten, genom att man genom det statliga uppdraget kan få värdefulla kontakter med potentiella uppdragsgivare, vilka i ett senare skede kan leda till konsultuppdrag och intäkter.
- b. *Avsaknad av full kostnadstäckning.* Genom det statliga bidraget till exportinformationen möjliggörs en otillbörlig kors-subsventionering som i sin tur kan leda till att exportrådet inte behöver ha full kostnadstäckning för exportkonsultingen. Avsaknaden av full kostnadstäckning innebär en konkurrenssnedvridning. Vissa privata konkurrenter till exportrådet har ifrågasatt huruvida konsultverksamheten sker med full kostnadstäckning. Utredningen konstaterar samtidigt att de allra flesta klagomål mot prissättningen från företagen handlar om att priserna ligger för högt. Utredningen anser sig därmed inte kunna dra slutsatsen, att priserna för exportrådets konsulttjänster generellt sätts utan full kostnadstäckning.
- c. *Undanträngning.* En ytterligare negativ effekt av exportrådets dubbla uppgifter som i sammanhanget bör nämnas rör risken för undanträngning av privata initiativ. I kraft av att vara ett

offentligt finansierat organ som är aktivt på en marknad där det även finns andra rent kommersiella aktörer, får exportrådet lätt en särställning gentemot dessa. Privata aktörers initiativ inom olika områden riskerar på så sätt att trängas undan. I den mån detta sker uppstår samhällsekonomiska välfärdsförluster.

12.4 Exportrådsutredningens bedömning

Informationsverksamhetens huvudsyfte är att ge företagen grundläggande information och rådgivning om exportmarknader. Men den kan ha som bieffekt, att den används i införsäljningssyfte för konsultverksamheten. Genom det statliga anslaget till exportinformationen möjliggörs en otillbörlig korssubventionering som kan medföra att exportrådet inte behöver ha full kostnadstäckning för konsultingen, vilket, om detta är fallet, innebär konkurrensnedvridning. Risken för tillväxthämmande konkurrensnedvridning är ett ofrånkomligt resultat av att såväl det statliga uppdraget som konsultverksamheten hanteras av samma organisation. Utredningen bedömer att det framför allt är i Sverige-verksamheten som risk för konkurrensnedvridningen uppstår.

En principiell uppfattning är, att förekommande konkurrensnedvridningsproblem som uppstår när organisationer både utför myndighetsliknande uppgifter och kommersiell verksamhet inte kan lösas med mindre än att den kommersiella verksamheten helt avskiljs från den övriga verksamheten. Krav på särredovisning och full kostnadstäckning av den kommersiella verksamheten är ingen garanti för att det inte kan ske en korssubventionering. Erfarenheten visar, att det är svårt att ta fram korrekta fördelningsnycklar för gemensamma kostnader.

Utredningen gör trots det bedömningen, att fördelarna med att behålla exportrådets verksamhet i nuvarande form väger tyngre än konkurrensnackdelarna. En förutsättning för detta är emellertid, att dessa verkligen uppmärksammas som problem och att vissa åtgärder vidtas för att minska effekterna av dem.

Följande är åtgärder som kan minska riskerna för konkurrensnedvridning och främja konkurrensen på exportfrämjandeområdet

1. *Förtydligande av det statliga uppdraget.* Ett tydligare specificerat statligt uppdrag minskar risken för konkurrensnedvridning. En tydligare rollfördelning får även positiva konsekvenser för konkurrensen.

2. *Upphandling.* Statliga uppdrag utöver basuppdraget där andra än exportrådet har specialkompetens bör normalt konkurrensutsättas och upphandlas. Större uppdrag kan delas upp i mindre delar och underkonsulter anlitas. Upphandling bör skötas av ett organ med kompetens på området.
3. *Delad infrastruktur.* Konkurrenter kan (som i viss utsträckning redan görs) ges tillgång till delar av exportrådets strategiska infrastruktur, t.ex. genom att på hemsidan erbjudas länkutrymme.
4. *Särredovisning.* Krav på särredovisning och åtskillnad mellan det statliga uppdraget och övrig verksamhet bör ställas i regeringsbeslutet med riktlinjerna.
5. *Konkurrensövervakning.* Exportrådet bör liksom andra myndigheter som bedriver kommersiell verksamhet jämte myndighetsutövning granskas utifrån ett konkurrensperspektiv.
6. *Lyhördbet.* Därutöver bör såväl huvudmännen som exportrådet vara lyhörda för konkurrenternas synpunkter på vilka ytterligare åtgärder som skulle kunna vidtas.

12.5 Brister och problem i relationerna med andra offentliga aktörer

Utredningen noterar att neddragningen av de statliga anslagen medfört att exportrådets möjligheter att agera som myndighet försämrats. Även om exportrådet i formell mening aldrig varit en myndighet, kunde man tidigare, när en större del av kostnaderna för verksamheten täcktes med offentliga medel, vara mer aktiv i denna roll. Den marknadsmässiga delen av verksamheten har under de senaste åren vuxit i omfattning.

Det finns enligt utredningens uppfattning två negativa effekter av denna utveckling.

1. *Bristande långsiktighet.* En effekt är, att exportrådets incitament för långsiktighet i agerandet påverkas negativt. Likt vilket kommersiellt företag som helst tvingas exportrådet prioritera verksamheter som ger omedelbar avkastning och därigenom avstå från kortsiktigt olönsamma projekt. I den mån intäcksbringande uppdrag inte mer eller mindre omedelbart kan ställas i utsikt, får exportrådet ofta avstå från att engagera sig i projekt, vars lönsamhet ur ett något längre perspektiv mycket väl skulle kunna vara motiverade.

Organisationer som Sida och Swedfund bedriver många näringslivsinriktade biståndsprojekt. Många av dessa skulle förmodligen i ett långsiktigt perspektiv ur främjandesynpunkt på lämpligt sätt följas upp av exportrådet. Enligt utredningens uppfattning är detta långsiktiga strategiska exportfrämjande idag i viss mån försummat. Detta är resursfråga men även är en styrningsfråga och ett resultat av att staten inte givit exportrådet ett tydligt sådant uppdrag.

2. *Otydlighet i rollen gentemot andra offentliga aktörer.* Exportrådets dubbla roll som såväl myndighet som kommersiell aktör skapar ibland problem i relationerna till andra offentliga aktörer och myndigheter. Detta när exportrådet av andra uppfattas som en statligt finansierad organisation men agerar som konsultföretag som betraktar de andra aktörerna som potentiella kunder. Andra myndigheter eller offentliga aktörer finner det besynnerligt, att exportrådet i så hög grad önskar betalt för tjänster trots att man erhåller statliga anslag. Även om det kan vara befogat att exportrådet debiterar för vissa tjänster anser utredningen, att det i det statliga uppdraget till exportrådet bör specificeras att visst samarbete med andra myndigheter skall ingå där.

12.6 Exportrådsutredningens bedömning

Det långsiktiga strategiska exportfrämjandet är idag i viss mån ett försummat område. Exportrådets möjligheter att bedriva ett långsiktigt strategiskt exportfrämjande påverkas av den höga grad av affärsmässighet som idag styr verksamheten. Exportrådet förmår f.n. inte tillvarata den fulla strategiska exportfrämjande potential som kan återfinnas i Sidas och Swedfund:s olika näringslivsinriktade biståndsprojekt.

13 Verksamhetens inriktning

13.1 Inledning

I direktiven tas flera frågeställningar upp som gäller verksamhetens inriktning. Dessa gäller om inriktningen är lämplig mot bakgrund av samhällsekonomiska överväganden och företagens önskemål i olika delar av landet, om exportrådet tillhandahåller den marknads- och landinformation som företagen efterfrågar, om exportrådet tillhandahåller tjänster som är av särskilt intresse för mindre och medelstora företag, om exportrådet arbetar med långsiktiga strategiska exportfrämjandesatsningar och om exportrådet i annan omfattning än i dag borde satsa på Sverige-manifestationer, t.ex. utställningar. Nedan kommenteras dessa och vissa andra frågeställningar.

13.2 Inriktningen i stort

Den allmänna inriktningen för det statliga uppdraget har fastlagts genom propositionen 1991/92:108 "Statens roll i den exportfrämjande verksamheten i Sveriges exportråd". Där anges bl.a. vad statens stöd till exportrådet skall inriktas på, nämligen upplysnings- och rådgivningsverksamhet och vissa projekt-/aktioner i samverkan med företag. Vissa formuleringar har inkluderats i avtalet om exportrådet.

13.3 Inriktning av det statliga uppdraget mot bakgrund av samhällsekonomiska överväganden och företagens önskemål i olika delar av landet

Utredningen har i avsnitt 9.1 kommenterat de samhällsekonomiska skälen för stöd till exportfrämjande. I utredningens företagsenkät

(se avsnitt 7.2) gavs företagen möjlighet att på en femgradig skala sätta betyg på exportrådets olika tjänster. Exportrådet fick överlag goda vitsord för sina tre verksamhetsområden, inkl. exportinformation där de statliga medlen i huvudsak används. Det var mycket små geografiska variationer i omdömena. Inriktningen av det statliga basuppdraget motsvarar till stor del företagens önskemål i olika delar av landet. Enkätens resultat är statistiskt säkerställt för företag med en exportomsättning överstigande 1 mkr.

13.4 Marknads- och landinformation

I direktiven ställs frågan om exportrådet tillhandahåller den marknads- och landinformation som företagen efterfrågar.

Utredningen önskar även här hänvisa till ovan nämnda enkät (se avsnitt 7.2). Även om ingen fråga uttryckligen ställdes om marknads- och landinformation kan man förmoda att bl.a. utbudet av sådan information bidrog till de relativt positiva omdömena. Vidare visar exportrådets egna kundundersökningar att företagen överlag är nöjda med den information som ges. Ingen instans som inkommit med yttrande eller som utredningen träffat har framfört kritiska synpunkter på marknads- och landinformationen. Däremot har många positiva kommentarer framförts. Utredningens intryck från samtal med företag och dessas organisationer är att den information som erbjuds motsvarar efterfrågan. Detta gäller både uppgifter som finns på hemsidan/hemsidorna och den som ges på annat sätt.

13.5 Tjänster för små och medelstora företag

I direktiven ställs frågan om exportrådet tillhandahåller tjänster som är av särskilt intresse för mindre och medelstora företag som behöver råd och hjälp i sin internationalisering och om det finns anledning att utveckla nya tjänster och/eller arbetsmetoder. Det framgår inte om frågan enbart avser det statliga uppdraget eller hela exportrådets verksamhet. Utredningen kommenterar därför kortfattat också verksamheten utanför det statliga uppdraget.

Enligt den proposition som ligger till grund för exportrådets statliga uppdrag bör särskilda åtgärder vidtas för att främja mindre och medelstora företags export och internationalisering. Vidare

nämns att det statliga stödet bl.a. skall inriktas på vissa projekt/aktiviteter i samverkan med företag vilka syftar till utveckling av exportoerfarna framför allt mindre och medelstora företags export etc. Exportrådets styrelse har en referensgrupp i småföretagsfrågor-Delegationen för de mindre företagen (DMF)- som utses av styrelsen. Denna sammanträder en gång per år med styrelsen och kontaktas också i övrigt vad gäller frågor med anknytning till denna kategori företag.

Utredningens företagsenkät visade att knappt 60 % av de tillfrågade företagen varit i kontakt med exportrådet, en relativt hög siffra. Samtidigt visade detta att drygt 40 % inte haft någon kontakt. Även om exportrådet idag är relativt känt anser utredningen det angeläget att man blir ännu mer känd och ännu bättre sprider information om vad man kan stå till tjänst med. Det är viktigt att lyfta fram att en stor del av exportrådets verksamhet just är inriktad på att stödja små och medelstora företag.

Utredningen gör följande iakttagelser kring exportrådets tre verksamhetsområden.

Exportinformation som utgör den övervägande delen av det statliga uppdraget är öppen för alla slags företag. Den tillhandahåller allmän information om förhållanden i andra länder. Den är inte och kan knappast heller vara speciellt anpassad för små och medelstora företag. Det är dock utredningens uppfattning att den är av särskilt värde för små och medelstora företag. Detta beror på att den erbjuder ett snabbt och billigt sätt att få information för denna grupp företag som har mindre resurser för omvärldsbevakning än större. Exportinformationen utnyttjas i stor utsträckning av utländska intressenter. Indirekt är detta av värde för små och medelstora företag i Sverige, som på detta sätt får kontakt med samarbetspartners i andra länder.

Exportutveckling som till mycket liten del finansieras över det statliga basuppdraget erbjuder i första hand tjänster till små och medelstora företag (t.ex. standardtjänster som "hitta Din kund", affärschansprojekt, internationell affärskraft m.m.). Både positiva och vissa negativa synpunkter finns på delar av denna verksamhet. Bl.a. har framförts att programmen är utbudsstyrda (påhittade uppifrån) och att en del tjänster har en prisnivå som inte är anpassad till små företag. Det har framhållits att några tjänster saknas, t.ex. stöd till mässdeltagande till överkomligt pris. Verksamhet med inriktning mot små och medelstora företag bedrivs utanför det statliga basuppdraget inom t.ex. Marknadsplats Östersjön och i Exportcentrum

Exportkonsulting är inte särskild anpassad till små och medelstora företag men utnyttjas också av dessa. Exportrådets utlandsorganisation är beredda att ta på sig mindre uppdrag som inte skulle accepteras av andra konsultföretag. Exportrådets status som statligt organ uppfattas som en trygghet av företag med liten erfarenhet av att köpa konsulttjänster. Det bör här nämnas att vissa företag upplever att kostnadsnivån i konsultverksamheten är hög.

Utredningen har i ett sent skede av utredningen mottagit ett yttrande från Företagarnas Riksorganisation i vilket vissa konkreta förslag på åtgärder för små företag framförs. Utredningen har ej haft möjlighet att utreda förslagen men överlämnar dem till exportrådet och huvudmännen.

Utredningen anser att man i större utsträckning än idag bör erbjuda vissa tjänster som är anpassade till främst små företag. Lågprisalternativ utan subvention för t.ex. delegationsresor bör utvecklas. Utredningen anser vidare att konsultcheckar i högre utsträckning än i dag bör erbjudas till små företag. Det bör ske genom andra aktörer. Ett företag bör alltid ha en viss självkostnad. Ett annat sätt att ge större tyngd åt småföretagsfrågorna i exportrådet vore att förstärka representationen i styrelsen.

13.6 Långsiktiga strategiska exportfrämjandesatsningar

I direktiven ställs frågan om exportrådet inom ramen för det statliga uppdraget arbetar med långsiktiga nationella strategiska exportfrämjandesatsningar.

Det är oklart vad som avses med detta begrepp. Det kan t.ex. avse en satsning över en längre period att informera ett visst antal företag om exportmöjligheter. Det kan också avse en satsning under en längre period på en speciell bransch eller marknad eller dessa kombinerat. Det kan också avse interna åtgärder t.ex. att bygga upp tjänster på IT-sidan.

Utredningen konstaterar att exportrådet i viss utsträckning arbetat med satsningar av det förstnämnda slaget. Detta har främst gjorts utanför det statliga basuppdraget och inom exportutveckling där man haft vissa standardprogram som nått ut till ett ganska stort antal företag. Vidare har en stor satsning på samarbetet inom exportcentrum i huvudsak finansierats med regionalpolitiska medel. Exportrådet har också under de senaste åren arbetat med flera större program (Marknadsplats Östersjön, Förädlade livsmedel, Miljöteknikexport, Marknadsplats Europa och IT) som

kan inrymmas i begreppet långsiktiga strategiska satsningar. Man kan konstatera att alla dessa helt eller i huvudsak finansierats utanför det statliga basuppdraget. Även exportrådets satsning på att bygga ut sina IT-tjänster har nästan helt finansierats utanför det statliga uppdraget.

Ett av skälen till att långsiktiga slutsatsningar inte görs inom ramen för basuppdraget är, att det inte klart framgått av regeringens riktlinjer för det statliga uppdraget att exportrådet skall ge prioritet åt sådan verksamhet. Ett annat skäl är de minskade resurserna.

Utredningen finner det angeläget att exportrådet arbetar med strategiska satsningar men bedömer det svårt att inrymma dessa inom ramen för det statliga uppdraget på nuvarande nivå. Det borde ingå i exportrådets avrapportering av det statliga uppdraget, att regelbundet inkomma med en omvärldsanalys innehållande strategiska bedömningar av framtida exportmarknader. En sådan bedömning kan utgöra ett värdefullt underlag för beslut om kommande exportfrämjande satsningar.

13.7 Sverige-manifestationer, t.ex. utställningar

I direktiven ställs frågan om exportrådet i annan omfattning än idag inom ramen för det statliga uppdraget borde satsa på Sverige-manifestationer, t.ex. utställningar, och vad detta skulle få för konsekvenser för andra delar av det statliga uppdraget.

Exportrådet arbetar idag inom ramen för det statliga uppdraget knappast alls med Sverige-manifestationer i form av t.ex. utställningar. När det statliga anslaget under 90-talet skars ner, var detta en av de verksamhetsgrenar som kraftigt minskade i volym. Enligt exportrådets uppfattning är allmänna Sverige-manifestationer ofta kostsamma, resurskrävande och av begränsat värde i exportnyttohänseende. Varje sådan satsning måste alltså vägas mot andra aktiviteter som kan uppnå samma resultat.

I vissa yttranden som inkommit till utredningen har framförts att exportrådet i större utsträckning än hittills borde bistå små och medelstora företag vid mässor. Samma synpunkt har framförts vid möten som utredningen haft med företag och organisationer. Andra företag som utredningen varit i kontakt med har dock ifrågasatt värdet av generella utställningar.

Utredningens uppfattning är att värdet av deltagande i allmänna Sverige-manifestationer ofta kan ifrågasättas. Detta innebär dock

inte att man helt skall avstå från sådan verksamhet. Mässdeltagande kan under vissa specifika förutsättningar vara ett effektivt sätt att marknadsföra sig, varför det kan finnas skäl att stödja sådan verksamhet. Sådant stöd bör enbart avse små exportoerfarna företag som bedömts ha god exportpotential. Mässdeltagande bör ingå i ett paket med såväl noggranna förberedelser som genomtänkt uppföljning. Mässan ifråga bör normalt vara en special- eller fackmessa. En utgångspunkt för stödet skall vara att företagen själva betalar en del av kostnaden. Utredningen bedömer det inte möjligt att inom ramen för det statliga uppdraget på nuvarande nivå genomföra större Sverige-manifestationer.

13.8 Var skall exportrådet finnas utomlands

Utredningen anser att frågan om var exportrådet har utlandskontor också avser det statliga uppdragets inriktning. I avsnitt 5.7 och 5.12 har beskrivits var exportrådet f.n. har utlandskontor och hur de statliga medlen fördelas till dessa.

I yttranden eller i kontakter har den stora närvaron i Europa i frågasatts. Det har ansetts att EU-området bör betraktas som hemmamarknad och att exportrådet därför inte behöver vara närvarande där. Man har pekat på att det finns andra kanaler för att inhämta information, t.ex. EIC-kontoren.

Utredningen delar inte denna uppfattning utan anser det viktigt att det finns en närvaro också på närmarknaderna. Det är särskilt små och medelstora företag som kan dra nytta av denna närvaro. Man kan inte jämföra marknaden i andra länder med hemmamarknaden. Affärskulturen är delvis annorlunda även i närliggande länder. Därtill kommer problem till följd av olika regelverk och dessas tillämpning samt språkproblem.

Utredningen anser det viktigt att de båda huvudmännen kontinuerligt bedömer om förändringar borde göras i utlandsorganisationen. Det är därvid viktigt att inte ha ett alltför kortsiktigt perspektiv. Utredningen vill påminna om att det i avtalet om exportrådet står att "staten skall bidra till rådets finansiering av export till svärbearbetade eller avlägsna men lovande marknader". En viktig fråga som ständigt bör ställas är om exportrådets utlandsorganisation har den rätta balansen mellan när- och fjärrmarknader respektive mer lätt- respektive svärbearbetade marknader. Självklart måste i det enskilda fallet en noggrann avvägning göras mellan export- eller internationaliseringsnytta och

kostnaden att i någon form etablera sig på en ny ort respektive att lägga ner ett kontor. En fråga som bör ställas är önskvärdheten av att exportrådet självt finns företrätt på en marknad jämfört med att utrikesförvaltningen finns där. Det finns ju också mellanformer som kan vara värda att pröva i ett uppbyggnadsskede, t.ex. att exportrådet placerar en person på en utlandsmyndighet. Dessa frågor måste självfallet lösas i nära samförstånd mellan exportrådet och utrikesförvaltningen. En möjlighet som redan övervägs är att samarbeta mer med i första hand de nordiska länderna både för att få en större geografisk täckning och minska kostnaderna för utlandsverksamheten.

