

4 Företagsklimatet och internationell konkurrenskraft

Den kvantitativa analysen i de föregående kapitlen har lyft fram företagsklimatets och näringspolitikens betydelse för framgångsrik export och internationalisering. I Kapitel 1 noterades att minskningen av Sveriges exportmarknadsandelar inte enbart beror på att exporten riktats till länder vars import vuxit långsamt, eller att den koncentrerats till sektorer med långsam tillväxt i global efterfrågan. En del av förklaringen står istället att finna i en minskning av exportens konkurrenskraft, något som avgörs av företagsklimat och produktionsförutsättningar i Sverige. I Kapitel 2 diskuterades bland annat de multinationella företagens produktionsbeslut – en slutsats var att det svenska företagsklimatet avgör vilka verksamheter multinationella företag väljer att lägga i Sverige och vilken produktion som läggs utomlands. Analysen av förändringar i bytesförhållandet betonade också företagsklimatets och i synnerhet innovationspolitikens betydelse för att stimulera utvecklingen av nya varor och tjänster i sektorer där konkurrensen från lågkostnadsproducenter bidrar till fallande priser för mogna produkter. I Kapitel 3 framkom att hög produktivitet är en viktig förklaringsfaktor för export på företagsnivå. De fasta kostnaderna för att exportera är höga och det krävs högre produktivitet för att nå utländska kunder än för att enbart konkurrera på den inhemska marknaden – detta i sin tur kräver goda inhemska produktionsförutsättningar.

En diskussion kring företagsklimat och näringspolitik är därmed en nödvändig del av en analys av Sveriges långsiktiga exportutveckling. Genom att belysa företagsklimatets inverkan på exportföretagen ansluter sig utredningen till tidigare analyser av svensk exportutveckling som tagit fasta på brister i företagsklimatet som en viktig orsak till fallande marknadsandelar sedan 1970 (Nordström, 2005). Det allmänna företagsklimatet formas av ett stort antal

komponenter. Tidigare studier har lyft fram skattesystemet, drivkrafterna för entreprenörskap, infrastrukturen, tillgången till riskkapital, regleringar, arbetsmarknadens funktion och institutioner, utbildningssystemet, forskning och förekomsten av samordning mellan universitet och näringsliv som faktorer som påverkar företagsklimatet.¹

Tidigare analyser av det svenska företagsklimatet har lyft fram förekomsten av *en svensk paradox*; att Sveriges goda förmåga att generera forskning och innovationer inte bidragit till långsiktig tillväxt i förväntad utsträckning (Andersson, Asplund och Henrekson, 2002; Edquist och Hommen, 2008). Utredningen kommer att få anledning att återkomma till detta förhållande.

Analysen av företagsklimatet och näringspolitiken baseras på två utgångspunkter. För det första gör utredningen en avgränsning till områden som har central betydelse för svenska företags konkurrenskraft på utländska marknader; för det andra görs analysen utifrån en jämförande ansats. Utredningen ser det som relevant att undersöka hur Sverige står sig i förhållande till de länder där svenska företags konkurrenter har sin hemvist. Jämförelserna utgår från de referensländer som använts i föregående kapitel. Analysen är dessutom begränsad till att identifiera styrkor och svagheter i det svenska företagsklimatet; detaljerade näringspolitiska reformförslag ligger utanför utredningens direktiv och kapacitet.

Det svenska företagsklimatet analyseras i följande steg. Först studeras Sveriges och EU:s näringspolitik. Sedan analyseras internationella jämförelser av företagsklimat för att identifiera svenska styrkor och svagheter. Ett följande avsnitt tar upp för företagsklimatet centrala områden och slutligen sammanfattas utredningens syn på önskvärda prioriteringar för att stärka Sveriges företagsklimat.

4.1 Sveriges näringspolitik

Regeringens näringspolitik har som främsta målsättning att bryta utanförskapet på arbetsmarknaden, stärka den svenska konkurrenskraften och skapa förutsättningar för jobb i fler och växande företag (Näringsdepartementet, 2008). Sveriges handlingsprogram

¹ För internationella studier av konkurrenskraft se Bosma m.fl., 2007; OECD, 2006; Världsbanken, 2008. För studier av svensk konkurrenskraft se Henreksson, 2007; Karlsson & Nyström, 2007; Scocco, 2008; Wallen & Juth, 2006.

för tillväxt och sysselsättning 2006–2008 redovisar en del av de åtgärder som ska bidra till att uppnå de näringspolitiska målsättningarna (Skr. 2005/07:23 och uppföljningsrapporten Skr. 2007/08:23). Handlingsprogrammet konstaterar att den svenska konkurrensfördelen i en globaliserad ekonomi består i att producera varor och tjänster med ett högt kunskapsinnehåll. För att uppnå detta menar regeringen att det behövs ett bättre företagsklimat; det måste bli mer lönsamt och mindre krångligt att vara företagare.

Den nationella strategin för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning 2007–2013 ger en kompletterande bild av de näringspolitiska prioriteringarna (N2007/7152/RT). Strategin ska bidra till att stärka regioners och individers konkurrenskraft. Regeringen har valt att prioritera entreprenörskap, innovation och förnyelse, ökad tillgänglighet och samarbete över nationsgränser. Strategin är en såväl finansiell som strategisk satsning på att stärka de svenska regionernas konkurrenskraft. Prioriteringarna i strategin ska vara vägledande för det regionala utvecklingsarbetet. Nedan följer en fördjupad beskrivning av de fyra huvudområdena i regeringens nationella strategi för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning:

Innovation och förnyelse omfattar näringspolitiska åtgärder för att ta till vara Sveriges innovativa förmåga. Innovativa miljöer är en grundförutsättning för att innovationer, innovationssystem och kluster ska komma till stånd, spridas och utvecklas. Innovativa miljöer är beroende av ett effektivt samspel mellan forskning, näringsliv, offentlig sektor och politiska miljöer. Strategin noterar även att en ökad grad av specialisering är nödvändig för att utveckla innovationsförmågan och därmed konkurrenskraften hos företag. En prioriterad uppgift för att öka innovationsförmågan i näringslivet är att öka företagets förmåga att utveckla nya attraktiva produkter och tjänster med höga förädlingsvärden. Vidare noteras att Sverige på många områden redan har ett konkurrenskraftigt näringsliv. Företagsklimatet för små och medelstora företag kan dock förbättras. Här framhålls åtgärder relaterade till internationalisering och att den stora potential som ligger i företagets möjligheter på utländska marknader måste tas till vara. Ett näringsliv med starka positioner på utländska marknader ställer bland annat krav på ökad helhetssyn, där stödande insatser i olika skeden i större utsträckning bör samverka.

Kompetensförsörjning och ökat arbetskraftsutbud berör politiken för kunskap och utbildning. Tillgången på arbetskraft med rätt kompetens är en förutsättning för att näringslivets tillväxt inte ska hämmas. Utbildningssystemet och tillgången till kompetensutvecklande insatser är av avgörande betydelse för den ekonomiska tillväxten, produktiviteten, sysselsättningen och nyföretagandet. Det livslånga lärandet förutsätter en kontinuerlig samverkan mellan utbildningssystemet och det omgivande samhället, så att arbetsmarknadens behov och individers efterfrågan kan matchas.

Ökad tillgänglighet är betydelsefullt för konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning. Regeringen lyfter fram regionförstoring och ett utvecklat informationssamhälle som särskilt viktiga insatsområden. Väl fungerande och hållbara gods- och persontransporter, som förbättrar tillgängligheten för medborgare och näringslivet, är en förutsättning för en stärkt konkurrenskraft. En ytterligare förutsättning för ökad tillgänglighet är ett utvecklat informationssamhälle.

Strategiskt gränsöverskridande samarbete är viktigt för att stimulera regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning. Regeringen avser därför förstärka detta genom att utveckla strategiska samarbeten inom och över nationsgränserna.

Sammanfattningsvis visar regeringens näringspolitiska program en påtaglig bredd och täcker många områden av betydelse för företagsklimatet.

4.2 EU:s Lissabonstrategi

I mars 2000 enades europeiska ledare om målet att till 2010 göra Europa till den mest konkurrenskraftiga, kunskapsbaserade ekonomin. Den så kallade Lissabonstrategin är ett brett men sammanhållet reformprogram för att åstadkomma detta. Inom ramen för Lissabonstrategin har EU-länderna beslutat om en rad mål till år 2010 för att med gemensamma krafter stärka EU:s konkurrenskraft och tillväxt, öka sysselsättningen och den sociala sammanhållningen samt säkra en hållbar utveckling. Det handlar om att:

- Förbereda EU för övergången till en ekonomi och ett samhälle som baserar sig på kunskap
- Främja IT, forskning och utveckling
- Fullborda den inre marknaden

- Genomföra reformer som gynnar konkurrenskraft och innovation
- Investera i människor och bekämpa social utslagning
- Stärka de offentliga finanserna i EU-länderna
- Säkra att ekonomisk tillväxt går hand i hand med hållbar utveckling

Det mest uppmärksammade specifika målet i Lissabonstrategin är att medlemsländernas FoU-utgifter ska uppgå till tre procent av BNP år 2010. Flera av de politikområden som berörs är frågor som faller utanför gemenskapslagstiftningen i EU. Enligt denna får varje medlemsland själv välja hur den nationella politiken ska utformas för att målen ska uppnås. Genom att systematiskt jämföra sig med varandra och gentemot världsledande länder, ska medlemsländerna spöras till framsteg. Tyvärr har flera faktorer samverkat till att bromsa reformprocessen i många EU-länder, även om Sverige har nått relativt långt i processen (Wim Kok gruppen, 2004).

Det faktum att Lissabonstrategin är gemensam för hela EU innebär naturligtvis att Sveriges egna näringspolitiska mål och ambitioner är svåra att urskilja i handlingsplanen. I vissa fall är riktlinjerna dessutom knappast relevanta för Sverige: till exempel uppnådde Sverige treprocentsmålet för FoU-insatser nästan ett årtionde innan Lissabonstrategin antogs.