13.9 Efterfrågestyrd respektive uppsökande verksamhet

Utredningen har noterat att övervägande delen av det statliga uppdraget omfattar efterfrågestyrd verksamhet. Viss uppsökande verksamhet ingår dock också, t.ex. är handelssekreterarna på sina Sverige-resor ofta ute på vad som kan betecknas som uppsökande verksamhet. Utanför det statliga basuppdraget, inom verksamhetsområdet exportutveckling, arbetar exportrådet med uppsökande verksamhet i ganska stor omfattning. Detta gäller också till stor del inom övriga statliga uppdrag som ligger på exportrådet. Den uppsökande verksamheten är således totalt sett relativt omfattande även om den inom ramen för det statliga uppdraget är begränsad. Om den uppsökande verksamheten utanför det statliga uppdraget skulle komma att minska, anser utredningen att det vore önskvärt med en ökning inom ramen för det statliga uppdraget.

13.10 Exportrådsutredningens bedömning

Utredningen anser att den huvudinriktning som fastställdes för det statliga exportfrämjandet vid exportrådet i propositionen 1991/92:108 bör behållas. Vidare anser utredningen att det statliga uppdraget med den starka betoningen på exportinformation (t.ex. marknads- och landinformation) har en lämplig inriktning mot bakgrund av samhällsekonomiska överväganden. Mer bör dock göras för små företag t.ex. i form av lågprisalternativ vid delegationsresor och visst stöd till mässhöjande. Det långsiktiga strategiska arbetet bör utökas i form av regelbundna bedömningar av strategiska exportmarknader. Den uppsökande verksamheten

bör utvidgas. Styrelsen bör kontinuerligt bedöma om närvaron utomlands har den rätta fördelningen mellan olika slags marknader.

Utredningen bedömer att de föreslagna utökningarna är svåra att genomföra inom ramen för den nuvarande nivån på det statliga basuppdraget. Utredningen föreslår att de båda huvudmännen upptar förhandlingar om möjligheter att på annat sätt finansiera en sådan utökning och därvid beaktar exportrådets överskottsmedel.

14 Exportrådet och utrikesförvaltningen

14.1 Inledning

Direktiven tar upp ett antal frågeställningar som avser samarbetet mellan exportrådet och utrikesförvaltningen, vilket är naturligt med tanke på den nära kopplingen både i Sverige och utomlands. UD är på den statliga sidan huvudman för exportrådet och ger riktlinjer för hur de statliga basuppdragen hos exportrådet skall användas. Samtidigt är det exportrådet som leder och planerar den exportfrämjande verksamheten vid utlandsmyndigheterna. Exportrådet och utrikesförvaltningen kan beskrivas som ”kommunicerande kärl”, främst utomlands eftersom utlandsmyndigheterna sköter exportfrämjandet på de orter där exportrådet inte är representerat. Vidare är Sverige-främjande, där exportfrämjande ingår, en viktig uppgift för hela utrikesförvaltningen.

Såvitt utredningen uppfattat fungerar samarbetet på det hela taget väl men skulle kunna förbättras. Kontakterna, både formaliserade och informella, är omfattande och äger rum ofta och på alla nivåer. Exportrådet deltar i den dialog som en gång årligen äger rum mellan UD och dess underlydande organisationer. Denna dialog där exportrådets chef och ansvarig statssekreterare möts är ett värdefullt tillfälle att gå igenom verksamheten och gemensamma frågor. Samarbetet mellan exportrådet och de 21 s.k. ESEA-ambassaderna (se avsnitt 4.7) är ett annat exempel på de nära kontakterna. En regelbunden kontakt är också möten i gruppen exportfrämjandeforum (EFF) som leds av UD. Vid dessa avstäms pågående och planerade aktiviteter. Normalt deltar en eller flera personer från exportrådets ledning i dessa möten. Erfarenheterna av detta sägs från båda håll positiva.

14.2 Exportrådets s.k. funktionella direktiv rätt

En viktig faktor i förhållandet mellan exportrådet och utrikesförvaltningen är den s.k. *funktionella direktiv rätt* som delegerats från UD till exportrådet (prop. 1979/80:16). Denna innebär att det är exportrådet som skall leda och planera exportfrämjandet inom utrikesrepresentationen. Motivering i propositionen för att ge exportrådet denna rätt var ”strävandena att göra den statliga exportfrämjande organisationen mer marknadsanpassad och enhetlig”. Staten har också i andra fall överlåtit en myndighetsuppgift åt en organisation som inte är myndighet. Ett exempel är AB Svensk Bilprovning

Utredningen har ställt sig frågan huruvida denna direktiv rätt fortfarande är ändamålsenlig.

Frågan om direktivrätten har berörts i något enstaka möte som utredningen haft. *Handelskammarförbundet* har i sitt yttrande framfört att direktivrätten gentemot handelssekreterarna är värdefull och bör behållas.

Utredningen har övervägt frågan om ansvaret för ledning och planering av exportfrämjandet inom utrikesrepresentationen. Då UD som en viktig uppgift arbetar med Sverige-främjande där exportfrämjande ingår, kan det förefalla underligt att UD själv inte kan styra alla delar av främjandet vid utlandsmyndigheterna. Styrningen skulle sannolikt i viss mån förenklas om UD fick ansvar även för exportfrämjandet, eftersom UD avgör hur mycket resurser som avsätts för olika ändamål vid utlandsmyndigheterna. En förändring som innebar att UD övertog detta ansvar skulle å andra sidan leda till att ledningen av exportfrämjandet gick över från en organisation med särskild exportfrämjandekompetens till UD där exportfrämjande endast är en del av en mycket omfattande verksamhet. Under förutsättning att den funktionella direktivrätten utövas på ett tillfredsställande sätt, bedömer utredningen att nuvarande system bör behållas.

Enligt avtalet om exportrådet *skall* exportrådet leda och planera den exportfrämjande verksamheten inom utrikesrepresentationen. Formuleringen innebär att det åligger exportrådet att leda exportfrämjandet vid samtliga utlandsmyndigheter, inbegripet de som finns i länder som inte är prioriterade ur exportfrämjande synpunkt. Det kan nämnas att även utrikesförvaltningens s.k.

projektexportfrämjare utomlands omfattas av nuvarande formulering, trots att dessa idag inte styrs från exportrådet.

Exportrådet utövar f.n. den funktionella direktivrätten aktivt - det har bl.a. en av utredningens enkäter visat - gentemot de 21 ambassader som ingår i projektet ESEA (Effektivare Samarbete Exportrådet Ambassader-se avsnitt 4.7). Inom detta projekt har kontakterna varit intensiva och olika satsningar, som utredningen bedömer som värdefulla, gjorts för att höja kompetensen och förbättra standarden på teknik utrustning på respektive utlandsmyndighet. Andra utlandsmyndigheter ägnas dock mindre uppmärksamhet även om exportrådets ambition är att tillämpa erfarenheter från ESEA på fler utlandsmyndigheter. Det faktum att somliga av dessa åsidosätts eller får begränsad uppmärksamhet innebär enligt utredningens uppfattning att exportrådet f.n. inte uppfyller den uppgift som följer med direktivrätten.

Utredningen bedömer det därför nödvändigt att uppmärksamhet ägnas även ambassaderna i de länder som idag inte är prioriterade. Även dessa behöver vägledning i sitt exportfrämjande arbete och stöd för försäljning av uppdrag. För att klara en sådan förändring bedömer utredningen att exportrådet i Stockholm bör avdela mer resurser för detta (se även avsnitt 14.4). En annan förutsättning är att samordningen mellan UD och exportrådet fungerar bättre än idag. Detta är viktigt för att få balans mellan de uppgifter som exportrådet ålägger utlandsmyndigheterna och de resurser som dessa erhåller (se avsnittet nedan).

14.3 Samordning av verksamhetsplanering

Ett sätt att förbättra samordningen mellan exportrådet och utrikesförvaltningen är genom närmare samordning av de båda organisationernas verksamhetsplanering.

Utredningen har funnit brister i kopplingen mellan UD:s och exportrådets verksamhetsplan och anser det önskvärt med närmare samordning mellan dessa processer som äger rum ungefärligen parallellt. Den verksamhetsplan för exportfrämjandet som görs av utlandsmyndigheter under exportrådets ledning borde bli en del av myndighetens totala verksamhetsplanering. Likaså har utredningen funnit att denna vid vissa av exportrådets utlandskontor sällan är avstämd med eller ens känd för respektive ambassad. Omvänt tycks det också ibland vara så att ambassaden i

verksamhetsplaneringen inte samråder med exportrådets utlandskontor i frågor som gäller främjande. Utredningen anser att lokalt samråd i dessa frågor borde vara en självklarhet.

14.4 Exportrådets och UD:s resurser för samarbete

I direktiven ställs frågan om UD respektive exportrådet avsatt tillräckliga resurser för samarbetet sinsemellan.

Utredningen konstaterar att neddragningen av det statliga basuppdraget bl.a. ledde till att exportrådets resurser i Stockholm för bevakning av olika geografiska regioner försvagades. Vissa uppgifter utförs inte längre i samma utsträckning. Möjligheten att vara samtalspartner i frågor om en viss region, ordna besöksprogram för utländska affärsmän eller hålla i ett delegationsbesök utomlands har försämrats. Samtidigt har UD:s resurser på detta område förstärkts. På varje geografisk enhet tillsattes för ett par år sedan en ny tjänst som näringslivsfrämjare. Vidare har UD:s projektexportsekretariat (PES) tillkommit och på senare tid förstärkts. UD har också utomlands förstärkt resurserna för projektbevakning genom nya tjänster vid några av de internationella finansinstitutionerna m.m. Främjandets roll i hela utrikesförvaltningen har också betonats mer än tidigare. Det har således i Stockholm skett en tyngdpunktsförskjutning i riktning mot UD. Utomlands är det i viss mån tvärtom. Utrikesrepresentationen har de senaste åren minskat sin personal medan exportrådets ökat sin.

Utredningen gör bedömningen att UD har avsatt tillräckliga resurser för samarbetet med exportrådet. Exportrådet har med avdelade resurser inte haft möjlighet att aktivt utöva den funktionella direktivrätten gentemot alla utlandsmyndigheter. Utredningen anser därför att exportrådet bör avsätta mer resurser i Stockholm för frågor med anknytning till de olika utlandsregionerna. Detta skulle vara positivt för samarbetet mellan exportrådet och utrikesförvaltningen.

Utredningen anser därutöver att det är viktigt för samarbetet att det på båda håll finns en centralt placerad kontaktperson i frågor som gäller det statliga uppdraget och verksamheten i stort. På UD är kontaktpersonen den för exportrådet ansvarige tjänstemannen på EIM-enheten. Motsvarande funktion bör finnas på exportrådet.

14.5 Arbetsfördelningen mellan exportrådet och utrikesförvaltningen

I direktiven ställs frågan om arbetsfördelningen mellan exportrådet, projektexportsekretariatet och UD:s näringslivsfrämjare bör klargöras bättre.

Viss otydlighet föreligger ofta rörande exakt vilka uppgifter regeringskansliet respektive en underlydande myndighet eller organisation skall göra. Utgångspunkten är givetvis att regeringskansliet skall fastställa policy och riktlinjer för en verksamhet medan den praktiska hanteringen skall ske på en underställd organisation. På det hela taget verkar denna uppdelning fungera väl mellan exportrådet och UD.

Det finns dock vissa oklarheter som snarast blivit större de senaste åren. Detta har bl.a. att göra med att exportrådet fått minskade resurser i Stockholm medan UD:s i stället förstärkts. En skillnad i uppgifter mellan exportrådet och UD är att UD har ett bredare främjaruppdrag. På just exportfrämjandeområdet sammanfaller dock ansvaret. Utredningen uppfattar att det idag är oklart var vissa arbetsuppgifter skall utföras. Projektexportsekretariatet (PES) arbetar på ett område där även exportrådet i viss utsträckning är aktivt. Det är främst med exportrådets sektion för projektexport, upphandling och finansiering som det finns beröringspunkter. Denna är till stor del inriktad på att betjäna företagen med uppgifter om upphandling medan PES arbetar mer med strategiskt arbete för att öka internationella organs upphandling i Sverige. Såväl näringslivsfrämjarna som PES tycks i viss utsträckning bedriva sådan verksamhet som skulle kunna hanteras av exportrådet. Utredningen konstaterar att PES på sitt område har betydligt större resurser än exportrådet för denna verksamhet.

En teoretisk möjlighet vore att föra över ovannämnda funktioner vid UD till exportrådet. Utredningen tror dock inte att detta vore den bästa lösningen, Skälen är bl.a. att främjarna på UD har ett bredare främjaransvar än bara exportfrämjandet och att PES'arbete till stor del förutsätter en nära koppling till den politiska nivån.

Även om ingendera sidan uttryckt att det finns allvarliga problem p.g.a. föreliggande otydlighet, anser utredningen det angeläget att ansvarsfördelningen blir klarare och att det klargörs utåt vem som gör vad. Utredningen föreslår att UD och exportrådet gemensamt förtydligar ansvarsfördelningen. Export-

rådet bör få ett större ansvar för att ta hand om delegationsresor, inkommande besök från andra länder och från utlandsmyndigheter. En specificering av det statliga uppdraget i detta avseende bör göras.

14.6 Utbildning och växeltjänstgöring m.m.

Ett smidigt samarbete mellan exportrådet och UD underlättas om bägge sidor har god kännedom om hur den andra sidan fungerar. Utbildning och förbättrad information till främst nyanställda behövs. Utredningen anser att främst nyanställda på exportrådet och dess utlandskontor som skall arbeta med eller nära det statliga uppdraget, inbegripet handelssekreterare, bör informeras grundligt om utrikesförvaltningens sätt att fungera, det statliga uppdraget, vad det i olika avseenden innebär att vara myndighet m.m. Likaledes borde nyanställda på UD, särskilt de som kommer att arbeta med främjandefrågor utbildas av exportrådet. Ovanstående sker redan i viss utsträckning men bör utökas.

Utredningen bedömer att växeltjänstgöring mellan exportrådet och UD är ett bra sätt att höja kompetensen på båda håll och öka kännedomen om den andra organisationen. Sådan tjänstgöring bör uppmuntras. Exportfrämjande kompetens bör i högre utsträckning än i dag vara en merit ur karriärsynpunkt på UD.

Utredningen har tagit del av UD:s interna utredning om kompetensförsörjning (KRUT) där sägs att vissa delar av UD behöver tillföras ytterligare kompetens, beroende på kommande stora pensionsavgångar. Det gäller bl.a. främjandefrågorna. KRUT ansåg att behoven inom dessa områden på kort sikt borde tillgodoses genom riktad rekrytering.

14.7 Teknisk utrustning inom utrikesförvaltningen

Utredningen har konstaterat att samarbetet mellan utrikesförvaltningen och exportrådet ofta hämmas p.g.a. att vissa utlandsmyndigheter saknar modern teknisk utrustning. Situationen har förbättrats de senaste åren men inte i tillräcklig utsträckning. Utredningen anser det angeläget att åtgärder vidtas på detta område.

14.8 Exportrådsutredningens bedömning

Utredningen anser att exportrådet även fortsättningsvis bör ha en funktionell direktivrätt över exportfrämjandet inom utrikesrepresentationen. Detta kräver dock att resurserna på exportrådet i Stockholm förstärks och att verksamhetsplaneringen mellan exportrådet och UD samordnas bättre. Det är väsentligt att det även på exportrådet finns en centralt placerad kontaktperson för frågor rörande det statliga uppdraget och verksamheten i stort. Arbetsfördelningen mellan UD och exportrådet bör klargöras bättre genom samordnad verksamhetsplanering och informationsutbyte. Kunskapen på UD om exportrådet och vice versa bör förbättras genom utbildning och växeljänstgöring. Hög kompetens på UD inom exportfrämjandet är viktig och bör uppmuntras.

15 Tydligare statligt uppdrag m.m.

15.1 Inledning

I direktiven ställs frågan om det finns skäl att precisera det statliga uppdraget för att därmed tydliggöra statens roll som beställare av exportfrämjande tjänster.

Utredningen har från bl.a. ekonomistyrningsverket erhållit synpunkter på utformningen av det statliga uppdraget och redovisningen och utvärderingen av verksamheten.

Det finns inget givet svar på frågan hur detaljerad styrningen av en viss statsstödd verksamhet bör vara eller hur åiterrapporteringskraven bör utformas. Åiterrapporteringskraven i riktlinjerna bör utgå från vilken information regeringen behöver för sin styrning av exportrådet. Det kan därför vara lämpligt att man upprättar en plan för uppföljning och utvärdering.

Oavsett detaljeringsgraden bör verksamhetsmålen vara tydliga och uppföljningsbara. De bör kunna fungera som ledstjärna vid prioriteringar i verksamheten och det bör i efterhand gå att avgöra huruvida målen för en viss verksamhet har nåtts.

En utgångspunkt härvidlag kan vara är de s.k. ”SMART-kriterierna”. (återfinns bl.a. i finansdepartementets handledning för regleringsbrev och andra styrdokument för år 2001) och går ut på att målen för en verksamhet bör vara:

Specifika	S
Mätbara	M
Accepterade	A
Realistiska	R
Tidsatta	T

Genom att ge tydligt formulerade mål för exportrådets verksamhet kan man bedöma huruvida målen har uppfyllts eller inte. Detta kan ge en bättre styrning av verksamheten.

15.2 Styrningen av exportrådet och det statliga uppdraget

Utredningen har ovan i (avsnitt 5.3, 5.4, och 5.11.2) kortfattat beskrivit hur staten instruerar exportrådet. Detta görs i avtalet och stadgarna som är slutna med den andra huvudmannen och i det årliga regeringsbeslutet med riktlinjer. Härutöver kan staten också utöva inflytande genom utnämningen av de av staten utsedda ledamöterna i styrelsen och representantskapet. En precisering av det statliga uppdraget kan i första hand ske i regeringsbeslutet med riktlinjer.

I avtalet om exportrådet, som senast ändrades 1998, finns allmänna skrivningar om det statliga uppdraget. Där står t.ex. vilka rådets uppgifter är, att rådet årligen skall avge en anslagsframställning samt vad den statliga finansieringen skall stödja. Det anges också att rådet skall planera och leda handelssekreterarnas verksamhet och exportfrämjande verksamhet inom utrikesrepresentationen. Däremot står det inte i avtalet att staten genom regeringsbeslut kan styra användningen av de statliga medlen. Det står inte heller vilka målen för exportrådets verksamhet är. Detta gäller såväl den statligt finansierade verksamheten som uppdragsverksamheten. Sådana förtydliganden är önskvärda då de kan bidra till större klarhet i olika avseenden.

15.3 Regeringsbeslutet med riktlinjer

Regeringsbeslutet med riktlinjer för den statliga verksamheten är det dokument varigenom staten årligen anger hur de centrala statliga medlen för exportfrämjande skall användas. Innehållet i beslutet för år 2000 har beskrivits ovan (avsnitt 5.11.2) och återfinns i sin helhet som bilaga 3.

Beslutet innehåller anvisningar för det statliga basuppdraget på de två första sidorna i beslutet och för de särskilda uppdragen på följande tre sidor. Vad gäller basuppdraget är beslutet relativt kortfattat och allmänt hållet. Det definierar inte tydligt mål för det statliga basuppdraget eller uppgifterna och prioriteringarna inom detta mål. Det är tydligare vad gäller avrapportering och vad de statliga medlen får användas till.

Inget mål för verksamheten anges, som t.ex. att öka exporten allmänt, öka exporten från små och medelstora företag eller få fram nya exportörer. I och med att verksamhetsmålen är så otydligt

formulerade synes det i praktiken vara omöjligt att i efterhand göra någon uppföljning av huruvida målen uppnåtts.

Vidare sägs med ett undantag (gäller för IT-satsningar) inget om hur de statliga medlen bör fördelas mellan olika uppgifter, mellan verksamhet i Sverige och utomlands eller mellan länder/regioner utomlands. Inget sägs heller om fördelningen mellan de fyra områden som nämns i beslutet under rubriken "Villkor för anslagsmedel".

Det anges att små och medelstora företag skall prioriteras i verksamheten, att de möjligheter som EU-medlemskapet medfört skall utnyttjas, att nya svenska spjutspetsområden skall prioriteras och att de möjligheter som näringslivets ökade miljöanpassning medfört skall utnyttjas. Inget sägs dock om hur detta skall göras eller hur resurser skall fördelas. Vad som menas med begreppet "spjutspetsområden" är heller inte närmare definierat.

Utredningen noterar också att det över huvud taget saknas skrivningar om behovet av långsiktiga strategiska satsningar i syfte att främja export till marknader vars betydelse bedöms öka i framtiden.

I beslutet sägs att "Omfattningen av samtliga statliga eller andra offentliga uppdrag och bidrag till exportrådet skall redovisas separat". Inget sägs dock i beslutet om att en gränsdragning skall göras mellan de statliga uppdragen och övrig verksamhet.

Ovanstående genomgång av skrivningarna i regeringsbeslutet visar att staten givit exportrådet fria händer att själv fatta beslut om inriktningen av den verksamhet som finansieras av staten, och frånhänt sig möjligheten att styra det statliga uppdraget.

Genom den avrapportering av det statliga uppdraget som årligen görs, har ändå staten fått en viss uppfattning om hur exportrådet avser att använda de medel som man tilldelas och hur medlen använts.

Utredningen anser att det statliga uppdraget borde förtydligas. Ett förtydligande av det årliga regeringsbeslutet är därvid det mest verksamma instrumentet. Enligt utredningens uppfattning skulle det statliga uppdraget väsentligen kunna förtydligas genom att formuleringarna i beslutet inkluderade specificerade och uppföljningsbara mål för verksamheten, samt en tydlig gränsdragning mellan det statliga uppdraget och den övriga verksamheten.

15.4 Myndighetsuppgiftens omfattning

Utredningen har under sitt arbete erfarit att andra aktörer, såväl myndigheter som företag, inte alltid vet i vilken roll exportrådet uppträder. I kontakten med andra myndigheter uppfattas exportrådet ibland som kommersiell aktör när det förväntas att exportrådet uppträder i sin myndighetsroll. Detta uppfattas som otillfredsställande, inte minst mot bakgrund av att exportrådet enligt lag har att utföra vissa myndighetsuppgifter.

Exportrådet har genom det statliga basuppdraget och lagen om den funktionella direktivrätten ålagts en myndighetsuppgift och för dessa uppgifter erhåller man ett omfattande statligt anslag.

Rådande oklarhet skulle möjligen kunna undanröjas t.ex. genom att man i det årliga regeringsbeslutet specificerade att 1) exportrådet även har en myndighetsroll 2) skall samverka med andra offentliga aktörer, inklusive UD, inom ramen för denna roll och 3) för andra uppdrag utöver denna specificerade myndighetsroll måste tilldelas särskilda medel.

Utredningen är medveten om att gränsdragningsproblemen härvidlag är besvärliga. Att hantera dubbelrollen som såväl myndighet som kommersiell aktör innebär i många fall en delikat balansgång. Icke desto mindre är det nödvändigt att exportrådet förmår hantera bägge dessa roller.

15.5 Exportrådsutredningens bedömning

1. *Målen och inriktningen för verksamheten.* De mål som anges för det statliga uppdraget i regeringsbeslutet uppfyller inte kraven att vara uppföljningsbara. Det torde vara svårt att i efterhand bedöma, huruvida exportrådet lyckats uppfylla målen eller inte. Exportrådet och UD bör samråda vad gäller utformningen av målen. Regeringsbeslutet med riktlinjer bör ange tydliga och uppföljningsbara mål samt vilka geografiska och sakområden som skall prioriteras. Exportrådets myndighetsuppgifter bör specificeras.
2. *Åtterrapportering.* Åtterrapporteringskraven i regeringsbeslutet bör utgå från vilken information regeringen behöver för sin styrning av exportrådet. Kraven på åtterrapportering bör

skärpas genom att även omfatta uppgifter om fördelningen av de statliga medlen mellan olika länder och kontor liksom vilka resurser som går åt för uppdraget. Först med vetskap om detta, kan staten bedöma om fördelningen bör ändras.

3. *Förhållandet mellan de olika dokumenten.* Avtalet och stadgarna gäller över längre tidsperioder. I dessa regleras lämpligen det som är konstant över tiden. Regeringsbeslutet med riktlinjerna utformas för ett år i taget. Däri regleras lämpligen det som särskilt gäller för just det året. Det som redan står i stadgar eller avtal behöver inte upprepas i riktlinjerna då detta kan minska tydligheten i uppdraget. I avtalet med den andra huvudmannen bör det framgå att staten, genom regeringsbeslut, kan styra användningen av de statliga medlen. Avtalet bör tydligare redovisa vilka målen för exportrådets verksamhet är. Utredningen noterar också att terminologin skiljer sig åt mellan dokumenten. I stadgarna och regeringsbeslutet talas det om *budgetunderlag* medan man i avtalet använder termen *anslagsframställning*. Likaså talas i stadgarna om *verksamhetsberättelse* men i regeringsbeslutet om *förvaltningsberättelse*. Tydligheten skulle öka om samma terminologi användes.
4. *Strukturen i riktlinjerna respektive i återrapporteringen.* I regeringsbeslutet med riktlinjerna används en indelning i "Det statliga uppdraget", "Marknadsplats Europa", "Informationsteknik", "Miljöexport" och "Marknadsplats Östersjön". I exportrådets redovisning av det statliga uppdraget används däremot exportrådets gängse indelning i tre huvudområden "exportinformation", "exportutveckling" samt "exportkonsulting". Såväl styrningen som uppföljningen av verksamheten skulle förbättras av att samma struktur användes i regeringsbeslutet om riktlinjerna för det statliga uppdraget och i exportrådets redovisning
5. *Staten största uppdragsgivare.* Staten bör som största uppdragsgivare ställa krav på exportrådet och kontinuerligt bevaka hur ålagda uppgifter utförs. Exportrådet bör behandla staten som den viktigaste uppdragsgivaren.
6. Vad gäller utvärderingen och effekterna av exportrådets verksamhet noterar utredningen skrivningen i regeringsbeslutet, om att exportrådet självt skall redogöra för hur verksamheten bidrar till näringslivets tillväxt och internationella konkurrenskraft. Sådan redovisning skulle sannolikt kräva ett mycket omfattande arbete Dessutom är exportrådet

”part i målet”. Utredningen anser därför att uppdraget att göra sådan redogörelse i stället bör ges till en oberoende part.

7. Genom större tydlighet i regeringsbeslutet beträffande myndighetsrollen skulle rollfördelningen gentemot andra myndigheter och offentliga aktörer kunna klarna och förutsättningarna för samarbete med andra aktörer, såväl privata som offentliga, skulle kunna förbättras.

16 Samverkan med andra aktörer

16.1 Inledning

Enligt direktiven skall utredningen belysa och analysera exportrådets samarbete med andra aktörer och, om anledning finns, föreslå förbättringar. Samverkan med utrikesförvaltningen har behandlats i kapitel 14. I direktiven ingick också uppgiften att utvärdera samarbetet inom exportcentrum samt svara på frågan huruvida exportrådet skall ha en tydligare samordningsroll för samtliga statliga exportfrämjandesatsningar.

Tidigare rapporter från RRV (1996) och konsulten Henry Tham (1998) (se avsnitt 3.1) har beskrivit att det finns många aktörer på detta område och att samordningen ofta är bristfällig. Enligt Tham saknades till stor del samordning på den strategiska nivån både centralt och regionalt. Den samordning som ägde rum var främst operativ. Däremot förekom ett ganska omfattande samarbete på både den centrala och regionala nivån. Tham ansåg inte att det gick att tala om ett statligt sammanhållet statligt exportfrämjande.

Generellt kan konstateras, att behovet hos företagen för en ”one stop shop”, dit företagen skall kunna vända sig med samtliga förfrågningar för att sedan lotsas vidare till rätt instans, inte synes vara särskilt stort. Den undersökning som ”Forum för Småföretagsforskning gjort (se avsnitt 3.1) visar, att företagen synes hitta rätt ändå. Problemet med mångfalden är kanske snarare att aktörerna konkurrerar med varandra om offentliga och privata medel och erbjuder likartade tjänster.

16.2 Samverkan

Exportrådet är en av flera statliga och privata aktörer som ger information och rådgivning till näringslivet vad gäller exportfrämjande. Flera andra aktörer såsom ALMI, NUTEK, STATT, m.fl.

bedriver verksamhet som tangerar exportrådets. I vissa avseenden kompletterar de olika aktörerna varandra men samtidigt är de på vissa områden konkurrenter. Att organisationer och privata aktörer som är inriktade på olika former av företagsutveckling i ökad utsträckning även ägnar sig åt exportfrämjande verksamhet är en naturlig följd av den ökade internationaliseringen. Allt färre delar av företagsamheten kan idag överleva i nationell isolering.

Samverkan i Sverige förekommer idag på olika sätt mellan aktörer, t.ex. inom exportcentrum. Exportrådet deltar också i det samråd som sker i Nämnden för Sverige-främjande i utlandet (se avsnitt 6.2.10), ett forum där deltagarna informerar om kommande aktiviteter och i viss utsträckning samordnar dessa. Exportrådet har också utanför NSU nära kontakter med andra Sverige-främjande aktörer. Exportrådet har också samarbetsavtal med ISA och företräder på ett par platser ISA utomlands. Man har också på några orter utomlands nära kontakter med STATT:s representanter. Exportrådet har också löpande kontakter med EKN och SEK. Exportrådet är företräd i EKN:s styrelse och EKN i exportrådets.

Det finns även andra aktörer än de ovanstående vars verksamhet kan vara värdefull ur exportfrämjande synpunkt. Bland dessa kan Sida och Swedfund särskilt nämnas (se avsnitt 6.2.12 och 6.2.16). Sida bedriver eller finansierar aktiviteter som kan vara av stort intresse i exportfrämjandet.

Antalet kontaktpunkter med andra aktörer i Sverige är störst inom verksamhetsområdet "exportutveckling", den verksamhet som exportrådet bedriver i Sverige och som går ut på att utveckla företag till kompetenta exportörer. Detta är det av exportrådets verksamhetsområden som, vad utredningen uppfattat, fått motta mest kritik. Kritiken har bl.a. gått ut på att i exportrådets roll varit otydlig och att projekten varit "påhittade uppifrån" och utgått från exportrådets snarare än från företagets behov. Verksamheten har också kritiserats för att i otillräcklig utsträckning ha tillvaratagit befintliga nätverk utan snarare konkurrerat ut dessa. Därutöver har privata konsulter och handelskammare ansett att viss verksamhet varit konkurrenssnedvridande. Exportrådet har setts som en statligt delfinansierad exportfrämjandeaktör mot vilken privata aktörer inte kan hävda sig i konkurrensen om offentliga medel. Vad beträffar verksamheten har utredningen också uppfattat att det ofta är en dålig koppling mellan den regionala verksamheten i Sverige och verksamheten utomlands.

Exportrådet har under utredningens gång beslutat att omorganisera sin Sverige-verksamhet (Se avsnitt 5.8.9).

16.3 Exportcentrum

Utredningen har under arbetets gång besökt flera av de i exportcentrumsamarbetet deltagande aktörerna på olika orter (Falun, Göteborg, Malmö, Västerås, Uppsala, Örebro och Östersund) och tagit del av dessas synpunkter på verksamheten. Synpunkter på samarbetet har också framförts i inkomna yttranden.

Utredningen har funnit att erfarenheterna av exportcentrumsamarbetet varierar, varför några generellt giltiga slutsatser är svåra att dra. Utredningen noterar att samarbetet sällan eller aldrig fungerat enligt ursprungstanken, att tjänstgöra som enda inkörsport för företagens export- och internationaliseringsansträngningar. I stället har exportcentrum oftast huvudsakligen fungerat som en intern samarbetsform mellan de inblandade aktörerna. Exportcentrum har dock på vissa orter förbättrat möjligheterna för de exportfrämjande aktörerna att samarbeta med varandra. Begreppet "exportcentrum" har inte i någon större utsträckning använts utåt gentemot företagen. (i utredningens företagsenkät- se avsnitt 7.2) uppgav endast 3 % av de tillfrågade företagen att de någon gång kontaktat exportcentrum). Detta synes bero på att de inblandade inte velat ge upp sin identitet och framträda under namnet "Exportcentrum".

Kritiken mot Exportcentrum hänger delvis ihop med att konceptet upplevs ha utarbetats "över huvudet på" tilltänkta samarbetspartners. Inrättandet av ytterligare ett begrepp och varumärke på ett område där väletablerade aktörer redan fanns uppges ha ökat otydligheten och begreppsförvirringen för företagen. Viss kritik har också riktats mot att den statliga finansieringen av Exportcentrum varit konkurrensnedvidande på exportkonsultmarknaden.

16.4 Samordning

Regeringen uttryckte sin syn på främst samverkan men också samordning i budgetpropositionen för 1997. Det sades där att exportrådets roll som centralt exportfrämjande organ borde stärkas och lämpliga samarbetsformer utvecklas. Sedan sades att exportrådet inte skulle utvärdera andra organs exportfrämjande och inte heller

disponera samtliga tillgängliga anslag för fördelning till andra organ. Däremot sades inte närmare hur denna roll skulle stärkas utan bara allmänt att samarbetet borde byggas ut. Såvitt utredningen erfarit har regeringen inte heller senare närmare angett hur en förstärkning av denna roll skall ske. Regeringen har inte heller i regleringsbrev e.d. till andra aktörer följt upp detta. Såvitt utredningen kan bedöma har exportrådet alltså varken på regional eller nationell nivå av staten tilldelats någon samordnande roll för exportfrämjande åtgärder.

16.5 Exportrådsutredningens bedömning

Att det finns flera aktörer på exportfrämjandeområdet är enligt utredningens uppfattning en naturlig följd av internationaliseringen. Denna har medfört, att det knappast går att stimulera företagsutveckling utan att komma in på exportfrämjande verksamhet. Exportfrämjande är visserligen *ett* verksamhetsområde men kundens, företagets, behov av främjande är mycket olika och kan inte tillgodoses av en aktör.

Att försöka styra in samtliga aktörers exportfrämjande i *en* form och med *en* aktör som överordnad de andra är varken lämpligt eller möjligt. Däremot bör givetvis en samordning syftande till optimal resursanvändning komma till stånd. Varje aktör bör, vad gäller exportfrämjande, koncentrera sig på att utveckla sin kärnkompetens.

Samordning

Utredningens uppfattning är att exportrådet ej bör ges ett uttalat uppdrag som samordnare av statliga insatser på det exportfrämjande området. Däremot bör staten ålägga andra statliga aktörer på det exportfrämjande området att samråda med exportrådet rörande exportfrämjande. Exportrådet bör inom ramen för det statliga uppdraget informera andra aktörer om sin planerade verksamhet och samråda med dem.

Samordningen mellan olika aktörer kan förbättras på den övergripande nivån genom att en representant för t.ex. näringsdepartementet eller under detta departement lydande organisation tas in i exportrådets styrelse. På motsvarande sätt bör en representant för exportrådet knytas till den nya näringslivsmyndigheten.

Sverige-verksamheten

Exportrådets verksamhet i Sverige befinner sig i omvandling. Utredningen har inte bedömt det meningsfullt att i detta läge utvärdera den verksamhet som nu fasas ut. Det är heller inte möjligt att i detta skede utvärdera den nya inriktningen. Utredningen bedömer dock att koncentrationen på vissa specificerade program är steg i rätt riktning.

Av betydelse i sammanhanget är också de förändringar i NUTEK:s och ALMI:s organisation som kommer att genomföras. Kommittén för Statlig organisation för näringslivsutveckling, den s.k. ARNE-kommittén, föreslår i sitt slutbetänkande att den nya företagsutvecklingsmyndigheten övertar ansvaret för "exportrådets småföretagsinriktade verksamhet". Varken exportrådet eller exportrådsutredningen gavs tillfälle att kommentera förslaget. Formuleringen är oklar. Utredningen tolkar det som syftande på exportrådets verksamhet i Sverige, "exportutveckling". Utredningens bedömning är att de förändringar som exportrådet gör av verksamheten bör utvärderas efter 2-3 år. I detta sammanhang kan ARNE-kommitténs förslag övervägas.

En idé som på sikt kunde prövas vore att bedriva Sverige-verksamheten i ett särskilt bolag. Ett sådant bolags utbud av program och tjänster skulle då tydligare konkurreras ut och kunna jämföras med andra alternativ.

Exportcentrum

Även om brist på samordning fortfarande kan vara ett problem på vissa orter verkar samarbetet inom exportcentrum ha förbättrat kommunikationen mellan de inblandade aktörerna. Detta har i sin tur förbättrat förutsättningar för de exportfrämjande aktörerna att samordna aktiviteterna. Exportcentrum har möjliggjort en regional kraftsamling vilket visat sig värdefullt för möjligheterna att få finansiering för bl.a. EU-projekt. Även för samarbetet med de regionala tillväxtavtalen tycks samarbetet ha varit av värde. Utredningen ifrågasätter dock om en intern samordning motiverar omfattande extra tillskott av statliga resurser. Innan beslut fattas om ytterligare

medel utöver de regionalpolitiska medel som redan avsatts för exportcentrumsarbetet, bör verksamheten noggrant utvärderas.

Övriga aktörer

Utredningen anser det viktigt att exportrådet har god kännedom om Sida's och Swedfund:s verksamhet och att de möjligheter till export som dessas verksamhet skapar tas tillvara. Exportrådet bör inom ramen för det statliga uppdraget kontinuerligt hållas och hålla sig informerad om dessa organisationers verksamhet. Där så bedöms lämpligt bör exportrådet komma med initiativ till satsningar som är värdefulla såväl ur bistånds- som ur främjandesynpunkt. Det statliga uppdraget bör preciseras i detta avseende.

17 Finansiering och exportrådets överskott

17.1 Inledning

Exportrådets finansiering har beskrivits i avsnitt 5.9. Beskrivningen visade att staten står för över 80 % av exportrådets basfinansiering, dvs. för exportinformation, som dock till viss del finansieras även via medlemsavgifter. Övriga intäkter är betalning för utförda tjänster. Utredningen har kommit fram till att det bör finnas ett statligt åtagande på exportfrämjandeområdet.

17.2 Exportrådets överskott

Exportrådet har de senaste åren gjort vinster som använts för att bygga upp ett eget kapital. I år väntas ett betydande överskott i den löpande verksamheten. Därtill kommer vissa engångsfaktorer som förbättrar resultatet. Tillsammans väntas detta medföra att exportrådet i år kommer att överskrida nivån 100 mkr i eget kapital, en nivå som styrelsen ansett lämplig som buffert för oförutsedda händelser. Därmed inträder en ny situation där det inte längre finns behov att avsätta hela vinsten till det egna kapitalet. En del av årets överskott och kommande års eventuella överskott kan således disponeras på annat sätt. Samma möjlighet kan framöver uppstå vad gäller avkastningen på det egna kapitalet.

Utredningen konstaterar att det varken i avtalet eller stadgarna anges hur överskott eller avkastning på kapital skall disponeras. Däremot står det i det årliga regeringsbeslutet att exportrådets verksamhet i princip skall redovisa ett nollresultat. Vidare sägs där att exportrådet får disponera uppkommet överskott och underskott enligt styrelsebeslut. Det kan finnas olika uppfattningar om vem som skall anses som "ägare" till överskotten. Det är en fråga för huvudmännen att avgöra hur resurserna fördelas.

Utredningen anser att överskotten på lämpligt sätt bör återföras till exportfrämjande. Tjänster för små och medelstora företag, samt nätverksbyggande av betydelse för svensk export, bör byggas ut och kunde övervägas i detta sammanhang. Eftersom situationen är oreglerad, ny och av principiell karaktär och berör båda huvudmännen anser utredningen att beslutet om dessa medels utnyttjande inte bör fattas av styrelsen utan lyftas upp på huvudmannanivå. Medlen kan tills vidare fonderas i avvaktan på beslut.