Efter att ha noterat att Sverige är högst rankat i EU:s innovationsindex och på god väg att uppnå målen i Lissabonstrategin pekar EU-kommissionen i en rapport (Europeiska kommissionen, 2006) på fyra utmaningar för den svenska näringspolitiken. För det första uppmärksammar EU *den svenska paradoxen*, med särskild betoning på att de senaste årens utveckling inte skapat tillräckligt många kunskapsintensiva arbetstillfällen. För det andra kritiserar EU gapet mellan näringslivet och universiteten: detta ses som särskilt allvarligt eftersom en så stor del av de offentliga forskningsmedlen riktas till universitet och högskolor snarare än näringsliv och industriforskningsinstitut. För det tredje noterar EU att Sverige saknar väl underbyggda strategier för internationellt samarbete med EU, USA och Asien, liksom strategier för att fullt utnyttja de nätverk som skapats av svenska multinationella företag. Slutligen trycker kommissionens rapport på bristerna i samordningen av politiken. Näringspolitiken lider av att det saknas ett nationellt

ledarskap för politikområdet, att samordningen är svag och att ingen har ansvar för frågor som berör flera departement. Detta leder till att åtgärderna är fragmenterade och kortsiktiga. Just bristerna i samordning av näringspolitiken och andra näraliggande politikområden är en utmaning som utredningen återkommer till i slutet av detta kapitel.

4.3 Svenskt företagsklimat och konkurrenskraft i ett jämförande perspektiv

Företagsklimatets betydelse för tillväxt och utveckling har uppmärksamrats i de flesta utvecklade länder, och det finns en omfattande internationell debatt om hur ett väl fungerande näringsklimat bör vara uppbyggt. På detta område finns det emellertid ingen teoretisk modell som talar om hur den övergripande näringspolitiken bör se ut, utan mycket av diskussionen bygger istället på *benchmarking*, det vill säga jämförelser mellan olika länder. Tanken är att det kan finnas möjligheter att lära av erfarenheterna och lösningarna som utvecklats i de länder som är mest framgångsrika på olika områden. Ett resultat är att det finns en uppsjö av jämförelser av olika aspekter av företagsklimat och näringsklimat. Detta avsnitt presenterar några sådana jämförelser som ser på produktivitet, tillväxtförutsättningar, företagande och entreprenörskap. Syftet är att identifiera styrkor och svagheter i det svenska företagsklimatet.² Genom att utgå från internationella jämförelser lyfts perspektivet från den omedelbara näringspolitiska debatten i Sverige.

4.3.1 Produktivitet

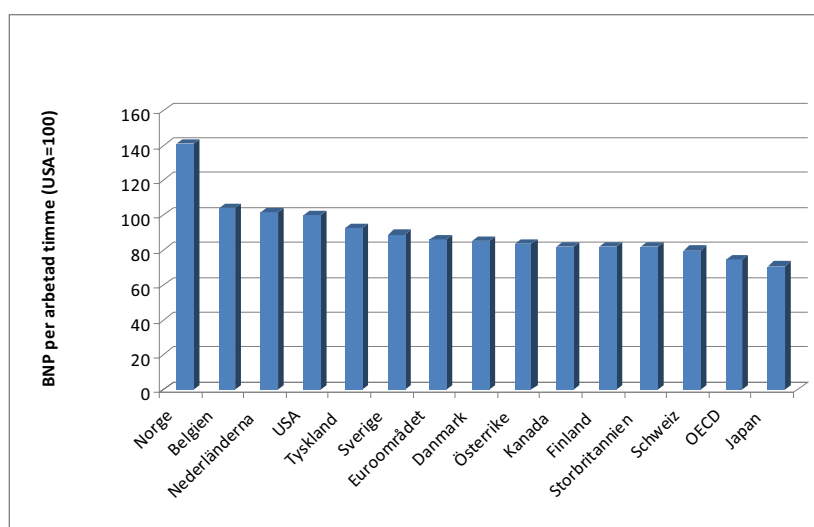
Arbetsproduktivitet³ är ett mått på det förädlingsvärde arbetskraften i en ekonomi skapar. Produktiviteten kan förväntas vara högre i länder där arbetskraften har tillgång till en större kapitalstock. Detta kan omfatta både humankapital, det vill säga kunskap och erfarenhet, fysiskt kapital, som inkluderar maskiner, utrustning och infrastruktur, samt *socialt kapital*, som återspeglar kvaliteten på samhällets formella och informella institutioner (Knack & Keefer,

² Även här jämförs Sverige i huvudsak med de referensländer som användes i analysen av exportutvecklingen: Danmark, Finland, Japan, Kanada, Norge, Nederländerna, Schweiz, Storbritannien, Tyskland, USA och Österrike.

³ Arbetsproduktivitet är definierad som bruttonationalprodukten per arbetad timme.

1997). Därmed kan produktiviteten sägas vara ett aggregerat, kvantitativt mått på ekonomins effektivitet och utvecklingsnivå. Figur 4.1 nedan illustrerar svensk produktivitet i relation till jämförbara länder, med normaliserade värden där USA används som referensland. En omedelbar observation är att Sveriges produktivitet ligger i nivå med jämförbara länder. Länder som Tyskland, USA och Nederländerna uppvisar en något högre produktivitet än Sverige, och Danmark, Österrike och Storbritannien en aning lägre. Det kan vara värt att notera att Sverige noterar högre produktivitet än genomsnittet för både de utvecklade ekonomierna inom OECD och Euroområdet. Norge noterar en produktivitetsnivå som är betydligt högre än de andra länderna i jämförelsen, tack vare de höga inkomsterna från olje- och gasexploatering.

Figur 4.1 Produktivitet i Sverige och referensländer, 2006

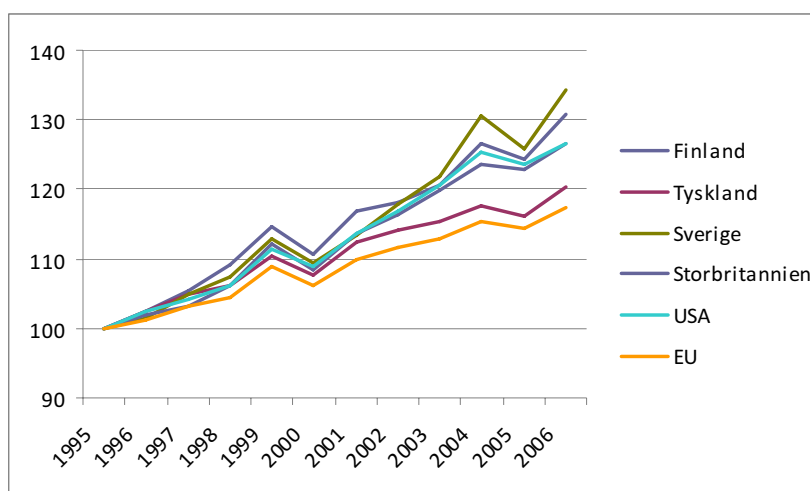


Källa: OECD:s produktivitetsdatabas, 2008.

Jämförelsen visar att svensk arbetskraft har ett värdeskapande som ligger i nivå med jämförbara länder. Den svenska produktiviteten, som är ett av de möjliga måtten på konkurrenskraft, skiljer sig med andra ord inte markant från vad som kan förväntas. Figur 5.2 visar hur den reala arbetsproduktiviteten förändrats i Sverige och några av referensländerna sedan 1995. Även här är Sveriges position framstående. Produktiviteten har ökat snabbare än i de jämförbara län-

derna, och Sverige ligger i synnerhet klart över genomsnittet för EU. En utgångspunkt för jämförelserna av näringsförutsättningar är således att Sverige klarar sig ganska bra på det aggregerade planet, även om det kan finnas svagheter på enskilda områden. Det bör dock noteras att åren som täcks av Figur 4.2 kännetecknades av ovanligt snabb produktivitetstillväxt i Sverige, på samma gång som utvecklingen inom stora EU länder var långsammare än under tidigare perioder.

Figur 4.2 Produktivitetstillväxt i Sverige och referensländer, 1995–2006



Källa: OECD:s produktivetsdatabas, 2008.

Notera: Bruttonationalprodukten uttrycks i nationell valuta och i fasta priser, med basår 2000. BNP för landgrupper uttrycks i dollar, i fasta priser och fasta köpkraftspariteter, och med basår 2000. EU siffrorna omfattar EU-15 exklusive Österrike, Grekland, Luxemburg och Portugal.

4.3.2 Tillväxtmiljö

Ett aggregerat mått på de breda tillväxtförutsättningarna i olika länder har konstruerats av Goldman Sachs, världens största invest- mentbank och en betydelsefull rådgivare till företag och investerare (O'Neill m.fl., 2005). Sammanställningen fokuserar på länders förmåga att nå sin tillväxtpotential och baseras på 13 index inom fem huvudområden:

- Makroekonomisk stabilitet
- Makroekonomisk situation

- Teknologisk kapacitet
- Humankapital
- Politisk situation

Varje dimension mäts på en skala från 0 till 10 och summeras i ett medeltal för varje land. Rankingen sammanfattas i tabell 4.1 nedan.

Tabell 4.1 Goldman Sachs ranking av: Tillväxtmiljö i Sverige och referensländer 2004 och 2006

Ranking		Land	Index	
2006	2004		2006	2004
1	3	Sverige	7,9	7,7
2	2	Schweiz	7,9	7,9
3	1	Luxemburg	7,8	8,0
4	7	Singapore	7,7	7,6
5	5	Norge	7,6	7,6
6	8	Kanada	7,6	7,6
7	6	Island	7,5	7,6
8	4	Hongkong	7,5	7,7
9	11	Danmark	7,5	7,4
10	12	Nya Zeeland	7,4	7,4
11	13	Finland	7,2	7,3
12	14	Nederländerna	7,2	7,2
13	9	Australien	7,1	7,6
14	16	Tyskland	7,0	7,0
16	15	Österrike	6,9	7,1
18	10	USA	6,8	7,4
23	24	Japan	6,4	6,2

Källa: O'Neill m.fl. (2005) och Goldman Sachs (2007).

Analysen ger en positiv bild av den övergripande svenska tillväxtmiljön, vilket är förenligt med resultaten av produktivitetjämförelserna. I den senaste tillgängliga rankingen kommer Sverige på första plats, följt av Schweiz och Luxemburg. Bortsett från USA och Japan kommer alla jämförbara länder nära inpå i listans övre tiondel (det totala antalet länder i listan är 170).

Goldman Sachs sammanställning förtjänar att uppmärksammas av två huvudsakliga skäl. För det första representerar den en syn på tillväxtförutsättningarna som utgår från den privata sektorns värde-

ring av viktiga faktorer. För det andra är rankingen oberoende från den dagspolitiska debatten i enskilda länder.

Vilka svagheter identifierar rankingen för det svenska företagsklimatet och näringspolitiken? En anmärkningsvärd observation är att det endast finns ett begränsat utrymme för förbättringar i de aspekter av tillväxtmiljön som mäts i sammanställningen. Eventuella problem står således att finna i de aspekter som inte fångas i detta kvantitativa index av hårda tillväxtfaktorer. Goldman Sachs noterar bland annat att deras jämförelse inte mäter faktorer såsom kvalitativa aspekter av den institutionella miljön och graden av samverkan mellan olika insatser (Goldman Sachs, 2007).

4.3.3 Företagandets förutsättningar

En något mera kvalitativ aspekt av näringsklimatet rör förutsättningarna för företagande. Världsbankens *Doing Business*-indikatorer (Tabell 4.2) utgör ett försök att bedöma länders företagsklimat utifrån mått på hur svårt, eller enkelt, det är att driva företag (Världsbanken, 2008a). I sammanställningen placeras Sverige i den nedre delen av de jämförbara länderna. Enbart Schweiz, Tyskland, Nederländerna och Österrike bedöms erbjuda sämre förutsättning för företagande. Förutsättningarna för att driva företag tycks alltså vara mer problematiska än den övergripande tillväxtmiljön.

Världsbankens sammanställning ger också möjlighet till att detaljstudera några av de faktorer som påverkar företagsklimatet. I många av de dimensioner som ingår i Världsbankens analys erbjuder Sverige goda förutsättningar för företagare – exempel på detta är registrering av företag och öppenhet för handel. De faktorer som utmärker sig som särskilt svaga rör företagens förutsättningar för att anställa arbetskraft. Detta är ett område som utredningen har anledning att studera närmare nedan.

4.3.4 Attityder till entreprenörskap

I en ännu mer kvalitativt inriktad studie redovisar Bosma med flera (2008) resultaten av en jämförelse av entreprenörskap i ett stort urval länder. Baserat på ett omfattande enkätmaterial ger undersökningen en god bild av attityderna till entreprenörskap och företagande. Tabell 4.3 illustrerar hur attityderna till olika aspekter av entreprenörskap ser ut i Sverige och referensländerna. Vad betyder siffrorna? Sammanställningen visar att svenskar tenderar att ha mindre positiva attityder till entreprenörskap än vad som gäller för de flesta referensländerna.

Tabell 4.3 Global Entrepreneurship Monitor. Entreprenörskap i Sverige och referensländer

Land	Begynnande entreprenörskap	Nyföretagande	Entreprenörskap i tidiga stadier	Etablerade företags- ägare/ledare	Övergripande entreprenörskap
USA	6,5	3,4	9,6	5,0	14,1
Finland	4,4	2,7	6,9	7,6	14,0
Schweiz	3,5	2,9	6,3	6,6	12,7
Japan	2,2	2,2	4,3	8,7	12,6
Norge	3,9	2,8	6,5	5,9	12,0
Nederländerna	2,7	2,6	5,2	6,4	11,3
Danmark	2,3	3,1	5,4	6,0	11,1
Storbritannien	2,9	2,7	5,5	5,1	10,5
Sverige	1,9	2,4	4,2	4,7	8,8
Österrike	1,5	1,0	2,4	6,0	8,4

Källa: Bosma med flera (2008).

Mätningarna avser personer 18–64. Information för Kanada och Tyskland saknas.

Mätningen tycks stödja en vanligt förekommande uppfattning i debatten kring svagheter i Sveriges företagsklimat; negativa attityder till företagande fungerar som en hämsko. Här kan en av orsakerna till den svenska paradoxen ligga. Attityderna gentemot entreprenörskap kan i värsta fall begränsa framväxten av nya företag som baseras på de innovationer som utvecklas i landet.

4.4 Företagsklimatets kärnområden

Analysen av företagsklimatet har hittills på ett övergripande sätt jämfört produktivitet, tillväxtklimat, förutsättningarna för företagande och attityder gentemot entreprenörskap i olika länder. För

att fördjupa analysen berör de följande avsnitten specifika områden som har betydande inverkan på företagsklimatet. Dessa inkluderar skatter, infrastruktur och energi, finansiering, regleringar, arbetsmarknaden, utbildning och forskning och det näringspolitiska beslutsfattandet.

Syftet med analysen är att identifiera styrkor och svagheter i det svenska företagsklimatet utifrån ett företagsperspektiv. Särskild fokus läggs på de områden där de förutsättningar som svenska företag möter tycks avvika från vad som är fallet i de länder där konkurrerande företag har sin hemvist.

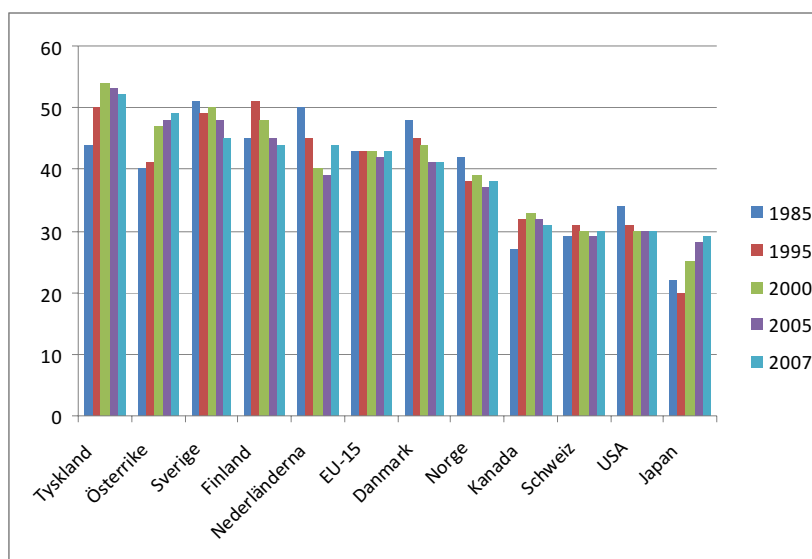
4.4.1 Skatter

Beskattning är nödvändig för att finansiera offentliga åtaganden. Skattesystemet används även för att främja fördelningspolitiska mål, för att påverka konsumenters och producenters beteende och för att uppnå andra ekonomiska och sociala målsättningar. Skatter påverkar individers beslut i betydelsefulla frågor som sparande, investeringar, utbildning och entreprenörskap. Med utgångspunkt i utredningens uppdrag är det också önskvärt att skattesystemet utformas på ett sätt som ger lämpliga incitament att starta och driva växande företag med goda förutsättningar att internationaliseras. Incitamenten påverkas i stor utsträckning av skattestrukturen, det vill säga fördelningen mellan olika skatteslag.

En OECD-studie har funnit att det är stora skillnader mellan olika skatteslags effekter på tillväxt (Johansson m.fl., 2008). Analysen visar att bolagsskatten är den mest skadliga skatten ur ett närings- och tillväxtperspektiv. Därefter kommer inkomstbeskattning, konsumtionsskatter och sist beskattning av fast egendom. Utredningen ansluter sig till denna analys och noterar att svenska företags internationella konkurrenskraft skulle främjas av att framtida skattesänkningar inriktas på att minska skattetrycket på företagande och arbete snarare än på konsumtion och fast egendom.

Ett mått som kan fånga beskattningens effekt på incitamenten för entreprenörskap är den så kallade skattekillen. Måttet återspeglar skillnaden i total arbetskraftskostnad för arbetsgivaren och den motsvarande nettoinkomsten för en arbetstagare.

Figur 4.3 Skattekil i Sverige, jämförbara länder och EU-15. Total skattekil i procent, inklusive arbetsgivaravgifter, ensamstående utan barn med genomsnittlig inkomst



Källa: OECD, 2007b.

Notera: Statistik för 1985 och 1995 är beräknad enligt OECD:s gamla definition, se OECD (2007 b)

Figur 4.3 ovan illustrerar skattekil i Sverige och referensländerna. Trots att skattekil har minskat i Sverige och andra nordiska länder är den svenska beskattningen jämförelsevis hög. Under 2007, det senaste året med tillgängliga jämförelsesiffror, överträffades den svenska skattekil enbart av Tyskland och Österrike.

Den höga skattekil påverkar incitamenten för arbete och entreprenörskap och har en negativ inverkan på drivkrafterna för att starta, äga och driva framgångsrika företag. För att locka nya entreprenörer är det önskvärt att trenden med en fallande skattekil upprätthålls och att framtida skattesänkningar utformas så att drivkrafterna för entreprenörskap ökar.