Det beslut som styrelsen fattat om att exportrådet bör ha ett eget kapital på 100 mkr är inte självklart. Det är eftersträvansvärt i en kommersiell verksamhet ha en viss reserv så att man på ett hyggligt sätt kan klara av tvära kast i verksamheten. Men det bör inte finnas behov att bygga upp en reserv för den händelse att staten skulle anse att det statliga anslaget bör skäras ner.

17.3 Exportrådets medlemmar och medlemsavgifterna

Utredningen har behandlat en fråga som inte nämns i direktiven men som har koppling till finansiering och andra frågeställningar i utredningen, bl.a. exportrådets status. Det gäller frågan om exportrådets medlemmar eller abonnenter som de benämns i avtalet om exportrådet. Detta har beskrivits i avsnitt 5.10. Betänkandet SOU 1991:3 behandlade kortfattat frågan om abonnemangssystemet. Den konstaterade att systemet bidrog till att skapa ömsesidig legitimitet för verksamheten och att det därför borde finnas kvar. Man konstaterade vidare att avgifterna i första hand borde användas för exportservice vilket också då var fallet.

Man kan konstatera att begreppet medlem i viss mån för tanken fel eftersom exportrådet i strikt mening inte är någon medlemsorganisation. Medlemmarna har ju inte något direkt inflytande på organisationens skötsel genom en föreningsstämma e.d. Utredningen noterar att ett nytt medlemsprogram införts från den 1 juli i år.

Frågan om medlemssystemet har varit uppe till diskussion i några av de möten som utredningen haft, bl.a. i samband med att exportrådets associationsrättsliga status diskuterats. Nuvarande medlemssystem har fördelar både för exportrådet och medlemmarna. Medlemsavgifterna står för en icke oväsentlig del av finansieringen av exportinformation och medlemskapet ger medlemmarna vissa fördelar. Det ger också exportrådet särskilt nära relationer

med ett antal företag vilket kan vara värdefullt. Verksamheten är å andra sidan ganska resurskrävande.

Frågan om exportrådet skall ha medlemmar eller inte är ytterst en fråga för de båda huvudmännen. Ett eventuellt avskaffande av systemet skulle kräva att den finansiering som idag erhålls genom medlemsavgifter ersattes med andra intäkter i samma storleksordning. Ett möjligt alternativ som i så fall kunde prövas vore om någon eller flera näringslivsorganisationer kunde gå in med motsvarande medel. Här bör samtidigt framhållas att systemet med medlemmar (som kanske hellre bör benämnas något annat) sannolikt kan behållas även i en situation där exportrådet ges en etablerad associationsrättslig status.

17.4 Exportrådsutredningens bedömning

Utredningen anser att överskott i exportrådets verksamhet bör återföras till exportfrämjande verksamhet. De båda huvudmännen bör avgöra hur dessa medel skall utnyttjas. Utredningen föreslår att huvudmännen i samband med förhandlingar om att bilda ett aktieföretag diskuterar om medlemsprogrammet bör behållas och hur den finansiering som medlemmarna bidrar med skulle kunna ersättas.

18 Importfrämjandet

18.1 Inledning

I direktiven ställs frågan om möjligheterna att samordna den importfrämjande verksamhet som idag finns i Sverige med den exportfrämjande.

Utredningen har i avsnitt 2.2 om Sveriges utrikeshandel redovisat att den anser importen lika viktig som exporten för att skapa välstånd och sysselsättning. Denna syn ligger i linje med den traditionella svenska inställningen att frihandel är gynnsam för såväl Sveriges som andra länders ekonomiska utveckling. Utredningen har tidigare konstaterat att det klart viktigaste sättet att främja import (liksom export) är arbetet att vidareutveckla EU:s inre marknad och genom det handelspolitiska arbetet. Den frågeställning som tas upp ovan avser dock inte detta utan mer riktad importfrämjande verksamhet.

De flesta med Sverige jämförbara länder avsätter avsevärda resurser för exportfrämjande men endast begränsade för importfrämjande. Japan utgör ett undantag och har en organisation (Jetro) som enbart ägnar sig åt importfrämjande. Detta förhållande måste ses mot bakgrund av Japans stora handelsbalansöverskott och påtryckningar utifrån att vidta åtgärder för att rätta till detta. Sverige har liksom vissa andra länder stött importfrämjande med biståndsmedel men också under senare år med medel ur de s.k. Östersjö-miljarderna. De statliga insatserna har alltså i huvudsak avsett u-länder och vissa Östersjö-länder. Detta har bl.a. framgått av avsnitten 6.2.6, 6.2.12, 6.3.3 och 6.3.7.

18.2 Utredningens överväganden

Utredningen noterar att det åligger utrikesförvaltningen att arbeta med importfrämjande. Detta framgår av Instruktionen för Utrikesrepresentationen där det sägs att beskickningar och konsulat skall främja. "Sveriges näringsliv och utrikeshandel." Även exportrådet och handelssekreterarkontoren hanterar i viss utsträckning importfrämjande förfrågningar även om detta inte formellt ingår i uppgifterna och kan också utföra konsultuppdrag som rör importfrämjande.

Betänkandet SOU 1991:3 behandlade kortfattat denna fråga. Den pekade på det höga inslaget av importvaror i exporten. Den framhöll också att det i många sammanhang kan vara lämpligt att importörer följer med på delegationsresor som i huvudsak syftar till att främja svensk export. Utredningen tog inte ställning till om och hur importfrämjandet skulle integreras i exportrådets verksamhet. Den ansåg vidare ett nära samarbete mellan exportrådet och importörernas organ angeläget för att säkerställa att importfrågor blev tillfredsställande belysta i exportrådets verksamhet. Regeringen uttryckte i budgetpropositionen för 1997 sin syn på exportrådets roll i importfrämjandet. "När det gäller frågan om exportrådets engagemang i importfrågor, så finns det enligt regeringens mening inte tillräckliga skäl att förorda en förändring av exportrådets karaktär och uppgifter. I stället bör ett fortsatt nära samarbete ske med importörernas organ på detta område".

Flera yttranden till utredningen har tagit upp denna fråga. *Handelskamrarna* anser inte att exportrådet skall åta sig importrelaterade uppdrag utan att importfrämjande med fördel kan skötas av handelskamrarna. *Industriförbundet och exportföreningen* anser båda att utredningen i positiv anda bör pröva förutsättningarna att integrera importfrågor i exportrådets organisation. *Svensk Handel* anser att staten bör satsa ytterligare resurser på importfrämjande och anger skälen för detta. Man anger bl.a. att mindre företag gynnas av en fri resurs för information och kontaktförmedling och att detta skulle uppskattas i omvärlden och på så sätt kunna vara exportfrämjande. Ett sådant främjande kunde enligt Svensk Handel innehålla bl.a. tillhandahållande av efterfrågestyrd information till intresserade i Sverige och utlandet samt utbildning i importrelaterade frågor. Svensk Handel anger två alternativ, antingen låta nuvarande organisationer bestå och lägga uppdrag för import-

främjande på Svensk Handel eller att skapa en ny handelsfrämjande organisation där dessa uppgifter placeras.

Det är lätt att utifrån ett principiellt resonemang komma fram till att staten bör satsa medel på allmänt importfrämjande på samma sätt som på exportfrämjande. Det kan alltså synas ologiskt att Sverige som så kraftfullt framhåller importens vikt inte bedriver något statligt finansierat generellt importfrämjande utöver det som är biståndsfinansierat. Det kan sannolikt också i vissa sammanhang vara fördelaktigt gentemot andra länder att kunna peka på att Sverige stöder importfrämjande. Utgångspunkten bör vara att erbjuda sådana tjänster som marknaden inte tillhandahåller. Verksamheten bör i första hand vara inriktad på att bistå små och medelstora företag. Sådana insatser bör ske i nära samverkan med existerande organisationer, främst handelskamrar och Svensk Handel men även andra länders exportfrämjandeorgan.

Utredningen bedömer att importfrämjande verksamhet till stor del kräver annan kompetens än exportfrämjande varför synergieffekterna av att hålla ihop export- och importfrämjande är relativt begränsade. Det finns dock sådana effekter på främst informationssidan. Det finns dock som utredningen ser det uppenbara problem att placera en importfrämjande funktion i exportrådet. Denna skulle med nödvändighet bli av begränsad storlek, en ”sparv i tranedansen”, och ha svårt att hävda sig i organisationen.

Utredningen ser mot bakgrund av ovanstående inga starka skäl att ge exportrådet någon omfattande roll inom importfrämjandet. Det som utredningen förordar är att infocenter i Stockholm, gärna i samarbete med Svensk Handel och handelskamrarna, särskilt utbildar handläggare för att hantera förfrågningar om import. Det bör också klargöras att verksamheten inom exportinformation utomlands inbegriper även hantering av importförfrågningar. Utöver detta anser utredningen att stöd på detta område bör kanaliseras genom befintliga organisationer. Staten bör lämpligen upphandla dessa tjänster. Utredningen bedömer att de medel som skulle behövas för detta är begränsade. Med relativt begränsade resurser kan mycket åstadkommas. Det är angeläget med ett nära samarbete mellan exportrådet och de importkunniga organisationerna. I vissa exportfrämjande sammanhang är det viktigt att även importintressen beaktas.

18.3 Exportrådsutredningens bedömning

Utredningen ser inga stora fördelar att hos exportrådet samordna den exportfrämjande verksamheten med importfrämjande. Utredningen förordar en mindre förändring, nämligen att infocenter förstärker sin kunskap om import. Vidare bör det klart framgå att exportrådets utlandskontor också skall hantera importfrågor. Ett nära samarbete i importfrågor bör äga rum med handelskamrarna och Svensk Handel. Utredningen anser att staten bör satsa mer medel på importfrämjande. Befintliga organisationer bör stå för utförandet. Finansieringen av detta bör ske inom ramen för befintliga medel för företagsutveckling.

19 Övriga frågor och utredningens iakttagelser

19.1 Inledning

Utredningen kommenterar här frågor som särskilt omnämnts i direktiven men inte tidigare kommenterats. Vidare redovisas iakttagelser som utredningen gjort under arbetets gång.

19.2 Styrelsen

I direktiven ställs frågan om det finns anledning att förändra sammansättningen av exportrådets styrelse. Styrelsen har beskrivits i avsnitt 5.5.

Utredningen har haft möten med fyra styrelseledamöter liksom med företrädare för de båda huvudmännen. Intrycket är att exportrådets styrelse fungerar väl och att det äger rum ett gott samarbete mellan de båda huvudmännens ledamöter. Styrelsen är nästan alltid enig i sina beslut. Utredningen har föreslagit att exportrådet omvandlas till aktiebolag. I detta sammanhang bör även frågor kring styrelsens utformning och sammansättning behandlas.

Utredningen noterar att endast två ledamöter i styrelsen kommer från små och medelstora företag. En förstärkning av representationen för denna kategori företag skulle vara värdefull för verksamheten och utredningen föreslår att ytterligare en ledamot bör komma från ett sådant företag. Detta skulle stärka exportrådets position som ett organ som i första hand skall betjäna de små och medelstora företagen. Sådana företrädare kan utses på förslag av eller efter samråd med "småföretagarorgan", t.ex. Delegationen för mindre företag eller Företagarnas Riksorganisation. Utredningen noterar vidare att UD som företrädare staten som huvudman inte har någon ordinarie ledamot i styrelsen. Med tanke på det statliga huvudmannaskapet borde även UD vara representerat av en ordinarie styrelseledamot.

För att förbättra samordningen mellan olika aktörer på exportfrämjandeområdet bör även en företrädare för näringsdepartementet eller under detta departement lydande organisation finnas i styrelsen. På motsvarande sätt bör exportrådet vara företrätt i styrelsen för den nya företagsutvecklingsmyndigheten. Det kan finnas skäl att utöka styrelsen, förslagsvis med två personer för att ge utrymme för en sådan utökning.

Utredningen önskar också framföra en principiell synpunkt. Det är väsentligt att det i en styrelse finns erfarenhet och "historiskt minne". Samtidigt är det angeläget att detta kompletteras med nya idéer och andra erfarenheter. Det bör fastställas en övre gräns för den period man kan sitta i styrelsen.

Utredningen har erfarit att de styrelseledamöter som utses av staten inte erhåller några anvisningar från den statliga huvudmannen när de utses. Inte heller senare äger några särskilda kontakter rum med dessa. Utredningen är medveten om att personer som utses till statliga styrelseuppdrag utses för att tillgodose respektive organisations bästa och inte företräda sin huvudman. Utredningen ser dock inga hinder mot att staten, främst när en ny styrelseledamot utses, lämnar information om sina intentioner med exportrådet och det statliga uppdraget. Detta är särskilt viktigt med tanke på beslut i styrelsen som gäller det statliga uppdraget.

19.3 Exportrådet och de regionala tillväxtavtalen

I direktiven ställs frågan om exportrådet anpassat sig till de nya arbetsformer och samverkansrelationer som arbetet med regionala tillväxtavtal förutsätter. Tillvaratas exportrådets kunnande på ett bra sätt?

De regionala tillväxtavtalen har mycket kortfattat beskrivits i avsnitt 6.2.19. Utredningen har inte haft möjlighet att inom ramen för sitt uppdrag granska alla avtal. Den har dock haft kontakter med exportrådet samt andra aktörer ute i länen och på central nivå som medverkat i processen.

Exportrådets medverkan i och inflytande på processen kring de regionala tillväxtavtalen har varierat mellan länen. Exportrådet förefaller inte ha deltagit i diskussionerna om vilka åtgärder inom internationaliserings- och exportområden som skulle ingå i avtalen. Däremot har man medverkat i att bedöma avtalsförslag utifrån exportfrämjande synpunkt. Man har också deltagit i de konferenser som näringsdepartementet ordnat i anslutning till arbetet med till-

växtavtalen. Det verkar främst vara exportrådets regionalt placerade konsulter som deltagit i arbetet. Synpunkter från exportrådet synes i den utsträckning de fått genomslag till största del ha framförts indirekt via de andra aktörerna i Exportcentrum, ALMI och handelskamrarna. Att exportrådet inte varit med i större utsträckning kan bero på att det inte gått ut någon tydlig signal från den statliga huvudmannen att man skulle ägna stor uppmärksamhet åt detta. Vidare förklaras det sannolikt till viss del av att exportrådet har begränsade personella resurser ute i landet (även om man internt gett viss prioritet åt detta arbete). Det hör till bilden att exportrådet inte kunnat delta i processen som projektfinansier.

Enligt exportrådet har arbetet med de regionala tillväxtavtalen inte lett till ändrade arbetsformer. Däremot har inriktningen av arbetet påverkats av de regionala projektens innehåll. I flera län tycks det bli Exportcentrum som får i uppdrag att genomföra satsningarna på exportfrämjande inom ramen för tillväxtavtalen.

Utredningens intryck är att exportfrämjande och internationisering fått relativt gott genomslag i vissa av avtalen. I några avtal nämns exportrådet/exportcentrum uttryckligen (t.ex. Skåne, Västmanland och Stockholm). Exportrådets kompetens hade sannolikt kunnat tas tillvara bättre om man hade varit mer aktivt engagerad i processen. Till viss del tycks dock exportrådets kunnande ha tagits tillvara indirekt via samarbetspartners i exportcentrum.

19.4 Exportrådets huvudmän som resurs i arbetet

I direktiven ställs frågan i vilken omfattning och i vilka former exportrådet utnyttjar de båda huvudmännen som en resurs i det operativa arbetet.

Exportrådet har löpande kontakter med båda huvudmännen, bl.a. genom styrelsen och representantskapet. Utredningen har intrycket att dessa kontakter fungerar väl liksom samarbetet mellan huvudmännen.

19.5 Exportrådets flexibilitet och handlingsberedskap

I direktiven ställs frågan vilken flexibilitet och handlingsberedskap exportrådet har att möta snabba förändringar på marknaden eller

andra omvärldsförändringar, som kan generera nya exportmöjligheter för svenska företag.

Utredningen anser att frågan kan besvaras något olika beroende på vilken del av exportrådets verksamhet som avses. I konsultverksamheten är exportrådet flexibelt. Denna flexibilitet blir konsekvensen av att verksamheten drivs på affärsmässiga villkor. Tjänster som inte uppfyller kundernas behov kan inte säljas. Inom ramen för det statliga uppdraget får begreppen flexibilitet och handlingsberedskap en annan innebörd. Här blir förmågan till trend- och omvärldsanalys viktig. En förutsättning för att flexibilitet och handlingsberedskap blir paradoxalt nog förmågan att arbeta strategiskt långsiktigt. Utredningen har konstaterat att utrymmet för sådan verksamhet behöver öka.

Exportrådet har under 90-talet på flera sätt tvingats anpassa sig till ändrade förhållanden. Bland de förhållanden som mest påverkat arbetet kan neddragningen av det statliga basanslaget i början av 90-talet, den ökade globaliseringen, IT-tekniken och den nya ekonomins framväxt nämnas. Detta har lett till stora förändringar hos exportrådet och medfört att man idag har en ganska annorlunda verksamhet jämför med tidigare. Man arbetar idag med hjälp av den nya tekniken på ett annat sätt, konsultverksamheten har som nämnts tidigare vuxit som andel av verksamheten, man har delvis fått en annan personalstruktur där kompetensen ytterligare förbättrats och man har idag fler former för representation utomlands än tidigare. Uppbyggnaden av ett eget kapital har förbättrat förmågan att klara av svängningar i den kommersiella verksamheten. Utredningen bedömer att exportrådet väl lyckats anpassa sin verksamhet till de nya förhållanden som nämnts ovan.

En annan fråga med anknytning till flexibilitet gäller det förslag som från några håll framförts att det borde finnas medel avsatta för exportfrämjande åtgärder som behöver genomföras med kort varsel och som inte kunnat förutses i samband med budgetprocessen. Sådana medel kunde t.ex. placeras i en fond. De överskott som exportrådet f.n. uppvisar och som utredningen föreslår skall återföras till exportfrämjande verksamhet skulle också kunna användas för detta ändamål.

19.6 Exportrådets arbete med andra frågor

I direktiven ställs frågan i vilken omfattning exportrådet arbetar med frågor som inte direkt rör exportfrämjande, men är handelsre-

laterade, t.ex. logistikplanering och utbildning, samt vilken analys som kan göras kring rådets fortsatta engagemang i sådan verksamhet.

Exportrådet sysslar idag utanför kärnverksamheten egentligen endast med ett annat område, utbildning. Denna är dock kopplad till verksamhetsområdet varför den inte kan betecknas som artfrämmande. Utbildningen bekostas både med olika offentliga medel och avgifter från företag. Den genomförs till viss del i samarbete med andra. Exportrådets uppfattning är att verksamheten på detta område är uppskattad och fyller ett behov. Detta är skälet till att utbildning är ett av de områden man satsar på i den nya Sverigeverksamheten.

Utredningen bedömer att denna verksamhet är värdefull för företagen. Det finns därför f.n. inget skäl att upphöra med den. Utredningen finner ingen anledning att lämna kommentarer på att vissa verksamheter tidigare sålts av.

19.7 Effekter av exportrådets verksamhet

I direktiven ställs frågan i vilken omfattning exportrådet medverkar till eller skulle kunna medverka till att antalet svenska exportföretag ökar och att detta sker i hela landet.

Frågan är svår att besvara. Utöver exportfrämjande finns en mängd faktorer som påverkar utvecklingen av antalet exportföretag och deras geografiska spridning. Utredningen bedömer dock att exportfrämjandet hos exportrådet är en viktig bidragande orsak till den positiva utvecklingen av exporten.

19.8 Övriga iakttagelser

Utredningen har föreslagit att exportrådet omvandlas till aktiebolag. Den önskar i detta sammanhang påpeka att en översyn av avtalet behöver göras även utan en sådan förändring. Det behöver förtydligas, moderniseras och reglera vissa frågor som idag är oreglerade.