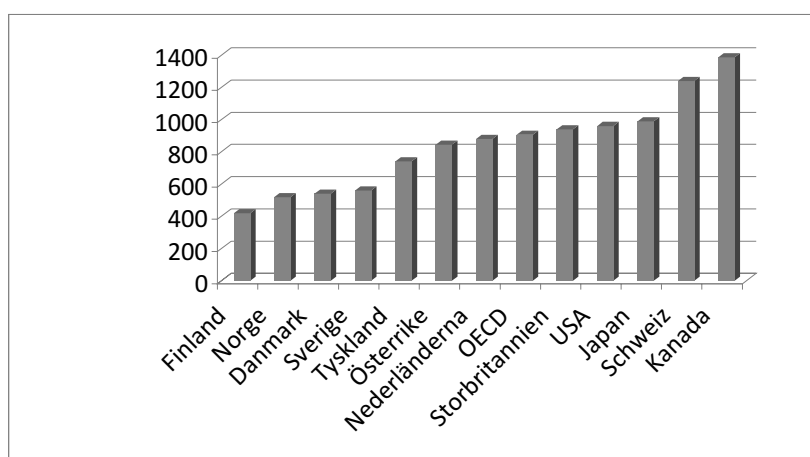
4.4.2 Infrastruktur och energi

Ett lands infrastruktur har en betydande inverkan på näringslivets konkurrenskraft – det finns till exempel ett nära samband mellan transportsystemets utveckling och ekonomins tillväxt (OECD,

2003). En väl fungerande transportinfrastruktur i form av vägar, järnvägar, hamnar och flygplatser är nödvändig för den inhemska ekonomin och för integrationen med världsekonomin. Även andra aspekter av infrastrukturen är viktiga – detta gäller inte minst infrastrukturen för informationsteknologi, som är viktig både för den traditionella industrin och den växande tjänstesektorn.

Jämförande analyser indikerar att Sverige har en transportinfrastruktur som är i nivå med utvecklade länder (OECD, 2003). En indikation på detta ges av jämförelser av kostnaderna för att exportera, vilka fångar både effektiviteten i länders transportinfrastruktur och bördan av olika skatter och administrativa avgifter. Som Figur 4.4 visar är kostnaderna för svenska exportörer för att nå kunder på utländska marknader i nivå med flera av de jämförbara länderna.

Figur 4.4 Världsbankens Doing Business: Kostnad att exportera från Sverige och referensländer



Källa: Världsbanken, 2008a.

Notera: Kostnaden är i dollar per standardkontainer.

Det bör dock påpekas att tillgången till transportinfrastruktur inte är jämnt fördelad över landet. Även om den genomsnittliga exportkostnaden för svenska företag är relativt låg finns det regioner där förutsättningarna är betydligt svagare. Faktaruta 5.1 illustrerar några av de kostnader som enskilda företag möter då den offentliga infrastrukturen inte når den standard som skulle kunna krävas av ett avancerat industriland som Sverige.

Faktaruta 4.1: Infrastruktur och företagande i sydöstra Sverige

En av de viktigaste förutsättningarna för utveckling av regioners företag, sysselsättning och konkurrenskraft ges av infrastrukturens standard. Bristande på vägar och järnvägar kan hindra den samhällsekonomiska utvecklingen. Den största delen av både gods- och persontransporter går på vägnätet och i stort sett all svensk varuexport transporteras vid något tillfälle på landets vägar.

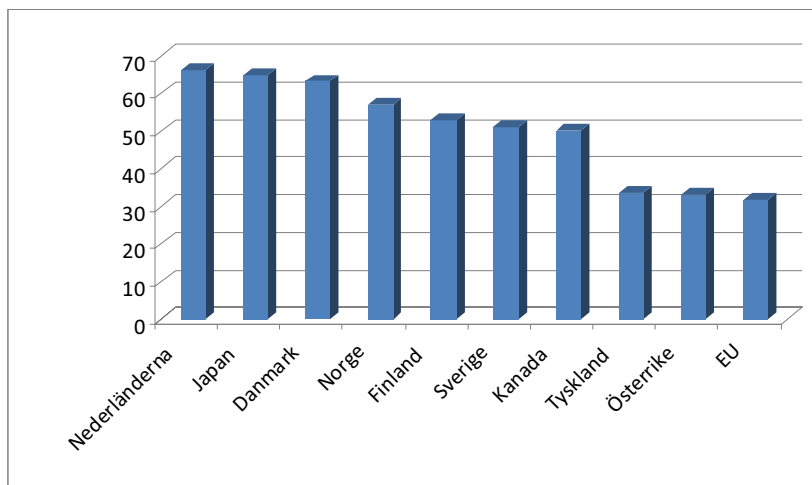
Utredningen mötte under en studieresa till Blekinge ett konkret exempel på hur bristande infrastruktur kan skapa hinder för exportföretag. Den huvudsakliga transportlänken till Blekinge och andra delar av sydöstra Sverige är E22:an. Vägen har en ojämn standard med vägbredder på 7 till 13 meter. Den totala sysselsättningen i kommunerna i E22-korridoren uppgår till drygt 700 000, vilket motsvarar omkring 17 % av Sveriges totala sysselsättning.

I Ronneby finns ett antal framgångsrika företag inom vattenskrämningssektorn som tillsammans bildar ett starkt lokalt kluster. Vattenskrämning är en teknik för att med tunna vattenstrålar under högt tryck skära alltifrån mjuka till mycket hårda material. Med hjälp av sofistikerad mekanik och programvara styrs strålarna med hög precision. Water Jet Sweden är en av de ledande tillverkarna av vattenskrämningsmaskiner, med globala företag inom verkstads- och fordonsindustrin bland sina kunder. Regionens bristande vägstandard sätter dock käppar i hjulen för Water Jet. Företagets största maskiner är helt enkelt för breda för E22:an. För att transportera dessa maskiner tvingas företaget antingen skära dem i två delar för att senare sätta den samman hos kunden, eller alternativt avlysa mindre vägar ut ur regionen. Båda alternativen innebär merkostnader på omkring etthundratusen kronor. Hade E22:an varit en fullt utbyggd 4-fältsväg, hade Water Jet kunnat nå sina kunder utan denna merkostnad och företagets långsiktiga tillväxt och konkurrenskraft stärkas, något som även skulle gynna regionens långsiktiga utveckling.

Källa: Intervju med Jan Ryd, Styrelseordförande Water Jet Sweden.

Jämförelser av användningen av modern kommunikationsteknologi ger också en positiv bild av den svenska situationen.⁴ Figur 4.5 och 4.6 visar andelen hushåll med bredbandsuppkoppling och andelen mobiltelefonanvändare i Sverige och referensländerna – detta kan ses som en grov indikator på hur välutvecklad infrastrukturen för kommunikations- och informationsteknologi är. Sverige ligger klart över genomsnittet för EU i båda jämförelserna, även om några av våra europeiska grannländer har ett visst försprång vad gäller utbyggnaden av bredbandsnät.

Figur 4.5 Andel hushåll med bredbandsuppkoppling: procent av samtliga hushåll 2006

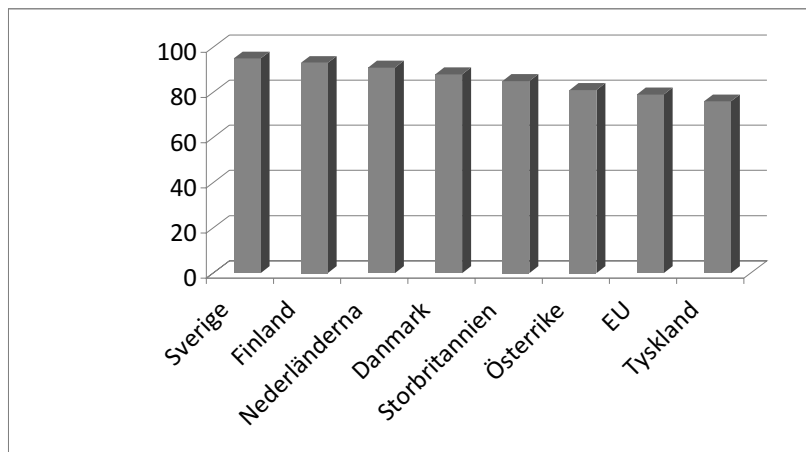


Källa: OECD och Eurostat (2007).

Notera: Information för Japan och Kanada är från 2005, resterande länder 2006.

⁴ Jämförelser av användning av modern kommunikationsteknologi är förknippat med betydande mätproblem. Antalet användare, vilket är det ekonomiskt relevanta, är ofta annorlunda än antalet abonnemang, vilket är det enklast tillgängliga måttet. Till exempel tenderar antalet användare av bredband vara större än antalet abonnemang; för mobiltelefoni är förhållandet det omvända (FN, 2005).

Figur 4.6 Andel mobiltelefonanvändare: Sverige och referensländer



Källa: Europeiska Unionen (2007).

Notera: Undersökningen omfattar invånare över 14 år.

Denna översiktliga analys av infrastruktur ger en bild av att Sverige har en transportinfrastruktur som är i nivå med jämförbara länder, även om exportörer i vissa delar av landet möter höga kostnader för att nå utländska marknader. Framtida infrastrukturesatsningar bör ges ett tillväxtperspektiv och inriktas på att garantera företag tillgång till marknader till konkurrenskraftiga kostnader. Utredningen noterar att Sverige ligger i framkant vad gäller användandet av modern kommunikationsteknologi, en konkurrensfördel som är viktig att bevara.

En ytterligare dimension av utvecklingen på infrastrukturuområdet gäller energisektorn. Säker tillgång till energi till konkurrenskraftiga priser är av stor vikt för samhällsekonomin och för att trygga den internationella konkurrenskraften både för den basindustri som står för en stor del av Sveriges exportinkomster och även för växande, mindre företag. Framtida välfärdsökningar och exporttillväxt kommer sannolikt att medföra ökad energiförbrukning och kräver därför långsiktiga beslut om investeringar och produktionsförutsättningar redan i dag. Dessa beslut är särskilt angelägna med hänsyn till de utmaningar på miljö- och klimatområdet som kan förutses på medellång sikt.