Utredningen hade önskat att göra en utvärdering av den stora satsning som gjorts på miljöexport. Detta har dock inte varit möjligt inom ramen för uppdraget. Utredningen anser att en sådan utvärdering är önskvärd och att det vore värdefullt att senare utvärdera samtliga särskilda satsningar som gjorts. Där-

vid bör t.ex. inriktning, arbetssätt inkl. utnyttjandet av befintliga nätverk och effekterna av verksamheten analyseras. Utredningen anser att den företagsenkät som utredningen tillsammans med exportrådet genomfört borde upprepas om förslagsvis två år och resultaten jämföras.

Slutsatser och förslag

Inledning

Exportrådet är sedan 1972 statens centrala organ för exportfrämjande och samtidigt en samverkan mellan stat och näringsliv. Verksamheten har genomgått stora förändringar under 90-talet. Globalisering i olika avseenden och teknisk utveckling har förändrat förutsättningarna för exportfrämjande. Mot bakgrund av dessa förändringar har exportrådsutredningen haft till uppgift att söka besvara ett mycket stort antal frågor kring det statliga exportfrämjandet. De frågeställningar som tas upp i direktiven spänner över ett vitt fält, från övergripande till mycket detaljerade och är delvis överlappande.

Utredningen har funnit att exportrådet fungerar väl, men också att utrymme för förbättringar finns. Utredningen redovisar nedan sina slutsatser och förslag.

Staten bör främja både export och import

Utrikeshandelns betydelse för Sveriges ekonomi och välfärd är stor och har ökat under senare år. Exportfrämjandet spelar en viktig roll för att ta tillvara potentialen i den svenska ekonomin. Det finns alljämt samhällsekonomiska skäl som talar för att exportfrämjande bör vara ett statligt åtagande. Omvärldsförändringarna har inte i grunden förändrat behovet härvidlag. Utredningen anser också att det finns samhällsekonomiska skäl för staten att stödja importfrämjande verksamhet.

Samverkan med näringslivet är värdefull och bör bestå

Utredningen ser ett stort värde i att näringslivet är aktivt engagerat i det statliga exportfrämjandet. Samverkan mellan staten och näringslivet bör behållas. Kombinationen av myndighetsstatus och affärsmässighet skapar bäst förutsättningar att bedriva ett slagkraftigt exportfrämjande. Det är viktigt att näringslivets huvudman är representativ för näringslivet i stort.

Aktiebolagsformen har fördelar

Det utgör en komplikation att exportrådet saknar associationsrättslig status. 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. I valet mellan ideell förening och aktiebolag har utredningen funnit att aktiebolagsformen ger störst tydlighet. Utredningen föreslår att de båda huvudmännen inleder förhandlingar i syfte att omvandla exportrådet till ett aktiebolag. Det är av stor vikt att exportrådets möjligheter att utföra myndighetsuppgifter inte försämras. Handelssekreterarnas officiella status utomlands får heller inte riskeras.

Dubbla uppgifter gynnar verksamheten men kan skada konkurrensen

Förutom att exportrådet idag enligt lag utför myndighetsuppgifter är man också en kommersiell aktör. Nackdelen med detta är att konkurrenssnedvridning kan uppstå. Denna risk bör kontinuerligt uppmärksammas och analyseras och vägas mot de fördelar samspelet har. Tillhandahållandet av exportinformation är en väsentlig del av det statliga uppdraget. Utredningen anser att kvaliteten i utförandet av detta väsentligen höjs genom samspelet med den affärsmässiga verksamheten. Utredningen är därför av uppfattningen att exportfrämjandet f.n. inte skulle gagnas av en uppdelning mellan informations- och rådgivnings- och den kommersiella verksamheten. Staten bör dock motverka nackdelarna genom att främja konkurrensen på exportfrämjandeområdet.

Konkurrensen bör stärkas genom upphandling av vissa uppdrag

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 delar av exportrådets strategiska infrastruktur, t.ex. genom att på hemsidan erbjuda länkutrymme. Därutöver bör såväl huvudmännen som exportrådet vara lyhörda för konkurrenternas synpunkter på vilka ytterligare åtgärder som skulle kunna vidtas.

Exportrådet bör ligga under UD

Med tanke på att marknadskompetens förutsätter närvaro på utländska marknader är exportrådets organisatoriska koppling till UD naturlig. Samtidigt är det viktigt att såväl UD:s som exportrådets samverkan och kontakter med näringslivsfrämjande organisationer och näringsdepartementet intensifieras.

Exportrådet bör behålla direktivrätten – på vissa villkor

Den lagstadgade funktionella direktivrätten över utrikesrepresentationens exportfrämjande bör ligga kvar hos exportrådet. En förutsättning för detta är dock att exportrådet avsätter tillräckliga resurser att utföra den gentemot hela utrikesrepresentationen. Exportrådets och UD:s verksamhetsplanering bör vidare samordnas bättre.

Bättre UD-kompetens behövs på exportrådet – och vice versa

För att det samlade exportfrämjandet skall fungera väl anser utredningen att det vore till stor fördel om personal på exportrådet fick bättre kännedom om statsförvaltningen i allmänhet och om UD i synnerhet. Nyanställda och tillträdande handelssekreterare bör ges en mer omfattande introduktion än hittills. Vidare bör UD:s kompetens på det exportfrämjande området bevaras och förstärkas. Växeltjänstgöring mellan UD och exportrådet bör uppmuntras.

Exportfrämjandekompetensen bör ur karriärsynpunkt värderas högre på UD.

Verksamhetens inriktning i huvudsak bra

I utredningsuppdraget ingick att utvärdera verksamhetens inriktning och det statliga uppdraget till exportrådet och analysera om dessa överensstämmer med samhällsekonomiska mål och företagens behov i olika delar av landet. Såväl målen som behoven är dock svåra att mäta. Dessa har inte definierats närmare i det statliga uppdraget. Då det föreligger betydande svårigheter att bedöma effekterna av exportrådets verksamhet, har utredningen valt att mäta "nyttan" av verksamheten genom företagens tillfredsställelse med exportrådets tjänster. Den undersökning av företagens attityder till exportrådet som utredningen beställt visar att man huvudsakligen är nöjd med utförandet av dessa. Attitydskillnaderna är små mellan företag i olika delar av landet. Utredningen noterar att de små företagen är något mindre nöjda än de stora. Mer bör göras för små företag, t.ex. i form av lågprisalternativ vid delegationsresor och visst stöd till mässdeltagande.

Att den affärsmässiga delen av verksamheten vuxit kraftigt de senaste åren har varit positivt för exportrådets möjligheter att effektivt främja svensk export. En negativ av effekt av denna utveckling är, att exportrådet fått svårare att fullt ut utföra de myndighetsliknande uppgifter man enligt lag ålagts utföra.

Styrningen av det statliga uppdraget bör förbättras genom att uppföljningsbara mål formuleras

Regeringsbeslutet med riktlinjer bör ange tydliga och uppföljningsbara mål för verksamheten samt vilka geografiska och sakområden som skall prioriteras. Exportrådets myndighetsuppgifter bör specificeras. Kraven på återrapportering bör skärpas genom att även omfatta uppgifter om fördelningen av de statliga medlen mellan olika länder och kontor liksom vilka resurser som går åt för uppdraget. Det statliga uppdraget bör särredovisas i exportrådets årsredovisning. Exportrådet bör, inom ramen för det statliga uppdraget, anmodas regelbundet inkomma med långsiktiga bedömningar av strategiska exportmarknader. Uppdraget till exportrådet i regeringsbeslutet att redogöra för hur verksamheten

bidrar till tillväxt och ökad konkurrenskraft bör inte enbart läggas på exportrådet utan i första hand på någon oberoende part.

Exportrådet bör få en samråds- men ingen samordningsuppgift

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

Sidas och Swedfunds verksamheter bör följas upp

De möjligheter till export som Sida's och Swedfund:s verksamhet skapar bör tas tillvara. Exportrådet bör kontinuerligt hålla sig informerad om dessa organisationers verksamhet. Där så bedöms lämpligt bör exportrådet komma med initiativ till satsningar som är värdefulla såväl ur bistånds- som ur främjandesynpunkt. Det statliga uppdraget bör preciseras i detta avseende.

Erfarenheterna av exportcentrum varierar

Samarbetet inom exportcentrum har sällan fungerat enligt ursprungstanken att tjäna som enda inkörsport för företagens exportansträngningar. Det har i stället mestadels varit en intern samarbetsform mellan de inblandade aktörerna. Exportcentrum har på vissa orter varit ett värdefullt regionalt forum som förbättrat möjligheterna för de exportfrämjande aktörerna att samarbeta. Samråd på regional nivå är viktigt och bör fortsätta. Utredningen ifrågasätter dock att särskilda resurser utöver hittills beslutade avsätts för detta. En noggrann utvärdering bör göras innan nya medel tilldelas.

Exportrådets verksamhet i Sverige förändras

Exportrådets verksamhet i Sverige bör koncentreras på verksamhet där man har särskild kompetens. Den förändring av Sverigeverksamheten som f.n. håller på att genomföras är steg i denna riktning. Den nya verksamheten bör utvärderas efter två till tre år. I det sammanhanget kan frågan om formerna för Sverigeverksamhetens

samverkan med bl.a. den nya näringslivsutvecklingsmyndigheten övervägas.

Exportrådsöverskott bör gå till exportfrämjande verksamhet

När överskott uppstår i verksamheten bör dessa utnyttjas för exportfrämjande verksamhet. Huvudmännen bör fatta beslut om hur sådana medel skall användas. Handlingsberedskap för oförutsedda behov är viktig och kan förbättras.

Basanslaget till exportrådet bör inte minska

Även om direkta jämförelser är svåra att göra tyder inhämtade uppgifter om andra länders exportfrämjande på att anslaget till exportrådet är lägre än vissa jämförbara länders anslag till motsvarande organisation. Nivån på exportrådets basanslag bör därför definitivt inte minska.

Småföretagare, UD och näringslivsutveckling behövs i styrelsen

Små- och medelstora företag bör i högre utsträckning än idag vara representerade i styrelsen. I denna bör även finnas någon person med kännedom om allmän företagsutveckling. Systemet med adjungerad ledamot bör avskaffas och UD bör som huvudman ha en ordinarie representant i styrelsen. Övre gräns för den period man kan sitta i styrelsen bör fastställas. Av staten utsedda styrelseledamöter bör instrueras bättre.

Importfrämjande verksamhet bör stödjas

Utredningen anser att staten bör utöka stödet till importfrämjande verksamhet. Detta 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 dock ges ett tydligare uppdrag att även hantera inkommande importförfrågningar. Det är också angeläget med nära kontakter mellan exportrådet och de importkompetenta organisationerna.

Stödet i form av exportinformation bör vara långsiktigt.

Det är viktigt att det finns ett över tiden stabilt system för tillhandahållande av avancerad exportinformation till företagen. Utförandet av basanslaget är därför inte lämpligt att upphandla i konkurrens med privata aktörer utan kan och bör även fortsatt ges till exportrådet. Utförandet bör ske i nära samarbete med utrikesförvaltningen.

Exportnyttan bör optimeras

Exportrådets verksamhet bör inriktas på områden där privata exportfrämjande initiativ saknas och ha till syfte att stimulera fram, inte konkurrera med sådana. Även om bevarad affärsmässighet måste vara en grundpelare för exportrådet bör verksamheten i första hand vägledas av optimal exportnytta, inte maximerad intäktsnivå.

Kommittédirektiv

Det statliga exportfrämjandet genom Sveriges exportråd

Dir. 1999:69

Beslut vid regeringssammanträde 1999-10-14

Sammanfattning av uppdraget

0En särskild utredare skall se över den del av det statliga exportfrämjandet som sker genom Sveriges exportråd (Exportrådet).

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

Utredaren skall redogöra för problem som hänger samman med det förhållandet att Exportrådets intäkter i huvudsak består dels av ett statligt basanslag och därtill särskilda statliga projektanslag, dels av intäkter från försäljning av olika typer av tjänster till svenska företag på en marknad där det också kan finnas andra aktörer. Utredaren skall beakta att rådets mer marknadsmässiga verksamhet ökat kraftigt som andel av den totala omsättningen under senare år.

Förslag till åtgärder och förbättringar på samtliga områden skall presenteras. En utgångspunkt skall vara att det statliga basanslaget i princip skall vara oförändrat. De små och medelstora företagens behov, arbetsförutsättningar, konkurrensförmåga och exportförutsättningar skall särskilt uppmärksammas. Slutsatser av tidigare gjorda utredningar skall beaktas.

Bakgrund

Omfattande förändringar i omvärlden har skett sedan den senaste översynen¹ av Sveriges exportråd gjordes. Ökad globalisering och nya förutsättningar på den internationella marknaden liksom strukturförändringar i det svenska näringslivet har krävt en snabb anpassning hos företagen, i fråga om exempelvis internationalisering, produktutveckling, effektivisering och bildandet av strategiska allianser.

Genom den nya regionala näringspolitik som riksdagen beslutade om våren 1998 introducerades nya former för samverkan mellan näringslivet och den offentliga sektorn. Fokuseringen på regionala prioriteringar för tillväxt i näringslivet och på nätverksorienterat samarbete innebär förändrade förutsättningar för de organ som har till uppgift att främja näringslivets utveckling.

Den svenska exporten har under senare år ökat avsevärt. Bakom denna utveckling ligger en kraftig förstärkning av den svenska konkurrenskraften men också öppnare marknader och Sveriges deltagande i EU:s inre marknad. Dessa förändringar har medfört nya förutsättningar för svenska företag.

Den svenska exporten spelar en avgörande roll för sysselsättning och välfärd i Sverige. Det är därför en prioriterad uppgift för regeringen att skapa gynnsamma förutsättningar för svenska exportörer. I Sverige liksom i flertalet jämförbara länder tillhandahåller staten särskilda medel till exportfrämjande insatser.

Exportrådets verksamhet

Statens centrala exportfrämjande organ är Sveriges exportråd. Exportrådets uppgift är att initiera, planera, samordna, marknadsföra och genomföra åtgärder för att främja svensk export och internationalisering i samband med export. Rådet skall särskilt samla in, bearbeta och tillhandahålla marknadsinformation, lämna råd i samband med export och internationalisering som leder till export, stimulera och stödja kollektiva och enskilda exportsatsningar.

Rådet skall dessutom planera och leda handelssekreterarnas verksamhet och den exportfrämjande verksamheten inom utrikesrepresentationen, enligt den lagstadgade s.k. funktionella direktivrätten över ambassader och konsulat (prop. 1979/80:16).

¹ Statens roll vid främjande av export (SOU 1991:3).

Sveriges exportråd skapades efter riksdagsbeslut den 1 juli 1972 genom ett avtal mellan staten och Sveriges Allmänna Exportförening (prop. 1972:31). Avtal mellan huvudmännen och stadgar för Exportrådet har efterhand kommit att ändras. Nu gällande stadgar fastställdes av regeringen i april 1997 och gällande avtal trädde i kraft i september 1998. Staten styr rådets verksamhet främst genom riktlinjer enligt regeringsbeslut.² Staten utser hälften av styrelsens ledamöter.

Finansiering av Exportrådets verksamhet

I propositionen Statens roll i den exportfrämjande verksamheten vid Sveriges exportråd (prop. 1991/92:108), konstaterade regeringen att det finns samhällsekonomiska motiv för fortsatt statligt stöd till den exportfrämjande verksamheten vid Exportrådet. Förslag lämnades bl.a. om inriktning och organisation av det statliga stödet. I enlighet med förslaget beslutade riksdagen samtidigt om en halvering av det statliga stödet under en treårsperiod.

Det statliga basanslaget till Exportrådets verksamhet motsvarar för närvarande ungefär en tredjedel av rådets totala omsättning och används i huvudsak för exportinformation till svenska företag. Under de senaste åren har rådet genomfört satsningar för att i större utsträckning kunna erbjuda denna tjänst via olika IT-baserade kanaler.

Härtill kommer att Exportrådet vid flera tillfällen fått särskilda medel för att ansvara för genomförandet av särskilda program eller projekt, t.ex. när det gäller livsmedelsexport, miljöteknikexport, Östersjö-satsningar och vid några tillfällen vid upprättandet av nya handelskontor.

Övriga intäkter kommer i huvudsak från uppdragsverksamhet samt abonnemangsavgifter.

Neddragningen av statsanslaget som påbörjades 1992 och övergången till en mer marknadsmässig uppdragsverksamhet har inneburit att förutsättningarna och inriktningen av Exportrådets verksamhet har förändrats på flera sätt. Exportrådet kan inte längre i samma utsträckning ge kostnadsfria råd. Konkurrens om uppdragen kan uppstå internt inom organisationen. Rådets funktion som stödorgan till utrikesförvaltningen har minskat. Vidare har rådet dragit ner på initiativ och stöd till allmänna Sverige-

² Riktlinjer för budgetåret 1999 avseende Sveriges exportråd (regeringsbeslut N98/2990).

manifestationer och företagens möjligheter att gemensamt delta i nationsmontrar på internationella fackmässor.

På ett annat plan har förskjutningarna inneburit en ökad konkurrens mellan Exportrådet och privata exportkonsulter. Dessutom har antalet aktörer som med statligt stöd bedriver exportfrämjande verksamhet ökat (t.ex. ALMI Företagspartner AB, NUTEK och länsstyrelser), vilket delvis är ett resultat av det faktum att exportinriktade EU-program administreras av NUTEK. Vidare har rådet ingått nya externa samverkansformer, såsom de regionala så kallade ExportCentra.

Genom Regeringskansliets satsning på exportfrämjande med bl.a. särskilda främjare och ett förstärkt projektexportsekretariat (PES) har en ny rollfördelning mellan Regeringskansliet och Exportrådet uppstått.

Exportrådet tillhör de statligt finansierade organ som skall medverka i arbetet med regionala tillväxtavtal, som är det bärande instrumentet i den regionala näringspolitiken. Uppgiften påverkar Exportrådets relation till såväl företagen som andra näringslivsfrämjande organ.

De problem och möjligheter som hänger samman med dessa förändringar skall belysas, liksom Exportrådets avtalsstadgade roll som centralt serviceorgan för exportfrämjande åtgärder.

Uppdraget

Det är angeläget att en översyn av Exportrådets inriktning och verksamhet görs. Syftet är att föreslå en tydligare inriktning av vad statsanslaget skall användas till utifrån en samhällsekonomisk bedömning.

Utredaren skall analysera behovet av en eventuell omfördelning inom ramen för de sammanlagda resurser som staten anslår till exportfrämjande verksamhet.

De små och medelstora företagens faktiska utnyttjande av rådets olika tjänster skall särskilt utredas. I det fall utredaren finner att en ökad servicegrad för dessa företag är önskvärd, skall orsaker och förslag till åtgärder presenteras.

Utredaren skall också belysa och analysera samarbetet mellan och med Exportrådets båda huvudmän, respektive andra exportfrämjande aktörer, liksom relationen mellan Exportrådet och privata exportkonsulter. Om det finns anledning till förbättringar i dessa avseenden skall förslag till detta presenteras.

En bedömning skall göras av företagens behov av nya finansierings- och samverkansformer som de regionala tillväxtavtalen skapar.

Förslag till eventuella åtgärder och förbättringar på samtliga områden som omfattas av analysen skall presenteras.

Utredaren skall 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 landsinformation 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 omvärldsförändringar, 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?

Ramar för arbetet

Utredaren skall i sitt analysarbete ha kontakt med Sveriges exportråd och andra statliga aktörer som bedriver exportfrämjande verksamhet. Vidare skall utredaren ha kontakt med olika företag och företagens intresseorganisationer. Detta gäller både företag som är kunder till Exportrådet och företag som inte är det.

Utredaren skall ta del av det material om företagsutveckling via exportfrämjande som ingår i de regionala tillväxtavtalen för perioden 2000-02.

Erfarenheter från tidigare och pågående utvärderingar, vad gäller svenskt statligt exportfrämjande skall inhämtas. Erfarenheter från UD:s administrativa samarbetsavtal med Sida (1999-05-04) skall

inhämtas. Vidare skall jämförelser med några andra länders system för exportfrämjande göras.

Utredaren skall beakta de särskilda begränsningar som följer av EG-fördragets regler om statligt stöd.

För utredarens arbete gäller kommittéförordningen (1998:1474). Om utredaren lämnar förslag med kostnadskonsekvenser skall förslag till finansiering anges.