För att skapa tydlighet i de framtida förutsättningarna för svenska exportörer är det önskvärt att utveckla en långsiktig stra-

tegi för att trygga säker tillgång till energi till konkurrenskraftiga priser. Här kan Finlands nationella energi- och klimatstrategi lyftas fram som ett exempel på en föredömligt långsiktig plan för att trygga tillgången på energi för framtida industriell konkurrenskraft (Handels- och industriministeriet, 2005).

4.4.3 Finansiering

Det finansiella systemet fyller en central roll för att underlätta entreprenörskap och företagande genom att erbjuda företagsfinansiering, betalningssystem, lösningar för riskhantering och marknader för företagsägande (Merton & Bodie, 1995). Därmed är ett välfungerande finansiellt system, bestående av banker och finansinstitut samt aktie- och obligationsmarknader, av central betydelse för ett gott företagsklimat.

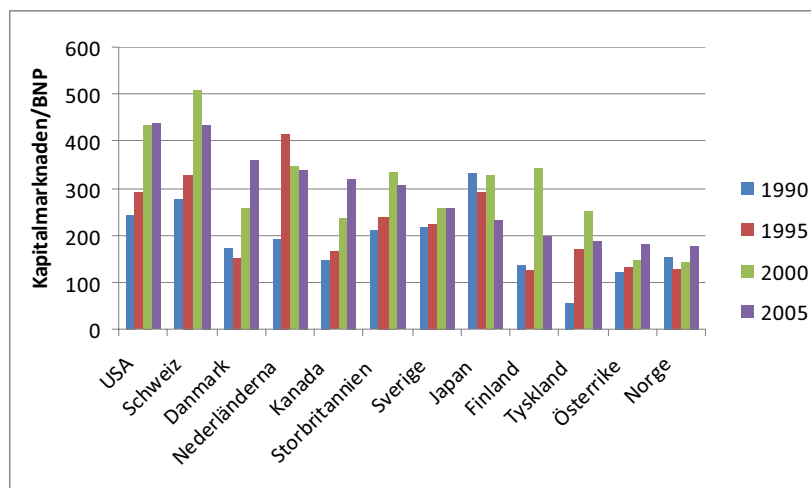
I den nationella strategin för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning noterar regeringen att tillgång till kapital är en grundförutsättning för etablering av nya företag och tillväxt i befintliga företag (N2007/7152/RT). Här ansluter den näringspolitiska strategin väl till den forskning som påvisat ett nära samband mellan finansiell utveckling och ekonomisk tillväxt (Rajan & Zingales, 1998; Levine, 2005).

Ett välutvecklat finansiellt system bidrar till effektivitet i existerande företag (Rajan & Zingales, 1998). Nyttan av finansiella tjänster är ännu större för nya entreprenörer som är mer beroende av det inhemska finansiella systemet. Stora och etablerade företag har ofta möjlighet att vända sig till internationella kapitalmarknader, men de fasta kostnaderna för internationell finansiering är ofta oöverstigliga för mindre företag. Därmed är ett välutvecklat finansiellt system en viktig faktor för att sprida möjligheter till entreprenörskap över hela befolkningen (Demirgüç-Kunt & Levine, 2008). Tillgång till extern finansiering för entreprenörer gör att ekonomiska möjligheter fördelas baserat på individers talang och initiativförmåga, snarare än faktorer som familjerikedom och sociala nätverk.

Hur välutvecklat är Sveriges finansiella system? Återigen jämför utredningen den relativa utvecklingen av kapitalmarknaden med situationen i elva referensländer. Ett brett mått på finansiell

utveckling tillämpas: värdet av samtliga bankkrediter, aktier och företagsobligationer i relation till bruttonationalprodukten.⁵

Figur 4.7 Kapitalmarknadsvärde (bankkrediter, aktier och företagsobligationer) som andel av BNP i Sverige och jämförbara länder, 1990–2005



Källa: Baserat på Världsbankens databas över finansiell struktur och -utveckling (Beck m.fl., 2007).

Med detta breda mått på finansiell utveckling hamnar Sverige i mitten av landgruppen. Det synes naturligt att ekonomier specialiserade på finansiella tjänster, som Schweiz och Storbritannien, visar upp större kapitalmarknader i relation till ekonomin som helhet. Det är mer iögonfallande att länder med en näringsstruktur som liknar den svenska (Nederländerna och Kanada) och grannlandet Danmark har större kapitalmarknader i relation till ekonomins totala storlek. Dessa har dock passerat den svenska kapitalmarknads storlek först under de senaste åren, drivet av kraftiga värdestegringar. Många av referensländerna har en mindre kapitalmarknadsstorlek, däribland Finland, Tyskland och Österrike. Den övergripande bilden är att den svenska kapitalmarknaden har en storlek i nivå med vad som kan förväntas för en mogen ekonomi. Denna

⁵ Valet av ett brett mått är ämnat att göra jämförelsen neutral för länders olika *finansiella struktur*, där vissa länder har en stor del av företagsfinansieringen som skulder i affärsbanker (t.ex. Japan och kontinentaleuropa) och andra finansiella system har en större övervikt av aktie- och obligationsfinansiering (t.ex. de anglosaxiska ekonomierna).

förenklade analys ger ingen indikation på att finanssystemets övergripande utveckling har en negativ inverkan på svenska företags internationella konkurrenskraft. Denna bedömning är konsistent med den bild av det svenska finanssystemet som framträder i de jämförande internationella studier av företagsklimatet som behandlats i avsnitt 4.3.

Internationella affärstransaktioner, som export och utlandsetablering, ställer dock särskilda krav på finansiärernas kunskap och informationsinhämtning. De lokala banker och investerare, till vilka små och medelstora företag är hänvisade, saknar ofta detaljerad kunskap om affärsmöjligheter på främmande marknader. Detta informationsmisslyckande riskerar att hämma de mindre företagens möjlighet att finansiera annars attraktiva utländska affärer. Förekomsten och effekten av detta marknadsmisslyckande kan motivera särskilda offentliga insatser för finansiering av små och medelstora företags internationella tillväxt, vilket kommer diskuteras mer i detalj i Kapitel 5. Redan här noterar utredningen att det finns motiv till offentliga marknadskompletterande insatser för de mindre företagens internationella tillväxt. En detaljerad analys genomförs inte, med hänvisning till den pågående översyn som görs inom företagsfinansieringsutredningen (Dir. 2007:169).

4.4.4 Regleringar

Regleringar är den kanske mest genomgripande formen av statligt ingrepp i ekonomiska aktiviteter. De är även fundamentala för att marknadsekonomier ska fungera väl (Conway m.fl., 2005). Beslutsfattare i utvecklade ekonomier har blivit alltmer medvetna om risken för att regleringar fungerar inskränkande och begränsar entreprenörskap på ett sätt som negativt påverkar produktivitetstillväxt och välfärd. Det har lett till en ökad fokus på att utvärdera och omforma regleringar i de flesta OECD länder under de senaste årtiondena (Conway m.fl., 2005).

Forskning och jämförande landstudier har visat hur regleringar som ökar konkurrensen på varu- och tjänstemarknader har positiv inverkan på ekonomins funktionssätt och på sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Effekterna verkar genom flera kanaler. Forskning har visat att regleringar som bidrar till konkurrens har en positiv inverkan på produktivitetstillväxten, även när inverkan av andra viktiga faktorer – såsom humankapital och land och

branschspecifika effekter – kontrolleras (Nicoletti & Scarpetta, 2003). Ökad innovationsbenägenhet och spridning av ny teknologi är viktiga förklaringar till länken mellan konkurrens och produktivitetsökningar (Aghion m.fl., 2001). Utökad konkurrens på produktmarknader kan även bidra till tillväxt i BNP per capita genom ökad sysselsättning (Blanchard & Giavazzi, 2003). En betydelsefull typ av reglering rör förutsättningarna för inträde på produkt- och tjänstemarknader. Då begränsningar lättas och nya aktörer erbjuds möjlighet att ta sig in på tidigare reglerade marknader, ökar ekonomisk aktivitet, innovationskraften stimuleras och sysselsättningen ökar (Conway m.fl., 2005). En fallande sysselsättning kan dock observeras i en del stora företag där tidigare regleringar uppmuntrat till överbemanning. Denna effekt är kan dock förväntas vara mindre än den positiva sysselsättningseffekten i de nytillkomna företagen.

Den svenska friskolereformen är ett exempel på en regelförändring som möjliggjort inträde för nya aktörer på en tidigare sluten marknad. Den konkurrens som skapats genom reformen har medfört positiva produktivitetsförändringar och möjliggjort nya innovativa entreprenörer inom utbildning som Vittra och Kunskapskolan som nu börjat expandera även utanför Sveriges gränser (Economist, 2008). Detta exempel visar hur omreglering som öppnar för konkurrens och nya entreprenörer kan leda till export inom nya näringsområden.

Det finns emellertid fortfarande områden där olika typer av regleringar begränsar möjligheterna att utnyttja svensk kunskap och kompetens på exportmarknaderna. Ett exempel är den kunskap som utvecklats inom den kommunala sektorn. Kommunallagen begränsar kommunernas möjligheter att etablera verksamheter i vinstsyfte, samtidigt som det finns mycket kunskap inom kommunerna som efterfrågas på världsmarknaden. Faktaruta 4.2 visar på den potential som finns på ett av de områden där kommunal kunskap faktiskt kan användas på ett bredare sätt – de kommunala energibolagen.

Faktaruta 4.2 – Exportpotentialen i svenska kommuner

Den kompetens som utvecklats i den kommunala verksamheten är till största delen undantagen från internationaliseringen på grund av kommunallagens restriktioner gällande näringsverksamhet som bedrivs utanför den egna kommunen eller i vinstsyfte. Samtidigt står det klart att svenska kommuner besitter viktig kunskap vad gäller energi, miljö, samhällsplanering, avfallshantering och andra områden där dagens tillväxtmarknader (till exempel Kina) uppvisar en mycket betydande efterfrågan.

Det finns emellertid ett viktigt undantag från de restriktioner som begränsar kommunernas verksamheter: ellagen ger större frihet för kommunala energibolags verksamhet. Det finns flera aktuella exempel som kan antyda vilken exportpotential som håller på att frigöras inom denna sektor. Ett sådant är Tekniska Verken i Linköping (TVAB). TVAB är ett regionalt avfalls- och energibolag som förser sina kunder med el, fjärrvärme, vatten och avlopp, avfalls- och återvinningstjänster med mera. Under de senaste årtiondena har verksamheten i Linköping bidragit till stor kunskapsutveckling, och gjort det möjligt att expandera utanför den egna kommunen och även utanför den traditionella avfalls- och energisektorn. Bolaget driver bland annat el- och värmeproduktion i Katrineholm, och producerar fordonsgas genom dotterbolaget Svensk Biogas både i Linköping och omgivande kommuner. Dessutom har TVAB bidragit till etableringen av de fristående bolagen Swedish Biogas International AB och Usitall AB. Båda dessa företag är baserade på den kunskap och erfarenhet som utvecklats inom Tekniska Verken i Linköping. Swedish Biogas International har inriktning på biologisk behandling för produktion av biogas, medan Usitall verkar inom området ”waste to energy”. Båda bolagen arbetar både med konsulttjänster och att bygga och driva anläggningar på den internationella arenan. Även om bolagens internationella historia är kort är marknadspotentialen betydande. Stellan Jakobsson, VD för Usitall, menar till exempel att ”svensk miljöteknik kan ta ledningen på den internationella marknaden för framtidsinriktade avfalls- och energilösningar om kommuner och näringsliv ser till att arbeta tillsammans. Vi har inte råd att bygga upp murar mellan oss, i ett internationellt perspektiv är vi små och vi

utmanar stora intressen men rätt hanterat tror jag att den kommunala sektorn kan betyda för svenskt näringsliv vad Vattenfall gjorde för Asea (nu ABB) eller vad Televerket betydde för Ericsson en gång i tiden!” (Jakobsson, 2008).

Reglers avgörande inverkan på företagsklimatet har medfört att regelförenkling satts i centrum för både svensk näringspolitik och den europeiska unionens arbete med att göra EU till den mest konkurrenskraftiga ekonomin (Europeiska kommissionen, 2006). Det är utredningens uppfattning att regelförenkling och fortsatt arbete med att öppna marknader för ökad konkurrens är av stor vikt för att skapa ett gott företagsklimat. Ansträngningarna med att öppna fler marknader för marknadsmässig konkurrens bör öka. Därmed ansluter sig utredningen till de förslag som lagts i Konkurrensverkets rapport *Väl fungerande marknader för ett konkurrenskraftigt Sverige* (Konkurrensverket, 2008). Utredningen ser också ett behov att utreda möjligheterna att ta till vara kompetensen i den offentliga sektorn. Detta kan ske genom att verksamheter konkurrensutsätts eller privatiseras, men erfarenheterna från energisektorn antyder också att det finns en betydande potential även på områden där den offentliga sektorn förblir huvudman.

4.4.5 Arbetsmarknaden

De internationella jämförande studier som presenterats ovan visar att arbetsmarknadens funktionssätt och regleringar hör till de områden som drar ner Sveriges företagsklimat i jämförande studier. Tabell 4.4 visar hur regelsystemen på den svenska arbetsmarknaden står sig i jämförelse med referensländerna. Tabellen bygger på en dekomponering av det index som mäter kostnaderna för att anställa arbetskraft i Världsbankens *Doing Business*-ranking, och understryker särskilt arbetstidsbegränsningar, kostnaderna för att säga upp anställda, samt stelheterna på arbetsmarknaden som svagheterna i den svenska företagsmiljön. Även studier fokuserade på svenska småföretagares förutsättningar har lyft fram arbetsmarknadens roll (Företagarna och Swedbank, 2008).

En välfungerande arbetsmarknad där löneutvecklingen står i proportion till produktivitetsökningarna är nödvändig för en bibehållen internationell konkurrenskraft. Arbetskraftskostnaden står för en stor del av företagens egna kostnader och har en avgörande betydelse för lönsamhet och konkurrenskraft (Teknikföretagen, 2008). Det är därför önskvärt att regler och avtal som styr arbetsmarknadens funktionssätt kontinuerligt anpassas till förändrade förutsättningar i omvärlden.

Här är utfallet av 2007 års lönerörelse ett oroväckande tecken (Konjunkturinstitutet, 2007). Löneökningstakten riskerar att urholka exportföretagens konkurrenskraft. Detta väcker frågan om arbetsmarknadens nuvarande funktionssätt är anpassat till de krav som ökad internationalisering ställer. Lars Calmfors (2008) har analyserat just denna frågeställning och drar slutsatsen att uppläggningsen med industrin som ensam märkessättare formodligen inte är den mest lämpliga i en situation med växande betydelse för tjänstesektorerna och en penningpolitisk regim med inflationsmål och rörlig växelkurs.

Förutsättningarna för den svenska arbetsmarknaden påverkas på ett avgörande sätt av både offentliga lagar, regler och trygghetssystem och av avtal mellan arbetsmarknadens parter. Anpassning till nya förutsättningar är önskvärda på båda dessa områden. I detta sammanhang kan det noteras att lönebildningen i Sverige i ett längre perspektiv nyligen analyserats i en rapport till det Finanspolitiska rådet (Westermarck, 2008). Analysen visar på en positiv effekt på lönebildning och arbetslöshet av genomförda reformer av arbetslöshetsförsäkring och inkomstbeskattning.

Förhandlingar om ett nytt huvudavtal på arbetsmarknaden har inletts mellan LO, PTK och Svenskt Näringsliv (LO, 2008). Det är önskvärt att huvudavtalet bidrar till en anpassning av den svenska arbetsmarknadsmodellen till de nya förhållanden som skapas genom den ökade internationaliseringen. I synnerhet finns det anledning att genomföra åtgärder för att underlätta arbetskraftsinvandring för att möta näringslivets behov av utbildad arbetskraft. Denna slutsats sammanfaller med rekommendationerna från Kommittén för arbetskraftsinvandring, (SOU 2006:87) även om våra argument är bredare: utländska studenter som återvänder hem med både en utbildning och relevant arbetslivserfarenhet från det svenska näringslivet kan förväntas bli viktiga främjare av svensk export.

4.4.6 Utbildning, forskning och utveckling

Nära relaterat till arbetsmarknaden är betydelsen av utbildning. Utbildning och lärande är centralt för ekonomisk utveckling och tillväxt. I takt med att produktionen i utvecklade ekonomier blir mer och mer kunskapsintensiv ökar kraven på arbetskraftens utbildning för att upprätthålla konkurrenskraft och god välfärdsökning. Förutom att bidra positivt till en persons produktivitet som anställd finns det även stöd för att utbildning ökar färdigheten för entreprenörskap (Lazear, 2004).

Sverige ligger i framkant i många jämförande studier av utbildning i utvecklade länder. Till exempel hör Sverige tillsammans med Tyskland, och Schweiz till de länder där den största andelen av arbetskraften har en doktorsexamen eller en jämförbar utbildning (OECD, 2007a). I det jämförande humankapitalindex som den europeiska tankesmedjan The Lisbon Council for Economic Competitiveness and Social Renewal tagit fram rankas Sverige högst av de EU länderna (Ederer, 2006).

Även om svensk utbildning står sig väl med situationen i jämförbara utvecklade ekonomier finns det anledning att se närmare på utbildningssystemets möjlighet att förse växande företag med kvalificerad arbetskraft.

I sammanhanget är det positivt att en Teknikdelegation skapats (Dir. 2008:96). I synnerhet delegationens uppdrag att öka intresset för och deltagandet i högskoleutbildningar inom matematik, naturvetenskap, teknik och informations- och kommunikationsteknik är betydelsefullt.

I globaliseringens tid måste svensk konkurrenskraft till stor del bygga på ett högt kunskapsinnehåll i våra exportprodukter, varför forskning, utveckling och innovation är centrala delar av tillväxtpolitiken.

På detta sätt uttrycker promemorian inför 2008-års forskningspolitiska proposition betydelsen av forskning och utveckling (Regeringskansliet, 2008).

I analysen av bytesförhållandets utveckling, det vill säga förhållandet mellan export- och importpriser, noterades att branscher med snabb teknik- och produktivitet utveckling ofta har en svag prisutveckling för branschens färdigvaror. För att upprätthålla goda priser och marginaler måste företag i till exempel läkemedels- eller telekomsektorerna hela tiden förnya sin produktportfölj. För att undvika prisfall och urholkade marginaler för företag och därmed

fallande exportpriser på nationell nivå är innovation, forskning och utveckling centrala faktorer.

Sverige har länge legat högt i internationella jämförelser av kunskapsekonomier. I synnerhet har vi utmärkt oss genom stora satsningar på forskning och utveckling (FoU) och andra typer av investeringar i kunskapssamhället. På många områden förefaller det svenska innovationssystemet och näringspolitiken fungera väl. Näringslivet beräknas stå för ungefär 70 procent av all FoU (med betoning på U) som genomförs i Sverige (Sandgren & Perez, 2006). Som noterats tidigare ligger Sverige i täten inom EU vad gäller FoU som en andel av BNP. I synnerhet satsar det svenska näringslivet stora resurser på FoU, vilket antyder att Sverige är en relativt bra plats för forskningsverksamhet. De stora investeringarna i FoU ger också tydliga resultat i form av kunskapsproduktion. Sverige rankas bland de mest framgångsrika länderna när det gäller det gäller forskningsresultat, vare sig de mäts i antal vetenskapliga artiklar per kapita eller som patentansökningar per kapita (Europeiska Kommissionen 2006; Gustavsson & Kokko, 2003). Resultaten är också goda när det gäller utvecklingen av humankapitalet: en allt större andel av befolkningen har eftergymnasial utbildning och andelen högre examina i naturvetenskap och teknik har ökat kraftigt under det senaste årtiondet.