Redovisning av uppdraget

Utredaren skall redovisa resultatet av sitt arbete i ett slutbetänkande senast den 15 maj 2000. Regeringen beslutade den 4 maj 2000 att utredaren skulle redovisa resultatet av sitt arbete i ett slutbetänkande senast den 1 november 2000.

Avtalet om exportrådet och exportrådets stadgar

Avtal

mellan Svenska staten och Sveriges Allmänna Exportförening om Sveriges exportråd.

Parter och målsättning

1 § Svenska staten och Sveriges Allmänna Exportförening skall enligt detta avtal driva Sveriges exportråd som centralt serviceorgan för exportfrämjande åtgärder.

Uppgifter

2 § 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,
3. stimulera och stödja kollektiva enskilda exportansträngningar.

3 § Rådet skall planera och leda handelssekreterarnas verksamhet och exportfrämjande verksamhet inom utrikesrepresentationen.

Till rådet kan även i övrigt efter överenskommelse mellan parterna delegeras statliga förvaltningsuppgifter på sätt som anges i lag eller annan författning.

Dessa uppgifter finansieras med medel som staten ställer till förfogande.

4 § Rådet skall till regeringen årligen avge anslagsframställning för handelssekreterarnas verksamhet och för annan exportfrämjande verksamhet som finansieras med statliga medel genom rådet utifrån en samlad syn på exportfrämjande insatser. Rådet skall också årligen för regeringen redovisa användningen av sådana medel med utgångspunkt i gällande riktlinjer.

Handelssekreterare utse av regeringen på förslag av rådet.

Rådet skall samarbeta med andra organ, som med statliga medel genomför eller låter genomföra exportfrämjande insatser.

5 § Rådet skall samråda med utrikesdepartementet vid planering av sådana i 2 § angivna uppgifter, för vilka behövs medverkan av utrikesrepresentationen och som inte anges i 3 § första stycket.

6 § Rådet kan ingå avtal om den exportfrämjande verksamheten med svenska handelskamrar i utlandet.

Styrelse och representantskap

7 § Rådet leds av en styrelse som består av åtta ledamöter med erfarenhet inom exportområdet. Hälften utses av regeringen och hälften av Sveriges Allmänna Exportförening. Styrelsen utser inom sig ordförande och vice ordförande.

8 § För överläggningar i övergripande frågor rörande rådets verksamhet och rörande förhållandet mellan parterna skall finnas ett representantskap. Till detta skall vardera parten utse högst fyra ledamöter, däribland statssekreteraren med ansvar för utrikeshandelsfrågor och ordföranden i Sveriges Allmänna Exportförening. Representantskapet bör sammanträda två gånger per år.

Finansiering

9 § Rådets verksamhet finansieras genom statliga medel, avgifter för abonnemang samt andra inkomster i verksamheten.

10 § Staten skall utifrån en bedömning av det samhällsekonomiska intresset utöver vad som anges i 3 §, bidra till rådets finansiering av

1. upplysnings- och rådgivningsverksamhet,
2. vissa projekt/aktioner, i samverkan med företag, vilka syftar till

- a. utveckling av exportoerfarna, framför allt mindre 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 utrikesdepartementet.

11 § Abonnemangavgiften skall beräknas för varuexporterande företag på dess exportvärde och för tjänsteexporterande företag på aktiekapitalet. Om särskilda skäl föreligger att beräkna avgiften på annat sätt får frågan hänskjutas till parterna. För andra abonnemang får rådet besluta om avgiften.

12 § Rådet kan i samverkan med företag även bedriva sådan aktions- och uppdragsverksamhet som kan finansieras med medel från företagen.

Övriga bestämmelser

13 § Rätt att anlita rådet, handelssekreterarna och utrikesrepresentationens exportfrämjande verksamhet samt de handelskammare som avses i 6 § tillkommer alla företag. De som har tecknat avtal om abonnemang med rådet äger rätt till rabatt på dess avgifter.

Rådet är skyldigt att inom ramen för den verksamhet, som anges i 2 §, mot avgift utföra tjänster som begärs av svenska myndigheter.

14 § Rådets verksamhet regleras av detta avtal samt genom stadgar som fastställs av regeringen efter godkännande av Sveriges Allmänna Exportförening.

15 § Upphör avtalet att gälla, delas rådets tillgångar och skulder lika mellan parterna såvitt inte annat avtalas.

16 § Tvist om detta avtal skall avgöras genom skiljedom.

Detta avtal träder i kraft den 15 september 1998 och gäller tills vidare. Uppsägning av avtalet skall ske minst 18 månader före det budgetårsskifte som enligt uppsägningen utgör tidpunkt för avtalets upphörande.

För Svenska staten För Sveriges Allmänna Exportförening
Stadgar för Sveriges exportråd

Inledande bestämmelse

1 § Sveriges exportråd, som inrättades år 1972, driver sin verksamhet med stöd av den 1 juli 1992 ingånget avtal mellan svenska staten och Sveriges Allmänna Exportförening.

Uppgifter

2 § Rådets uppgift är att som centralt serviceorgan initiera, planera, samordna, marknadsföra och genomföra åtgärder för att främja svensk export.

Rådet skall särskilt

1. insamla, bearbeta och tillhandahålla marknadsinformation,
2. lämna råd i samband med export och internationalisering,
3. stimulera och stödja kollektiva och enskilda aktiviteter avseende export och internationalisering.

3 § Rådet skall planera och leda handelssekreterarnas (handelskontorens) verksamhet och exportfrämjande verksamhet inom utrikesrepresentationen.

Till rådet kan även i övrigt efter överenskommelse mellan parterna delegeras statliga förvaltningsuppgifter på sätt som anges i lag eller annan författning. Dessa uppgifter finansieras med medel som staten ställer till förfogande.

Organisation

4 § För Sveriges exportråd finns en styrelse som består av lägst åtta ledamöter. Hälften utses av regeringen och hälften av Sveriges Allmänna Exportförening.

Ledamöter utses för ett år. Avgår en ledamot, skall en efterträdare utses för återstoden av den avgångnes mandatperiod.

Styrelsen utser inom sig ordförande och vice ordförande.

Sveriges exportråds styrelse har sitt säte i Stockholm.

5 § Sveriges exportråd har en verkställande direktör, som utses av styrelsen. Han deltar i styrelsens sammanträden men har inte någon rösträtt vid dessa.

Firmateckning

6 § Rådets firma tecknas av den eller dem som styrelsen utser.

Ärendenas handläggning

7 § Av styrelsen avgörs

1. frågor om planering och inriktning av Sveriges exportråds och handelskontorens verksamhet,
2. frågor om budget för och uppföljning av Sveriges exportråds och handelskontorens verksamhet,
3. viktigare frågor som rör samarbetet med andra organisationer i Sverige med liknande verksamhet,
4. frågor om anställande av verkställande direktör samt lön och andra anställningsvillkor för denne,
5. andra frågor som verkställande direktören hänskjutit till styrelsen,
6. andra frågor av större vikt.

8 § Övriga ärenden avgörs av verkställande direktören.

9 § Ärenden eller grupper av ärenden, som inte behöver prövas av verkställande direktören, får avgöras av annan tjänsteman. Hur detta skall ske anges i arbetsordning eller i särskilda beslut.

10 § Styrelsen sammanträder efter kallelse av ordföranden eller, vid förfall för denne, vice ordföranden, när det behövs för verksamhetens genomförande, dock minst fem gånger per år.

11 § Styrelsen är beslutsför när mer än hälften av ledamöterna, bland dem ordföranden eller vice ordföranden, är närvarande.

Som beslut gäller den mening som de flesta enar sig om. Kan majoritet för en mening inte uppnås, anses något beslut inte vara fattat.

Om ett styrelseärende är så brådskande att styrelsen inte hinner sammanträda för att behandla det, avgörs ärendet av ordföranden

eller vice ordföranden i närvaro av verkställande direktören, och i andra hand av verkställande direktören. Beslut som fattas enligt detta stycke skall anmälas vid nästa sammanträde med styrelsen.

12 § Vid styrelsens sammanträden förs protokoll.

Finansiering

13 § Sveriges exportråds verksamhet finansieras genom statliga medel, abonnemangsavgifter, och andra inkomster i verksamheten.

14 § Rätt att anlita rådet, handelskontoren, utrikesrepresentationen, samverkande organ samt de handelskammare som avses i 6 § i avtalet mellan svenska staten och Sveriges Allmänna Exportförening tillkommer alla svenska företag samt svenska företags dotterföretag eller försäljningsorganisation i utlandet.

Rätt att teckna abonnemang med Sveriges exportråd tillkommer företag, organisationer och enskilda affärsmän med verksamhet i Sverige.

15 § För abonnemang erläggs avgift till Sveriges exportråd. Rådet skall föra förteckning över abonnenterna. Abonnemangsavgift utgår enligt de grunder som anges i bilaga till dessa stadgar, och fastställs av Exportrådets styrelse.

16 § Rådet skall till regeringen årligen, senast 1 mars, avge budgetunderlag för Sveriges exportråds verksamhet till den del som finansieras med statliga medel i enlighet med 10 § i avtalet mellan staten och Sveriges Allmänna Exportförening.

Räkenskaper och revision

17 § Sveriges exportråds räkenskaper avslutas årligen den 31 december.

Styrelsen och verkställande direktören avger årligen över sin förvaltning en verksamhetsberättelse och bokslut som består av balans- och resultaträkning samt finansieringsanalys vilka överlämnas till regeringen och Sveriges Allmänna Exportförening senast den 1 mars.

18 § Styrelsens och verkställande direktörens verksamhet granskas av tre revisorer.

Granskningen skall omfatta verksamhetsberättelsen, anslagsredovisningen samt balans- och resultaträkningen. Revisorerna skall också utgå från bestämmelserna i regleringsbrevet för aktuellt budgetår.

Regeringen och Sveriges Allmänna Exportförening utser vardera en revisor jämte suppleant för denne samt tillsammans en auktoriserad revisor samt suppleant för denne att delta i granskningen. Revisorerna och suppleanterna utses för ett år.

Revisorerna avger årligen före den 1 april en berättelse över sin granskning. Berättelsen skall innehålla uttalande i fråga om ansvarsfrihet för styrelsen och verkställande direktören.

19 § Regeringen och Sveriges Allmänna Exportförening skall senast den 1 juni årligen besluta i fråga om ansvarsfrihet för styrelsen och verkställande direktören.

20 § Riksrevisionsverket och revisionskontoret vid Regeringskansliet får granska Sveriges exportråds användning av statliga medel och utförande av statliga myndighetsuppgifter. Ytterligare revision förutsätter medgivande av Sveriges Allmänna Exportförening.

Riksrevisionsverket och revisionskontoret vid Regeringskansliet får ta del av rådets räkenskaper i den utsträckning som behövs för deras granskning.

Övriga bestämmelser

21 § En ledamot i styrelsen får inte delta i behandlingen av ett sådant ärende i vilket han eller ett honom närstående företag har ett väsentligt intresse.

22 § Beslut om ändring av Sveriges exportråds stadgar samt om arvode till styrelseledamöter, revisorer och suppleanter fastställs av regeringen efter godkännande av Sveriges Allmänna Exportförening.

23 § Dessa stadgar träder i kraft den xxx, då nuvarande stadgar från 1 juli 1992 (ändrade 1994 och 1995) upphör att gälla.

Godkänns för Sveriges Allmänna Exportförening.

Stockholm den

Regeringsbeslut med riktlinjer

Regeringsbeslut 11:4

1999-12-16
UD1999/1465/EIM

Utrikesdepartementet
Sveriges exportråd
Box 5513
114 85 STOCKHOLM

Regeringsbeslut 11:4 med riktlinjer för budgetåret 2000 avseende Sveriges exportråd

Riksdagen har beslutat om anslaget E2 Exportfrämjande verksamhet för budgetåret 2000 (prop. 1999/2000:1, utg. omr. 24, bet. 1999/2000:NU1, rskr. 1999/2000:112).

Regeringen har beslutat att tilldela Kammarkollegiet 153 506 000 kronor från anslaget E2 Exportfrämjande verksamhet. Dessa medel skall betalas ut med en tolftedel per månad till Sveriges exportråd. Av beloppet avser 135 656 000 kronor det s.k. statliga uppdraget. Resterande belopp fördelas mellan områdena Marknadsplats Europa (6 000 000 kronor), Informationsteknik (2 850 000 kronor) samt Miljöexport (9 000 000 kronor). Anslaget disponeras av Kammarkollegiet och utbetalas med en tolftedel per månad till Sveriges exportråd.

Regeringen tilldelar dessutom Kammarkollegiet 30 000 000 kronor från anslaget E5 Näringslivsutveckling i Östersjöregionen. Dessa medel skall efter rekvisition betalas ut till Sveriges exportråd för att genomföra programmet Marknadsplats Östersjön.

Regeringen beslutar att följande skall gälla för det statliga uppdraget till Sveriges exportråd.

1. Verksamhetsmål och åiterrapportering för det s.k. statliga uppdraget

Sveriges exportråd (Exportrådet) skall som centralt serviceorgan inom exportfrämjandet initiera, planera, samordna, marknadsföra och genomföra åtgärder för att främja svensk export.

Exportrådet skall ge efterfrågestyrd exportservice (exportinformation). Exportrådet skall också genom affärsbevakning förse svenskt näringsliv med information om exportmöjligheter i syfte att förmedla affärer. Små och medelstora företag skall prioriteras i verksamheten. De möjligheter som medlemskapet i EU medfört skall utnyttjas.

Exportrådet skall inom uppdraget prioritera nya svenska spjutspetsområden inom svensk export. Exportrådet skall i sin verksamhet utnyttja de möjligheter som näringslivets ökade miljöanpassning har medfört.

Exportrådet skall inom anvisade medel aktivt främja export av svenska varor och tjänster inom IT-sektorn.

Exportrådet skall senast den 1 mars 2001 till regeringen lämna årsredovisning avseende det gångna budgetåret. Årsredovisningen skall bestå av resultaträkning, balansräkning, finansieringsanalys och förvaltningsberättelse.

För det statliga uppdraget gäller att Exportrådet skall redovisa omfattning, inriktning och prioriteringar för samtliga verksamheter fördelad på regioner.

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. Medlemsutvecklingen skall redovisas. Exportrådet skall vidare redovisa de åtgärder som vidtagits inom IT-området som syftar till att öka tillgängligheten till verksamheten.

Omfattningen av samtliga statliga eller andra offentliga uppdrag och bidrag till Exportrådet skall redovisas separat.

Exportrådet skall också redogöra för hur den exportfrämjande verksamheten bidrar till näringslivets tillväxt och internationella konkurrenskraft.

Åiterrapporteringen skall vara sådan att den kan stämmas av mot Exportrådets budgetunderlag för budgetåret 2000, med särskilt angivande av de avvikelser som blivit erforderliga som en anpassning till utvecklingen och företagens efterfrågan på exportrådets tjänster.

Villkor för anslagsmedel

Statliga medel från anslaget E 2. Exportfrämjande verksamhet inom utgiftsområde 24 Näringsliv får användas till följande:

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

Exportrådet fastställer prispolicy för handelssekreterarnas debiterbara verksamhet. Inkomsterna får disponeras i verksamheten.

2. Marknadsplats Europa

För Marknadsplats Europa anvisas 6 000 000 kronor.

Programmet skall inriktas på att främja små och medelstora företags handel inom Europa, och i huvudsak inriktas på följande:

Det särskilda anbudskostnadsstöd som inrättades 1999 bör fortsätta även under år 2000. Stödet skall för året uppgå till högst 2 000 000 kronor. Exportrådet skall vara administrerande instans för stödet och konsulter inom samtliga branscher skall kunna ansöka. Tidigare anvisade riktlinjer skall gälla.

Den regionala exportfrämjarorganisationen i Sverige bör fortsatt byggas ut, samordnas och förbättras, i första hand för att öka tillgängligheten av rådgivning och service till mindre och medelstora företag. Ett av huvudmålen skall vara att Exportrådet i samråd med sina samarbetspartners samordnar redan befintliga resurser, bl.a. inom ramen för exportcentra och det

s.k. småföretagarprogrammet. För dessa verksamheter disponerar Exportrådet 4 000 000 kronor för år 2000.

Exportrådet skall senast 1 juni 2000 redovisa särskilda exportfrämjande aktiviteter som planeras med anledning av Sveriges ordförandeskap i EU första halvåret 2001.

3. Informationsteknik

Av anvisade medel skall 2 850 000 kronor användas för att vidareutveckla Exportrådets användning av informationsteknik för att bättre tillfredsställa i första hand de små och medelstora företagens informationsbehov. Exportrådets satsning på exportfrämjande genom elektroniska marknadsplatser bör intensifieras.

4. Miljöexport

Av anvisade medel skall 9 000 000 kronor användas för att främja miljöexport. Programmet, som skall utgöra ett komplement till det påbörjade projektet Svensk Miljöteknikexport (regeringsbeslut N98/2039), skall genomföras och samfinansieras med andra intressenter. I huvudsak skall programmet inrymma följande:

- Fokusering på små och medelstora företag, bl.a. genom samarbete med Smelink,

- De regionala Exportcentra skall engageras,

- Eftersträvan till samverkan mellan berörda myndigheter, organisationer och företag, bl.a. Svenskt miljötekniskt nätverk (SET), Sida, Naturvårdsverket och Miljöteknikdelegationen,

- Främjande av produkt-, tjänste- och projektexport samt elektroniska affärer inom miljöområdet,

- Främja export genom strategiska allianser.

- Aktiv internationell marknadsföring på marknader som företagen prioriterar samt bevakning av affärsmöjligheter på dessa marknader,

- Särskilda aktiviteter för Public Relations,

- Nätverksbyggande aktiviteter.

5. Marknadsplats Östersjön

För Marknadsplats Östersjön anvisas 30 000 000 kronor.

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 Östersjöregionen (Estland, Lettland, Litauen, Polen och Nordvästra Ryssland inkl. Barentsregionen).

Östersjöcentrum (ÖC) och informationsverksamhet

Den särskilda samordningsfunktion som inrättats inom Exportrådet skall bistå i huvudsak små och medelstora företag med kvalificerat stöd och vägledning inför och i samband med exportsatsningar i Östersjöregionen. Centrumet skall även i viss mån kunna bistå med frågor som gäller import från de berörda länderna.

Härutöver skall Östersjöcentrum inom Exportrådet ha särskilt ansvar för frågor som avser upphandling från EU:s biståndsprogram.

Av medlen får högst 4 500 000 användas för programledning, Östersjöcentrum och övrig samordning.

Stöd till marknadssatsningar – affärschansprojekt, samverkansgrupper m.m.

De program för marknadssatsningar som inletts under 1999, dvs. affärschansprojekt, samverkansgrupper osv. bör fortsätta under år 2000. För att uppnå maximal kostnadseffektiv nytta och synergieffekt bör affärschansprojekten samordnas med såväl samverkansprojekt och branschprogram som kompetensutveckling (kan även omfatta deltagande i mässor, utställningar, delegationer osv.).

Projekten bör i möjligaste mån bedrivas inom ramen för den regionala ExportCentrum-verksamheten. Det övergripande ansvaret åvilar dock ledningen för Marknadsplats Östersjön.

Dessutom bör Exportrådet initiera samordningsmöten med berörda myndigheter och andra relevanta aktörer.

Åtterrapporering

Exportrådet skall i årsredovisningen återrapporera hur arbetet med de tre programmen bedrivits under 2000. Utgångspunkterna för återrapporeringen är de riktlinjer som regeringen fastställt för verksamheten. Återrapporeringen skall innehålla en redovisning

av genomförda prestationer och kostnaderna för dessa. Effekter av verksamheten skall redovisas.

Exportrådets verksamhet skall i princip redovisa ett nollresultat.

Exportrådet får disponera uppkommet överskott och underskott enligt styrelsebeslut.