Det faktum att kunskap och forskningsresultat är kollektiva varor ställer näringspolitiken inför flera stora utmaningar. För det första måste politiken skapa incitament för FoU, det vill säga produktion av kunskap. Den enskilda kunskapsproducenten väger kostnaderna för sin FoU-verksamhet mot sin egen nytta av kunskapen, och väljer att producera så länge (den avtagande) marginalnyttan är större än (den tilltagande) marginalkostnaden. Den kunskapsmängd som då produceras kommer emellertid att vara för liten, eftersom kalkylen inte tar hänsyn till att kunskapen också kan användas av andra. Om den totala samhällsnyttan (inklusive spridningseffekterna) räknades in skulle det vara lönsamt att satsa mer på FoU. Statens roll är att reducera gapet mellan den privata och den samhällsekonomiska avkastningen av FoU.

I huvudsak finns två typer av policyingrepp för att åstadkomma detta. Staten kan stärka äganderätten till immateriella tillgångar (till exempel genom ett starkt patentskydd), vilket minskar risken för att den privata nyttan av investeringar urholkas genom att kunskap och forskningsresultat utnyttjas av andra. Detta förväntas öka incitamenten för FoU. Staten kan också ge direkta subventioner

för FoU för att reducera de privata kostnaderna, vilket också leder till att produktionen av kunskap ökar.

Subventioneringen av FoU kan vara besvärlig eftersom den ibland kommer i konflikt med konkurrenslagstiftning och handelsavtal och eftersom det inte finns några garantier för att subventionerna får de avsedda resultaten. När det gäller åtgärder för att stärka äganderätten till kunskap och andra immateriella tillgångar finns problem av mera principiell art. En paradox i innovationspolitiken är nämligen att staten inte bara vill stärka immaterialrätten, utan också maximera spridningen av den kunskap som skapas. Orsaken är naturligtvis att samhällets totala nytta av FoU-insatser blir större ju fler av aktörerna som har tillgång till den nya kunskapen. En andra utmaning för innovationspolitiken är därför att skapa incitament för kunskapsspridning som kan samexistera med ett starkt skydd för äganderätten till immateriella tillgångar. Åtgärderna på detta område omfattar bland annat satsningar på utbildning och kompetensutveckling för att skapa tillräcklig kapacitet att absorbera nya forskningsresultat, samt incitament för bygga upp nätverk och andra typer av kontakter mellan forskningsinstitut, näringsliv och myndigheter.

I sin sammanfattning av ett antal enkätsvar från Sveriges ledande innovationsforskare pekar Edquist (2002) på behovet av en högre nivå av statlig finansiering av FoU eftersom den privata sektorn inte kan förväntas finansiera grundforskning liksom behovet att vara selektiv när det gäller valet av forskningsområden. I synnerhet noteras att offentliga FoU-satsningar bör riktas mot områden där nya teknologier håller på att utvecklas – i mera mogna industrier kan privata aktörer förväntas ha förmågan att finansiera sina egna satsningar på forskning och produktutveckling. Internationalisering och relationer mellan universitet och näringsliv lyfts upp som områden där kunskapsutbyten och teknologiöverföring bör uppmuntras mer än tidigare. Särskild vikt läggs vid de problem som försvårar kommersialiseringen av kunskap och forskningsresultat. Förutom problem med finansieringen av nya företag och hindren för diversifiering och spin-offs från stora företag uppmärksammas den relativa bristen på entreprenörskap, bland annat på grund av skattesystemet. Ett uttryck för detta är den svenska paradoxen – observationen att Sverige är världsledande vad gäller investeringar i kunskapssamhället, men att avkastningen på dessa investeringar verkar vara lägre än i andra länder.

Den kommande forskningspolitiska propositionen ser ut att innebära just den typ av ökad statlig finansiering av FoU som Edquist (2002) efterlyst. Regeringen kommer föreslå satsningar på forskning och innovation som innebär att det statliga stödet från och med 2009 successivt ökar för att 2012 nå en permanent förstärkning om fem miljarder kronor. Enligt regeringens promemoria inför den forskningspolitiska propositionen beskrivs en förestående satsning på strategiska områden: medicin, teknik och klimat. Tre kriterier har varit vägledande när regeringen prioriterat de strategiska områdena:

1. Forskning som kan medverka till att finna lösningar på angelägena globala problem och utmaningar, såsom arbete mot klimatförändringar, kampen mot svåra sjukdomar och andra hälso-utmaningar samt omställning av energisystem.
2. Områden där Sverige redan har forskning av världsklass.
3. Områden där det finns företag i Sverige som bedriver egen forskning och utveckling, och där statens insatser stärker näringslivets och Sveriges utveckling och konkurrenskraft.

Svenska företags långsiktiga konkurrenskraft bygger på fortsatt innovationskraft. Med detta i åtanke ansluter utredningen sig till värdet av prioriteringar baserade på att stärka näringslivets konkurrenskraft och områden där Sverige har forskning av världsklass. Fortsatt stärkt uppbyggnad av de svenska industriforskningsinstituten är viktiga för att trygga samverkan mellan industrin och forskningsvärlden. De strategiska FoU-program som Industrikommittén föreslagit är ett ytterligare viktigt initiativ för ökat forskningssamarbete mellan stat och industri (Industrikommittén, 2007).

4.4.7 Formerna för näringspolitiskt beslutsfattande

En jämförelse mellan Sverige, Danmark och Finland antyder att svagheter i det svenska näringsmiljön kanske har mer att göra med hur politiken formuleras än med hur den faktiskt ser ut. En av de stora utmaningarna för den svenska politiken är att den inte ryms inom något av de traditionella politiska ansvarsområdena – det finns inget departement inom regeringskansliet som på egen hand kan hantera frågor som internationalisering, konkurrenskraft

eller företagsklimatet. Eftersom det saknas ett tydligt nationellt ledarskap för politikområdet har samordningen blivit svag och den samlade bilden av politiken är att åtgärderna är fragmenterade och kortsiktiga. Denna bild har stärkts av de jämförande internationella studier som redogjorts ovan.

Finland, och under senare tid även Danmark, har betraktat politiken för internationell konkurrenskraft som ett eget politikområde och skapat institutionella förutsättningar för att formulera politik som kräver samordning och samverkan mellan olika delar av samhället. I det finska fallet har Statens råd för vetenskap och teknik, SRVT, spelat en central roll under många år. Inom ramarna för SRVT har den framtida näringspolitiken diskuterats av företrädare för de viktigaste intressegrupperna, och reformförslagen har haft en bred uppbackning i det civila samhället. I Danmark hade Globaliseringsrådet en liknande roll när globaliseringsstrategin utarbetades. I båda dessa råd leds arbetet av statsministern, vilket är viktigt för att markera politikområdets status.

Under de senaste åren har tankarna på politik och samordning för att möta framtida utmaningar börjat få gehör även i Sverige. Det svenska Globaliseringsrådet är tydligt inspirerat av det danska och fyller många av de funktioner som SRVT har. Med stark representation från regeringen (även om statsministern inte deltar) och från näringsliv, fackförbund och andra delar av det civila samhället finns här förutsättningar för en bred dialog. Formellt har rådet i uppdrag att analysera konsekvenserna av globaliseringen för Sverige och skapa debatt om de hot och möjligheter som följer av utvecklingen på den globala arenan. Förutom frågor rörande konkurrenskraft och innovationer omfattar detta de politiska konsekvenserna av globaliseringen, i Sverige såväl som i andra länder, liksom hänsyn till demografiska, sociala och miljömässiga trender. Med andra ord, uppdraget omfattar en sådan systemansats som troligen krävs för att hantera tillväxt och innovationspolitik i en globaliserad värld.

I motsats till det finska SRVT är det svenska Globaliseringsrådet dock tidsbegränsat och förväntas avslutas under 2009. Även efter detta datum kan det dock antas finnas ett behov av en institutionaliserad dialog av denna typ. Icke desto mindre utgör Globaliseringsrådet ett steg mot en systemansats för svensk tillväxt- och internationaliseringspolitik. Detta tillsammans med de målsättningar som satts upp i näringspolitiken ger förutsättningar för att stärka det svenska innovationssystemet och skapa goda förutsättningar för FoU, kunskapsspridning och kommersialisering av ny

kunskap. Vad som krävs för en långsiktigt framgångsrik internationaliseringspolitik är att Globaliseringsrådet ges en permanent bas, och att ansvaret för politiken lyfts upp till högsta politiska nivå, antingen genom ett aktivt deltagande av statsministern eller en särskilt tillsatt innovationsminister.

Hur kan en starkare samordningen mellan de aktörerna åstadkommas? I en analys av Sveriges konkurrenskraft för internationell handel och produktion pekade Gustavsson och Kokko (2003) på erfarenheterna från Finland. Största delen av skillnaden mellan länderna finns i faktorer som återspeglar näringslivets förtroende för den ekonomiska politiken och kunskapsinfrastrukturen. Gustavsson och Kokko (2003) menar att en stor del av förklaringen är att den finska ekonomiska politiken under ganska lång tid byggt på ett systemtänkande, och att man hittat institutionella lösningar för att involvera stora delar av samhället i beslutsprocesserna.