På regeringens vägnar

Leif Pagrotsky

Lena Garcia Berg

Kopia till
Utrikesdepartementet/PLAN-BUD
Utrikesdepartementet/RS
Finansdepartementet/Ba
Miljödepartementet
Näringsdepartementet
Riksrevisionsverket
Ekonomistyrningsverket
Riksdagen, näringsutskottet
Riksgäldskontoret
Kammarkollegiet
Sveriges Allmänna Exportförening
Information Rosenbad

Lag och förordningar

SFS nr: 1975:490

Departement/ myndighet:	Utrikesdepartementet
Rubrik:	Lag (1975:490) om beslutanderätt för Sveriges exportråd beträffande handels- sekreterare m.m.
Utfärdad:	1975-06-05
Ändring införd:	t.o.m. SFS 1988:1563

1 § Enligt de närmare föreskrifter regeringen beslutar får Sveriges exportråd

1. planera och leda handelssekreterarnas verksamhet samt exportfrämjandeverksamhet inom utrikesrepresentationen,
2. besluta rörande handelssekreterares anställnings- och arbetsvillkor, i den mån dessa ej bestäms genom avtal eller beslutanderätten enligt särskilda bestämmelser tillkommer myndighet, dock ej i frågor om tillsättning av eller skiljande från tjänst, eller om disciplinansvar, åtalsanmälan, avstängning eller läkarundersökning,
3. besluta rörande statliga bidrag till språkutbildning med inriktning på affärsspråk.

Vid utövande av befogenhet som enligt första stycket tillkommer rådet skall rådet i sak tillämpa de föreskrifter som skulle gälla för statlig förvaltningsmyndighet i motsvarande fall. Lag (1981:630).

2 § Förvaltningslagen (1986:223) skall tillämpas vid handläggning av ärenden hos Sveriges exportråd enligt 1 §.

Beslut i sådana ärenden får överklagas hos regeringen, om något annat inte följer av

- lagen (1971:309) om behörighet för allmän förvaltningsdomstol att pröva vissa mål,
- lagen (1987:439) om inskränkning i rätten att överklaga,
- andra föreskrifter.

Lag (1988:1563).

3 § Vad någon i samband med Sveriges exportråds befattning med handelssekreterares verksamhet eller med exportfrämjande verksamhet inom utrikesrepresentationen i anställning hos rådet eller på grund av uppdrag hos detta har erfarit om enskilda företags eller sammanslutningars affärs- eller driftförhållanden får han ej obehörigen yppa eller utnyttja. Lag (1979:1076).

Övergångsbestämmelser

1986:1172

Denna lag träder i kraft den 1 januari 1987. I fråga om beslut som har meddelats före ikraftträdandet gäller dock äldre föreskrifter.

SFS nr: 1988:1093

Departement/myndighet:	Utrikesdepartementet
Rubrik:	Förordning (1988:1093) med instruktion för handelssekreterare
Utfärdad:	1988-11-10

Uppgifter

1 § Handelssekreterare har till uppgift att främja svensk export till det område som förordnandet avser.

2 § Handelssekreterarna skall särskilt ge råd och annan hjälp i fråga om marknadsföring av svenska varor och tjänster. Handelssekreterarna skall på begäran av Sveriges exportråd eller en abonnent hos rådet eller av en myndighet eller på eget initiativ undersöka marknadsläget för olika varor och tjänster samt medverka till marknadsföring av dessa.

3 § Handelssekreterarna skall samverka med den svenska utrikesrepresentationen och med de svenska handelskamrar i utlandet som träffat avtal med Sveriges exportråd om exportfrämjande verksamhet.

4 § Handelssekreterarna får besluta om kostnader för verksamhetens genomförande, i fråga om exportservice och exportfrämjandeprojekt i enlighet med uppgjord budget och i övrigt inom ramen av de medel som inflyter i deras uppdragsverksamhet eller på annat sätt.

5 § Handelssekreterarna skall ta ut avgifter för sina tjänster enligt grunder som fastställs av regeringen.

6 § Handelssekreterarna får inte driva handel eller idka annan näring.

Verksamhetens ledning

7 § Handelssekreterarnas verksamhet planeras och leds av Sveriges exportråd enligt vad regeringen föreskriver särskilt.

Organisation

8 § Handelssekreterarna anställer, efter godkännande av Sveriges exportråd, personal i mån av behov och tillgång på medel.

I mån av behov och tillgång på medel får handelssekreterarna anlita utomstående för särskilda uppdrag.

9 § Hos handelssekreterarna genomförs utbildning av marknadsassistenter enligt vad Sveriges exportråd bestämmer.

10 § Om inte regeringen föreskriver annat, är en handelssekreterare underställd den svenska beskickningschefen i verksamhetslandet när det gäller förbindelser med detta lands myndigheter.

11 § Hos handelssekreterarna får finnas exportfrämjanderåd med uppgift att lämna handelssekreteraren sådana upplysningar och synpunkter som kan vara av betydelse i verksamheten.

12 § Ett exportfrämjanderåd skall bestå av handelssekreteraren och en representant för beskickningen eller konsulatet i verksamhetslandet samt minst fyra och högst tio andra ledamöter.

Rådet utser inom sig en ordförande.

Tjänstetillsättning

13 § Handelssekreterare förordnas av regeringen efter anmälan av Sveriges exportråd.

Andra tjänster tillsätts av handelssekreterarna.

Andra ledamöter i ett exportfrämjanderåd än handelssekreteraren och representanten för beskickningen eller konsulatet förordnas för högst fyra år av det statsråd som har till uppgift att föredra ärenden som gäller utrikeshandelsfrågor.

Revision

14 § Revision av handelssekreterarnas verksamhet sker i samma ordning som gäller för revisionen av Sveriges exportråd.

Överklagande

15 § Handelssekreterares beslut i personalärenden får överklagas hos regeringen, om något annat inte följer av

lagen (1987:439) om inskränkning i rätten att överklaga, andra föreskrifter.

Handelssekreterares beslut i andra ärenden får inte överklagas.

SFS nr: 1975:491

Departement/ myndighet:	Utrikesdepartementet
Rubrik:	Förordning (1975:491) om beslutanderätt för Sveriges exportråd beträffande handels- sekreterare m.m.
Utfärdad:	1975-06-05
Ändring införd:	t.o.m. SFS 1981:633

1 § Vid utövandet av de befogenheter som avses i 1 § första stycket lagen (1975:490) om beslutanderätt för Sveriges exportråd beträffande handelssekreterare m.m. skall rådet, såvitt avser befogenhet enligt punkt 1, lämna anvisningar beträffande verksamhetsplanering. I fråga om handelssekreterarna skall rådet dessutom ange uppgifter, fördela resurser och meddela andra liknande föreskrifter för verksamheten. Förordning (1981:633).

2 § har upphävts genom förordning (1981:633).

Utredningens enkäter

Enkät till exportrådets samtliga utlandskontor

Exportrådsutredningen tillsattes i oktober 1999. Till utredare utsågs Annika Åhnberg. Enligt sina direktiv (bifogas) skall utredningen se över den del av det statliga exportfrämjandet som sker genom Sveriges exportråd. Översynen skall bl.a. omfatta rådets utlands- och hemmaorganisation samt förhållandet till utrikesförvaltningen och andra aktörer. En utvärdering av det statliga uppdraget skall presenteras. En mängd andra punkter tas upp i direktiven. Mot denna bakgrund önskar utredningen ställa nedanstående frågor till Ert kontor. Vi vore tacksamma att få Era svar senast den 20 maj.

1. Kan Ni ange hur stor del av kontorets verksamhet som avser exportinformation respektive annan verksamhet?
2. Är det samma personer som arbetar med exportinformation och annan verksamhet?
3. Kan Ni ge följande uppgifter om exportinformationen: fördelning mellan frågor från Sverige och värdlandet; fördelning enligt kategori av frågande-företag, student, privatperson etc.; fördelning efter bransch; vilka är de vanligaste frågorna?
4. Anser Ni att det statliga uppdraget är tillräckligt tydligt formulerat för Er del?
5. Finns på Er ort andra aktörer som arbetar med exportfrämjande tjänster, t.ex. privata konsultföretag eller handelskammare? Anser Ni att Ni konkurrerar med dessa om samma uppdrag? I vad mån anlitas utomstående organisationer, t.ex. privata konsultföretag eller handelskammare, som underkonsulter till kontoret? Hur stor del av konsultuppdragen är en direkt följd av arbetet med exportinformationen?
6. Är konsultverksamheten till nytta för arbetet med exportinformation? Om ja, på vilket sätt?

7. I vad mån genereras uppdrag från Sverigeorganisationen?
8. Hur mycket av kontorets tid avsätts för besök i Sverige? I vilken mån görs detta inom det statliga uppdraget?
9. Hur får kontoret normalt kontakt med svenska eller utländska företag? (särskilt intressant är den första kontakten)
10. Finns någon samordning och/eller regelbundet/organiserat samarbete med ambassaden och andra svenska främjandaktörer? Fungerar detta väl? Finns någon samordning av verksamhetsplaneringen mellan kontoret och ambassaden? Vem leder samordningen?

Enkät till samtliga ESEA-ambassader och ytterligare några ambassader¹

Exportrådsutredningen tillsattes i oktober 1999. Till utredare utsågs Annika Åhnberg. Enligt sina direktiv (bifogas) skall utredningen se över det statliga exportfrämjandet som sker genom Sveriges exportråd. Översynen skall bl.a. omfatta rådets utlands- och hemmaorganisation samt förhållandet till utrikesförvaltningen och andra aktörer. En utvärdering av det statliga uppdraget skall presenteras. En mängd andra punkter tas upp i direktiven. Mot denna bakgrund önskar utredningen ställa nedanstående frågor till ambassaden. Vi vore tacksamma att få Era svar senast den 20 maj.

1. Beskriv mycket kortfattat ambassadens (amb) huvudsakliga inriktning och ange antalet anställda (uppdelat på utsända och lokalanställda).
2. Hur stor del av amb:s totala resurser används för exportfrämjande (ange fördelning mellan exportinformation och betalda uppdrag)? Har andelen minskat eller ökat under de senaste åren? I vilken utsträckning vidarebefordras förfrågningar till exportrådet för besvarande?
3. Är styrningen av exportfrämjandet från UD så tydlig som Ni skulle önska?
4. Är styrningen av exportfrämjandet från Exportrådet så tydlig som Ni skulle önska? Hur utnyttjar exportrådet gentemot amb sin lagstadgade rätt att planera och leda den exportfrämjande verksamheten inom utrikesrepresentationen? (se IFUR, SFS 1992:247)
5. Vilka löpande kontakter om exportfrämjande har amb med UD och exportrådet? Fungerar dessa väl? I vilken utsträckning får Ni reaktioner på de eventuella förslag/idéer Ni presenterar?
6. Gör amb en särskild verksamhetsplan för exportfrämjandet? I vilken utsträckning har Ni begärt respektive erhållit synpunkter från exportrådet på denna? Är denna aktivitet samordnad med UD:s verksamhetsplanering?
7. Finns det andra aktörer (här avses inte de exporterande företagen) som arbetar med exportfrämjande för svenska intressen i Ert verksamhetsland? Samarbetar Ni med dessa?

¹ Sänts till ESEA-ambassaderna i Abidjan, Aten, Bangkok, Beirut, Bogotá, Buenos Aires, Dublin, Hanoi, Jakarta, Kairo, Kiev, Kuala Lumpur, Kuwait, Manila, Moskva, Santiago de Chile, Seoul, Singapore, Sofia, Teheran, Tel Aviv samt ambassaderna i Brasilia, Dakar, Damaskus, Dar es Salaam, Lagos, Managua, Mexico, Nairobi, Pretoria, Rabat.

8. För ESEA-ambassader: Vilken är Er uppfattning om det samarbete som ägt/äger rum inom ramen för det s.k. ESEA-samarbetet mellan exportrådet och UD?
9. Ytterligare synpunkter på samarbetet med exportrådet i Stockholm som inte täcks av dessa frågor välkomnas

Enkät till ambassaden i Berlin, Canberra (för Australien och Nya Zeeland), Dublin, Haag, Helsingfors, Köpenhamn, London, Oslo, Ottawa, Paris, Seoul, Tokyo, Washington, Wien och generalkonsulatet i Hong Kong.

Exportrådsutredningen tillsattes i oktober 1999. Till utredare utsågs Annika Åhnberg. Enligt sina direktiv (bifogas) skall utredningen se över den del av det statliga exportfrämjandet som sker genom Sveriges exportråd. Översynen skall bl.a. omfatta rådets utlands- och hemmaorganisation samt förhållandet till utrikesförvaltningen och andra aktörer. En utvärdering av det statliga uppdraget skall presenteras. Jämförelser skall också göras med några andra länders system för exportfrämjande. Mot denna bakgrund önskar utredningen erhålla svar på nedanstående frågor om exportfrämjandet i Ert verksamhetsland.

1. Ser staten i Ert verksamhetsland det som sin uppgift att arbeta med exportfrämjande? Hur motiveras detta i så fall? Ses exportfrämjandet som en del av statens totala stöd till näringslivet/del av annat främjande?
2. Om staten avsätter medel till exportfrämjande, är detta stöd generellt eller främst inriktat mot vissa företag, branscher etc.?
3. Hur är det statliga exportfrämjandet organiserat? Vilket/vilka departement ansvarar för exportfrämjandet och vilken organisation/vilka organisationer utför arbetet? Hur ser organisationen utomlands ut? Finns det någon huvudaktör liksom i Sverige? Vilka andra aktörer finns, t.ex. handelskamrar?
4. Vilken status har den(de) organisation(er) som är utförare av detta arbete – myndighet, statligt bolag, stiftelse, förening etc.?
5. Hur stort är det årliga statliga (och i förekommande fall delstatliga) budgetanslaget/n för exportfrämjande? Vilka organisationer får del av dessa medel?
6. Vilka exportfrämjande tjänster är avgiftsbelagda och vilka utförs gratis? Hur dras gränsen mellan gratistjänster och betalda tjänster? Finns riktlinjer för avgiftens storlek?
7. Hur fungerar samarbetet mellan utrikesförvaltningen och utföraren (utförarna) av exportfrämjandet?
8. Tar utrikesförvaltningen i Ert värdland betalt för att utföra exportfrämjande tjänster och vilka kriterier gäller för detta?

Telefonintervju enkät till ett urval exporterande företag

Fråga 1 Hur stor är ditt företags omsättning?

- Mer än 500 mkr/år
- 150–500 mkr
- 50–150 mkr
- 10–50 mkr
- Mindre än 50 mkr
- Vet ej

Fråga 2 Hur stor andel av omsättningen i ditt företag exporteras eller säljs utomlands?

- Över 50 %
- 20–50 %
- 5–20 %
- Mindre än 5 %
- Praktiskt taget ingen export eller utlandsförsäljning
- Vet ej

Fråga 3 Hur många anställda har ert företag i Sverige?

- Fler än 500 anställda
- 251–500
- 101–250
- 51–100
- 11–50
- Upp till 10
- Vet ej

Fråga 4 Enligt den SNI-kod vi har är ditt företag verksamt inom

..... branschen.

Är detta korrekt? Om ej, ange bransch:

.....

Fråga 5 Hur många exportmarknader bearbetar ditt företag i dag *med egen personal*?

- Ingen. Med egen personal bearbetar vi endast Sverige.
- 1-3
- 4-9
- 10 eller fler
- Vet ej

Fråga 6 Hur många nya länder avser ni att bearbeta *med egen personal* på två års sikt?

- Vi planerar inga nya satsningar **→ Gå till fråga 8**
- 1-2 nya länder
- 3-5 nya länder
- 6 eller fler
- Vet ej

Fråga 7 Kan du nämna två av era viktiga , nya marknader?

-
-

Fråga 8 Vilken eller vilka organisationer har ni varit i kontakt men då det gäller frågor om internationalisering eller export?

Obs! Läs upp alternativen.

- Exportrådet
- Exportcentrum
- Handelskammare
- ALMI
- Ambassader
- Länsstyrelse, kommun
- Euro Info Center
- Privata konsulter, brokers m.m.
- Annan
- Ingen
- Vet ej

Fråga 9 Har du någon gång besökt Exportrådets hemsida swedishtrade.se?

- Ja
 Nej, aldrig
 Vet ej
- Gå till fråga 21
→ Gå till fråga 21

Fråga 19 Hur ofta har du besökt hemsidan? Läs upp.

- En gång i månaden
 En gång per år
 Mera sällan
 Vet ej

Fråga 20 Kan du ange vad du tyckte om hemsidan på en skala mellan 1–5 där 1 = Mycket dålig och 5 = Mycket bra?

- 1 Mycket dålig
 2 Dålig
 3 Varken eller
 4 Bra
 5 Mycket bra
 6 Vet ej /ingen uppfattning

Om 1–2, vad kan göras bättre och vad saknar du?

.....

Har du förslag på någon annan hemsida som du tycker är mer värdefull för utlandssatsningar?

.....

Fråga 21 Har Ert företag haft någon personlig kontakt med Exportrådet eller Exportcentrum under de senaste tre åren?

- Ja 1–2 ggr
 Ja 3–4 ggr
 Ja 5–10 ggr
 Nej
 Vet ej
- Gå till fråga 23
→ Gå till fråga 23
→ Gå till fråga 23

Fråga 22 Vilka är de främsta orsakerna till att du inte kontaktat Exportrådet eller Exportcentrum?

.....

.....

.....

.....

.....

→ Gå till fråga 27

Fråga 23 Var du i kontakt med

- Exportrådet i Stockholm
- Exportrådets utlandskontor
- Ngt av de regionala kontoren (Göteborg, Malmö, Umeå m.m.) eller
- Exportcentrum
- Vet ej

Fråga 24 Exportrådets verksamhet delas upp i tre affärsområden:

- a. *Exportinformation* – information och rådgivning som till största delen finansieras av staten
- b. *Exportkonsulting* – Exportrådets konsultverksamhet utomlands som bedrivs helt på kommersiella villkor
- c. *Exportutveckling* – program och projekt i Sverige som främst riktar sig mot små och medelstora företag

I vilken eller vilka typer av ärenden har du varit i kontakt med Exportrådet?

a. Exportinformation

- Adresser, marknadsdata, allmän information om marknaden
- Produktkrav, tullar, ursprungsregler, leveransvillkor
- Etableringsvillkor (skatter, juridik m.m.)
- Förfrågningar från utländska företag som kanaliserats via Exportrådet
- Utbildning och seminarier
- Betalnings- och finansieringsfrågor
- Annat:

b. Exportkonsulting

- För att få en marknadsundersökning utförd
- För att få hjälp med strategin för din utlandssatsning, prioriteringar, etc.
- För att få hjälp att hitta en agent eller distributör
- För att anlita Exportrådet som din förlängda arm för din marknadsbearbetning/Chef att hyra/Business support Office och liknande anlitanade av Exportrådet som lokal partner.
- För hjälp med etablering av dotterbolag
- För ett gemensamt deltagande i mässor, utställningar
- För eventuellt deltagande i besöksprogram eller delegationsresa
- Annat:

c. Exportutveckling

- Anlitanade av Unga exportsäljare/unga exportassistenter
- Deltagande i en bransch/samverkansgrupp
- Deltagande i Affärschansprojekt, t.ex. Östersjömarknaderna
- Deltagande i Internationell affärskraft (utvecklingsprogram för export)
- Anlitanade Exportkontor att hyra
- Regionalt projekt
- Annat:
- Vet ej

Fråga 25 Hur skulle du vilja betygsätta Exportrådets agerande med hänsyn till kompetens och marknadskunskap, på en skala mellan 1–5 där 1 = Mycket dåligt och 5 = Mycket bra?

- 1 Mycket dålig
- 2 Dålig
- 3 Varken eller
- 4 Bra
- 5 Mycket bra
- 6 Vet ej/ingen uppfattning

Fråga 26 Har du efter att ha anlitat Exportrådet ökat din försäljning till berörd marknad/marknader?

- Ja, i betydande grad
- Ja, något
- Inte ännu, men vi räknar med resultat inom ett år
- Vi ser för närvarande inga möjligheter att öka exporten till berörd marknad/marknader
- Nej
- Vet ej

Fråga 27 I samband med att ditt företag gjort nya utlandsatsningar har ni då anlitat någon annan än Exportrådet?

- Ja, nämligen
- Nej, klarat satsningen utan att anlita någon organisation eller konsult
- Vet ej

Fråga 28 Hur lätt anser du det är att få tillfredställande information om Exportrådet samt om de tjänster de kan tillhandahålla? Vi vill att du graderar på en skala mellan 1–5 där 1 = Mycket svårt och 5 = Mycket lätt.

- 1 Mycket svårt
- 2 Svårt
- 3 Varken eller
- 4 Lätt
- 5 Mycket lätt
- 6 Vet ej

Fråga 29 Vad anser eller tror du vara Exportrådets främsta styrkor?

.....
.....

Vet ej

Fråga 30 Vad anser du eller tror du är Exportrådets svaga sidor?

.....
.....

Vet ej

Fråga 31 Hur viktigt anser du att det är att Exportrådet finns representerat i din lokala närhet? Vi vill att du graderar i en skala mellan 1–5 där 1 = Inte alls viktigt till 5 = Mycket viktigt.

- 1 Inte alls viktigt
- 2 Av liten vikt
- 3 Varken viktigt eller oviktigt
- 4 Ganska viktigt
- 5 Mycket viktigt
- 6 Vet ej

Fråga 32 Vilka tjänster borde enligt din mening myndigheter och handelsfrämjande organisationer satsa mer på när det gäller att

a. öka ditt företags export?

.....
.....

c. effektivisera importen?

.....
.....

d. underlätta etablering utomlands?

.....
.....

Förslag frågor – tjänsteföretag

(IT-företagen, finansiella tjänster, transporttjänster, byggverksamhet)

Har ditt företag verksamhet utomlands? *Om ja fortsätt till fråga 1.*
Har ditt företag avsikt att inom det närmaste året göra en utlandssatsning?

Om nej, avbryt undersökningen.

Om ja, starta med fråga 1

Exportrådets styrelse och representantskap

Styrelse

Exportföreningens representation

Direktör Michael Treschow, (ordförande), Electrolux AB

Direktör Martin Leimdörfer, Industri-Matematik AB

Direktör Per Pettersson, Transman AB

Direktör Jan Walldorf, AB Volvo

Statens representation

Direktör Anne Abrahamson, EKN

Direktör Peggy Bruzelius, c/o Lancelot

Förbundsordförande. Sune Ekbåge, (vice ordförande) Svenska

Pappersindustriarbetareförbundet

Förvaltningschef Gunilla Olofsson, Regeringskansliets

Förvaltningsavdelning

Personalens representant: *Kerstin Nordin*

Departementsrådet Ulf Pehrsson, UD, är adjungerad ledamot

Representantskap

Exportföreningens representanter

Direktör Göran Ennerfelt, Axel Johnson AB

Direktör Lars V Kylberg

Direktör Staffan Preutz, Polaris Optic AB

Direktör Tom Wachtmeister, Atlas Copco AB

Statens representanter

Statssekreterare Sven-Erik Söder

Departementsrådet Bo Netz, Finansdepartementet

Departementsrådet Ulf Pebrsson, UD

Exportrådsutredningens kontakter

Abrahamsson, Ann, Exportkreditnämnden
Abrahamsson, Per-Erik, Västsvenska Industri- och Handelskammaren
Ahlberger, Pär, Sveriges ambassad, Köpenhamn
Alsér, Kristina, Mercatus Engineering, Vimmerby
Andersson, Sten, Justitiedepartementet
Asp Jonsson, Kerstin, Sveriges ambassad, Helsingfors
Astorin, Hans, Länsstyrelsen, Dalarnas län
Axelsson, Niclas, Företagarnas Riksorganisation
Belfrage, Jonas, Sweco, Stockholm
Bergdahl, Pia, Statskontoret
Bergqvist, Mats, Sveriges ambassad, London
Bernhard, Ann-Charlotte, Enheten för infrastruktur och regional tillväxt, Näringsdepartementet
Birath, Kristina, Miljöteknikdelegationen
Björklund, Cecilia, Sveriges ambassad, Helsingfors
Blad, Per Olof, Näringslivskontoret, Falu kommun
Blixt, Eva, Miljöteknikdelegationen
Blomqvist, Anita, Bokförings- & Konsulttjänst AB, Vindelgransele
Bogren, Agne, Exportrådet, Berlin
Boter, Håkan, Handelshögskolan, Umeå universitet
Bradley, Linda, Exportrådet, Los Angeles
Bröms, Anders, ALMI Företagspartner, Västerås
Brorsson, Kerstin, Sveriges generalkonsulat, Chicago
Bruce, Peter, Utrikesdepartementets inspektör
Carlström, Sven Magnus, Näringslivsenheten, Krokoms kommun
Cederholm, Ivar, Sveriges ambassad, Washington
Cederlund, Lars Johan, Näringsdepartementet
Claret, Carlos, EuroLatina AB
Clemensson, Per, Företagarnas Riksorganisation, Göteborg
Dahlberg, Christer, EIC Stockholm
Dahlgren, Anders, Netzler & Dahlgren AB, Särö

Dahlqvist, Birgitta, Exportrådet Köpenhamn, Sveriges Handelskontor
Dahlqvist, Ingemar, Företagsutveckling, Fyrstad
Delveborn, Ingemar, Konkurrensrådet
Dinkelspiel, Ulf, Exportrådet
Dufborg, Astrid, Department of Infrastructure and Economic
Cooperation, Sida
Edgren-Marsh, Katarina, Exportrådet, Göteborg
Edström, Ulf, Avans AB, Östersund
Egardt, Peter, Stockholms handelskammare
Ekberg, Lars, Euro Info Centre, Göteborg
Ekdahl, Clas, EU-programgruppen, Västra Götaland
Ekman, Andreas, GK Los Angeles
Engblom, Göran, Ambassadör
Englund, Anders, Näringslivskontoret, Malmö Stad
Engström, Gunvor, Näringslivsenheten, Näringsdepartementet
Engström, Jan-Erik, Scania Vitalis, Malmö
Ennerfelt, Göran, Exportföreningen
Eriksson, Göran, ISA, Los Angeles
Eriksson, Hans, ALMI Företagspartner, Uppsala
Eriksson, Kerstin, Dala Ritkonsult AB, Falun
Eriksson, Per-Ola, NUTEK
Fagelberg, Åke, Företagarnas Riksorganisation
Fohlin, Anna, ALMI Företagspartner, Västernorrland
Fransson, Hans, Sydkraft, Malmö
Frithiofsson, Ola, Länsstyrelsen, Östersund
Grizell, Maria, Euro Info Centre Syd, Malmö
Grönwall, Hans, Exportrådet
Gunnarsson, Carl-Johan, Utrikesdepartementet
Gustavsson Guenther, Anette, Svensk-Amerikanska
Handelskammaren, Chicago
Gustavsson, Hans, Deloitte & Touche
Göransson, Bo, Sida
Hallerby, Karin, Örebro kommun
Hammer, Ola, Företagarnas Riksorganisation, Östersund
Hammerich, Kai, Invest in Sweden Agency, Stockholm
Harborn, Mats, Handelssekreterare, Peking
Härviden, Magnus, Exportrådet, Paris
Hedberg, Björn, Västsvenska Industri- och Handelskammaren,
Göteborg
Hedenskog, Magnus, Ekonomistyrningsverket
Hellborg, Maria, Euro Info Centre, Gävle-Dala
Hellström, Mats, Sveriges ambassad, Berlin

Henningsson, Thomas, ALMI Företagspartner, Örebro
Hilleberg, Bo, Hilleberg The Tentmaker, Frösön
Hillerström, Håkan, Export Musik Sweden, AB
Hokfeldt, Gunnar, ALMI Företagspartner, Skåne
Holgersson, Jan, Företagarnas Riksorganisation, Örebro
Holm Sherman, Marie, The Swedish-American Chambers of
Commerce of the United States, Inc, New York
Holmquist, Göran, f.d. Exportrådet
Horn af Rantzien, Mia, Globkom
Høyer, Niel Steen, Royal Danish Ministry of Foreign Affairs,
Köpenhamn
Ihre, Claes, ALMI moderbolag
Isaksson, Bo, Mecopak AB, Alingsås
Israelsson, Merit, Handelskammaren, Mälardalen, Örebro
Jansson, Donna, Biora, Chicago
Jerlström, Bo, Utrikesdepartementet/PES
Johannisburg, Adam, ALMI Företagspartner, Skåne
Johansson, Anders, Foilex Oils Skimmer & Pumps, Göteborg
Johansson, Arne, Företagarnas Riksorganisation
Johansson, Inge, Skogs- och Träfacket
Jonsson, Leif, Företagarnas Riksorganisation
Jonsson, Stefan, Ekonomistyrningsverket
Joyce, Tony, Department of Enterprise, Trade and Employment,
Dublin
Kämpe, Monica, Justitiedepartementet
Karlgrén, Anna, Direktör tillväxtenheten, Statskontoret
Karlsson, Evelyn, Länsstyrelsen, Örebro län
Karlström-Dorph, Birgitta, Utrikesdepartementets inspektör
Klöfver, Lars, UNOPS, Köpenhamn
Kofod, Martin, Danska generalkonsulatet, Los Angeles
Korpinen, Lauri, Ministry for Foreign Affairs, Helsingfors
Krister Lundberg, ALMI Företagspartner, Uppsala
Kruse, Anders, Utrikesdepartementet
Kruuti, Petri, Ministry for Foreign Affairs, Helsingfors
Kryzowski, Jurek, Handelskammaren, Västerås
Kumlin, Krister, Ambassadör
Larsson, Anders, Exporter's Club, Skellefteå
Leander, Bo, svensk Exportkredit
Liljesson, Lars, Department of Infrastructure and Economic
Cooperation, Sida
Limmergård, Robert, IT-företagen
Lindeen, Thomas, Invest in Sweden Agency

Lindell, Titti, Exportrådet Berlin
Lindén, Åke, Näringslivskontoret, Västra Götaland
Lindgren, Magnus, Näringslivskontoret, Östersunds kommun
Lundberg, Krister, ALMI Företagspartner, Uppsala
Lundström, Anders, Forum för småföretagarforskning
Lundwall, Anders, Uppsvenska Handelskammaren, Uppsala
M Swansson, Richard, Los Angeles Export Assistance center, Los Angeles
Magnusson, Åke, Näringslivets Internationella Råd
Magnusson, Robert, Svenska IT-företagens Organisation
Malmer, Nils Olof, Private Sector Development Division, Sida
Matsumoto, Mark, Network International, Irvine, CA
McCarthy, Aidan, Irish Dairy Board, Dublin
Moberg, Tina, Näringslivskontoret, Östersunds kommun
Molander, Sten-Erik, Exportrådet, Sveriges Handelskontor
Moliteus, Magnus, Invest in Sweden Agency, New York
Montgomery, David, Hifab International
Moritz, Lena, STATT
Månsson, Magnus, Länsstyrelsen, Västerås
Näslund, Hanna, Effektivitetsrevisionen, Riksrevisionsverket
Naumberg, Carl, Miljöteknikdelegationen
Nicholson, Kerstin, Exportrådet, Chicago
Nilsson, Ingemar, Sydsvenska handelskammaren, Malmö
Niwhe, Mats, Euro Info Centre Syd, Malmö
Nordin, Börje, Daterm, Malmö
Nordlander, Jan, Sveriges ambassad, Bangkok
Norén, Göran, Industriförbundet
Norling, Jonas, Sveriges ambassad, Berlin
Norton, John, Honorärkonsul, San Diego
Nykvist, Ann-Kristin, Konkurrensverket
Olausson, Lennart, VD, Business Region Göteborg
Olofsson, Gunilla, Förvaltningskontoret
Olofsson, Per, Industriförbundet
Olsson, Richard, Sweco, Stockholm
Ottosson, Henrik, Svensk-Amerikanska Handelskammaren, New York
Ousbeck, Margareta, Utrikesdepartementet
Pehrsson, Ulf, Utrikesdepartementet/EIM
Pehrsson-Radencrantz, Kenneth, Q-Matic Sweden AB, Mölndal
Persson, Mats, Chris Marine, Malmö
Petersen, Børge, Royal Danish Ministry of Foreign Affairs, Köpenhamn

Pettersson, Gudrun, Exportrådet, Chicago
Renström, Ulla, Euro-info-center, Örebro
Rhodiner, Hans, Exportrådet Tokyo
Ribergdahl, Charlotta, Justitiedepartementet
Ringblom, Åke, Länsstyrelsen, Västerås
Ringbom, Thomas, Statskontoret
Risinggård, Börje, Svensk Handel
Röhrt, Sören, ALMI Företagspartner, Falun
Sahlin, Yngve, Jämt-teknik, Östersund
Salomonsson, Olof, ALMI Företagspartner, Östersund
Sandberg, Roland, Export Music Sweden
Sandén, Olof, Handelssekreterare, Berlin, m.fl. medarbetare
Sjösteen, Arvo, Cool Equipment, Hisings Backa
Sjöström, Harry, Liftbyggarna AB, Östersund
Sjöström, Jonas, Svenska Oberoende Musikproducenter
Slavicek, Michael, Nämnden för Offentlig Upphandling
Spetz, Maria, ALMI Företagspartner
Steiner, Bo, ALMI Företagspartner, Göteborg
Stenberg, Christina, Exportrådet Göteborg
Sterte-Jacobsson, Lena, Sveriges ambassad, Dublin
Strand, Lars, Länsstyrelsen, Uppsala län
Strandell, Anne-Kristine, NUTEK
Ström, Chef Sven-Åke, Exportteknik, Exportrådet Stockholm
Ström, Erik, Tullassistans, Falun
Ström, Pierre, Export Music Sweden AB
Strömdahl, Carl, Conjet AB
Sund, Ragnar, Outokompo Copper, Västerås
Svensson, Gert, Stena Miljö AB, Arlöv
Swanson Jr, Richard M., U.S. Department of Commerce, Los Angeles
Sylvén, Christer, Sveriges ambassad, Kairo
Söder, Sven-Eric, Utrikesdepartementet
Söderlund, Torgny, Exportrådet Göteborg
Söderstam, Krister, Företagarnas Riksorganisation
Tallquist, Stefan, AWL Kemia AB, Helsingfors
Tambakis, Paul US Commercial Service, Los Angeles
Tham, Henry, Konsult
Treschow, Michael, Exportrådet (Electrolux AB)
von Proschek, Stefan, Exportrådet, Örebro
Walldén, Ulf, Sveriges ambassad, Kuwait
Walldoff, Jan, Näringslivets Internationella Råd
Wallström, Evert, Conpharm, Uppsala
Ward, Stuart, Export Music Sweden AB

Warnebring, Kerstin, Företagarnas Riksorganisation, Malmö
Wedar, Anders, Stelacon Marketing Research & Consulting
Weibull, Lars, Lars Weibull AB
Wennerblom, Claes, Exportrådet, Örebro
Westerlind, Sveriges ambassad, Berlin
Westerlund, Anna, ALMI Företagspartner, Östersund
Westholm, Carl-Johan, Svensk Handel
Wetterqvist, Fredrik, Sveriges ambassad, Toronto
Widlöf, Ewa, Sveriges Tekniska Attachéer
Åberg, Ulf, Näringslivskontoret, Region Skåne
Åkesson, Håkan, Sveriges ambassad, Singapore
Östlund, Ola, Svensk-Amerikanska Handelskammaren,
Los Angeles

ALW Kemia AB, Helsingfors
Civil Aviation Group
Danska UM i Köpenhamn
Exportcentrum, Östersund, (ALMI, Exportrådet)
Handelssekreterarkontoret, London m.fl. organisationer
Exportrådet Malmö m.fl. organisationer
Handelssekreterarkontoret, Tokyo m.fl. organisationer
Finpro, Helsingfors
Handels- och industriministeriet, Helsingfors
Handelssekreterarkontoret, Köpenhamn
Hs-kontoret I Helsingfors
Samverkansgruppen SCAG-Swedish, 26/4
UM, Helsingfors
Många företrädare för Exportrådet och Utrikesdepartementet

De 30 största exportmarknaderna och leverantörländerna

EXPORT TILL DE 30 STÖRSTA EXPORTMARKNADERNA (mkr)						
Exports to the 30 largest countries of destination						
Position		Land	Värde januari-dec		Andel i %	Förändring 1999/1998 i
1998	1999		1998	1999		
1	1	Tyskland	73741,3	74415,4	10,6	1
2	2	Storbritannien	61966,7	65273,4	9,3	5
3	3	USA	57750,9	64270,1	9,2	11
4	4	Norge	57553,0	54725,2	7,8	-5
6	5	Nederländerna	38592,0	41643,8	5,9	8
5	6	Danmark	39296,3	38932,8	5,6	-1
8	7	Frankrike	33377,0	36493,0	5,2	9
7	8	Finland	34917,6	35544,1	5,1	2
9	9	Belgien och Luxemburg	30379,3	29987,2	4,3	-1
10	10	Italien	23867,8	25413,0	3,6	6
11	11	Spanien	17664,9	23930,2	3,4	35
12	12	Japan	14147,1	16786,7	2,4	19
13	13	Kina	12412,2	12900,9	1,8	4
15	14	Polen	10660,4	12682,4	1,8	19
18	15	Turkiet	7136,4	10142,6	1,4	42
14	16	Schweiz	11559,2	10132,3	1,4	-12
17	17	Australien	7168,9	8283,1	1,2	16
19	18	Österrike	7010,5	7312,8	1,0	4
20	19	Kanada	6895,3	6791,7	1,0	-2
16	20	Brasilien	7214,5	6551,7	0,9	-9
26	21	Grekland	4169,8	5097,0	0,7	22
23	22	Taiwan	4922,5	4972,4	0,7	1
39	23	Mexiko	2128,6	4841,2	0,7	127
24	24	Irland	4868,3	4596,9	0,7	-6
25	25	Portugal	4220,6	4463,7	0,6	6
21	26	Hongkong	6395,7	4281,9	0,6	-33
22	27	Ryssland	6047,0	4118,6	0,6	-32
27	28	Singapore	3900,1	3917,3	0,6	0
33	29	Sydkorea	2794,7	3673,9	0,5	31
32	30	Tjeckien	2894,1	3530,2	0,5	22
Samtliga länder totalt			675148,2	701201,0	100,0	4

OBS! Exportvärdet för enskilda EU-länder är i flertalet fall underskattat p g a ej fördelad EU-handel (2,4%).

Källa:SCB

Källa:SCB

IMPORT FRÅN DE 30 STÖRSTA AVSÄNDNINGSLÄNDERNA (mkr)						
Imports from the 30 largest countries of consignment						
Position		Land	Värde jan-dec		Andel i %	Förändring 1999/1998
1998	1999		1998	1999		
1	1	Tyskland	96902,5	94410,7	16,7	-3
2	2	Storbritannien	53801,9	55024,0	9,7	2
3	3	Nederländerna	42419,4	43484,8	7,7	3
4	4	Norge	38806,7	42192,6	7,5	9
5	5	Danmark	33633,1	37077,3	6,6	10
6	6	Frankrike	32026,3	33629,2	5,9	5
7	7	USA	31869,9	33243,7	5,9	4
8	8	Finland	26803,8	29474,8	5,2	10
9	9	Belgien och Luxemburg	20451,7	21305,5	3,8	4
10	10	Italien	17452,6	17640,0	3,1	1
11	11	Japan	13272,0	16188,7	2,9	22
13	12	Schweiz	8673,8	9419,7	1,7	9
12	13	Spanien	8958,7	9256,6	1,6	3
14	14	Irland	8204,6	8257,2	1,5	1
15	15	Hongkong	7805,1	8100,6	1,4	4
18	16	Kina	5107,0	6290,8	1,1	23
17	17	Polen	6024,5	6257,4	1,1	4
19	18	Estland	4303,4	5389,4	1,0	25
16	19	Österrike	7499,8	5323,0	0,9	-29
22	20	Ryssland	3285,5	4971,3	0,9	51
20	21	Taiwan	4145,2	4427,9	0,8	7
21	22	Portugal	3337,1	3483,3	0,6	4
24	23	Lettland	2744,5	3259,1	0,6	19
23	24	Tjeckien	2806,4	2677,2	0,5	-5
25	25	Sydkorea	2171,7	2669,1	0,5	23
26	26	Kanada	2161,8	2273,2	0,4	5
27	27	Brasilien	1742,0	2139,8	0,4	23
31	28	Thailand	1571,9	2116,9	0,4	35
29	29	Ungern	1612,5	1850,9	0,3	15
28	30	Iran	1668,6	1781,3	0,3	7
Samtliga länder totalt			544761,2	565819,3	100	4

OBS! Importvärdet för enskilda EU-länder är i flertalet fall underskattat p g a ej fördelad EU-handel (5,2%).