Grunderna till dagens finska innovationspolitik kan spåras tillbaka till början av 1980-talet, då ekonomin kämpade med de strukturproblem som skapats av oljekriserna samtidigt som inkomstnivån fortfarande var lägre än i resten av Norden. Det var självklart för Finland att produktivitetstillväxt, specialisering och internationell konkurrenskraft var viktiga faktorer för att kunna nå ikapp grannländerna. Det fanns också en insikt om att många av de politikområden som traditionellt hade behandlats separat – utbildningspolitik, forskningspolitik och konkurrensolitik – faktiskt var beroende av varandra och därför krävde samordning. En samsyn på näringspolitiken krävde att tekniska, kommersiella och sociala behov behandlades samtidigt (Romanainen, 2001).

Ett av de första områden där dessa tankar kom till uttryck var forsknings- och teknologipolitiken. Betoningen på uppgradering från basnäringar till områden med högre förädlingsvärde krävde större investeringar i kunskap och teknologi och ett antal institutionella förändringar genomfördes under 1980-talet för att uppmuntra FoU i både den offentliga och privata sektorn. Universiteten, som tidigare inte tillätits samarbeta med näringslivet, uppmuntrades nu att bygga nätverk med näringsliv och myndigheter. Teknologiska utvecklingscentralen, Tekes, etablerades 1983 för att finansiera tillämpad och industriell FoU. Statens forskningsråd reformerades 1987 och döptes om till Statens råd för vetenskap och teknologi, SRVT. Medlemskapet i rådet utvidgades till att omfatta representanter för näringslivet och forskarvärlden och rådets status som sakkunnigt organ stärktes. Nya ambitiösa mål för FoU sattes

upp. Med begränsade inhemska medel var det nödvändigt att resurserna användes effektivt. Detta förutsatte en kluster-ansats för forskningspolitiken. Genom att dessutom kräva deltagande av små och medelstora företag i offentligt finansierade FoU-projekt (som dominerades av multinationella företag som Nokia) var det också möjligt att stärka småföretagens förmåga att ta till sig kunskapen.

Från 1990-talets början infördes också en explicit systemansats för teknologipolitiken. En av komponenterna i strategin var att skapa en starkare grund för samarbetet mellan de olika aktörerna i innovationssystemet. Detta skulle omfatta de inblandade ministerierna, offentliga och privata forskningsinstitut, företag och konsumentorganisationer. Samtidigt introducerades begreppet *nationellt innovationssystem* i den finska debatten, som ett sätt att ytterligare betona vikten av att samordna olika politikområden.

Systemansatsen ledde efter hand till mera omfattande försök att stärka näringsmiljön genom olika reformer. Vad gäller institutionerna har Tekes och SRVT kommit att spela en allt viktigare roll. I förhållande till ekonomins storlek har Tekes större resurser till förfogande än de svenska myndigheter som finansierar industriforskning och den största delen av industrins FoU sker i nätverk av företag och forskningsinstitut (Paija, 2001). Även om SRVT formellt är ett sakkunnigorgan med rådgivande funktion har det kommit att få ett betydande inflytande på finsk innovationspolitik. Huvudanledningen är att det fungerat som en think tank med representation från nästan alla viktiga aktörer i det finska samhället, och att rådet haft stark uppbackning från regeringen. SRVT leds av statsministern och bland övriga deltagare återfinns ministrarna från handels- och industriministeriet, finansministeriet, undervisningsministeriet, arbetsmarknadsministeriet och kulturministeriet, samt representanter för näringsliv, industriorganisationer, Tekes, Finlands akademi, miljöorganisationer och så vidare. Rådet följer fortlöpande utvecklingen av landets konkurrenskraft och presenterar vart tredje år en översikt av Finlands forsknings- och teknologipolitik. I denna översikt identifieras de främsta utmaningarna för samhällsekonomin, och rådet ger också förslag och rekommendationer till ekonomins centrala aktörer. Ofta handlar dessa förslag om hur offentliga FoU-medel bör användas, men det förekommer också rekommendationer gällande samordning av privata och offentliga investeringar, samt förslag om ändringar i regler och förordningar.

En av de mest centrala delarna av samordningen rör samarbetet och koordineringen av de olika ministeriernas arbete. En viktig slutsats från de finska erfarenheterna är att det inte räcker med att samordna mellan de privata aktörerna och staten, utan det krävs också explicita reformer inom statsapparaten. I enlighet med denna ansats inrättade SRVT under slutet av 1990-talet ett antal klusterprogram för att identifiera reformbehov som kräver koordinering av flera olika ministeriers arbete, och som inte faller inom något enskilt ministeriums ansvarsområde.

Den typ av horisontella kommunikationskanaler mellan näringslivet, forskarvärlden och myndigheterna som SRVT representerar är viktig av flera skäl. De bidrar till att de svagaste delarna av det nationella innovationssystemet identifieras snabbt, och att en bred diskussion om möjliga åtgärder också kan initieras utan dröjsmål. Med tanke på de kontinuerliga förändringarna i näringslivets konkurrensförutsättningar – som lika ofta beror på förändringar i omvärlden som inom landet – är det viktigt att behovet av horisontell kommunikation byggs in i den institutionella strukturen. Det är naturligtvis också viktigt att den samordnande institutionen – i det finska fallet SRVT – har en hög status och starkt stöd från högsta politiska nivå. Det är också troligt att en institutionalisering av dialogen mellan myndigheter, näringsliv och andra intressenter bidrar till att innovationspolitiken uppfattas positivt av näringslivet.

Även i Danmark har tankarna om en systemansats och samordning mellan politikområden fått fäste. Det danska innovationssystemet kritiserades länge för att vara för fragmenterat och dåligt samordnat för att skapa goda förutsättningar för långsiktig tillväxt och konkurrenskraft. Sedan början av 2000-talet har det dock förändrats radikalt. Efter en noggrann utvärdering av förutsättningarna för forskning i Danmark (Danish Research Commission, 2001) inleddes en omfattande reformprocess för att samla ansvaret för innovationspolitiken till ett nytt ministerium. Det nya Ministeriet för vetenskap, teknologi och utveckling tog inte bara över ansvaret för innovationspolitiken från Ekonomi och näringsministeriet, utan blev också huvudman för de danska universiteten. Dessutom skapades ett Råd för teknologi och innovation för att bistå vetenskapsministern i administrationen av reformer och initiativ på innovationsområdet och fördela finansiering till utvalda forskningsmiljöer. På samma sätt som i det finska SRVT var avsikten att RTI:s medlemmar skulle representera den relevanta kunska-

pen från näringslivet och det civila samhället. Mera specifikt efterlystes kompetens inom följande områden: teknisk utveckling och innovation, kapital- och kompetensförsörjning för verksamhetsutveckling, nätverksutveckling och internationellt samarbete, samt förutsättningar för innovationer i små och medelstora företag. Rådets ansvarsområde var dock snävare och dess status svagare än i SRVT-fallet, där statsministern deltar som ordförande.

Erfarenheter av den nya politiken var uppmuntrande: FoU-insatserna ökade något under första halvan av 2000-talet, till 2,6 procent av BNP år 2005 (Bergström & Gergils, 2007) och Danmark rankades högt i de internationella jämförelserna av länders konkurrenskraft under samma period. Trots det följde nya reformer redan 2005. I ett första steg etablerades en intern kommitté för att förbereda en bred globaliseringsstrategi som skulle skapa för att behålla och stärka ekonomins långsiktiga konkurrensförmåga i en allt mer globaliserad omvärld. Denna kommitté leddes av statsministern, med ekonomiministern, finansministern, utbildningsministern och vetenskapsministern som fasta medlemmar. Därefter tillsattes ett Globaliseringsråd som, förutom den interna ministerkommittén, hade bred representation från näringslivet, fackföreningsrörelsen, och olika delar av utbildnings- och forskningsvärlden. Globaliseringsrådets uppgift var att bidra till en globaliseringsstrategi som skulle kunna uppnå ett antal högt ställda mål för den danska ekonomiska utvecklingen. De fyra övergripande målen är att Danmark ska bli:

- En ledande forskningsnation. De sammanlagda FoU-insatserna ska uppgå till tre procent av BNP år 2010.
- Ett ledande entreprenörsamhälle. År 2015 ska Danmark vara ett av de länder där flest tillväxtföretag skapas.
- Ett utbildningsland i världsklass. Eleverna i grundskolan ska vara bland de bästa i världen i läsning, matematik och naturvetenskap. 95 procent av ungdomsgeneration ska slutföra gymnasiet, och hälften ska fortsätta till en högre examen.
- Världens mest konkurrenskraftiga ekonomi år 2015.

Resultatet av Globaliseringsrådets arbete – Danmarks globaliseringsstrategi ”Fremgang, Fornyelse og Tryghed” – presenterades i april 2006 och har i stor utsträckning omsatts i konkreta politiska åtgärder. Sammanlagt omfattar strategin omkring 350 reformför-

slag som presenteras under 14 olika rubriker (Danmarks regering, 2006). Några av de viktigaste förslagen kan sammanfattas under de tre första målen för den danska globaliseringsstrategin. För att bli en ledande forskningsnation föreslås ökade resurser men också ökad konkurrens och starkare koppling mellan resultat och finansiering. Universiteten ges större självständighet vad gäller rekrytering, lönesättning och andra beslut, samtidigt som kraven på genomströmning ökar. Entreprenörskap ska uppmuntras genom att den offentliga byråkratin förenklas, tillgången på offentligt riskkapital stärks, och samarbetet mellan offentliga och privata riskkapitalbolag underlättas. Olika former av entreprenörskap ska finnas med i folkskolans och gymnasiets läroplaner. På utbildningsområdet läggs stor vikt på förslag för att skapa världens bästa grundskola som en bas för framtida satsningar på yrkesutbildning, högre utbildning och forskning.

Det danska beslutet att lyfta behovet av en stark globaliserings- och innovationspolitik till den högsta politiska nivån markerade inte bara att frågan var prioriterad, utan har också bidragit till att de nödvändiga finansiella resurserna gjorts tillgängliga. För perioden 2007–2012 har 39 miljarder danska kronor anslagits för strategins genomförande (Bergström & Gergils, 2007). Samtidigt har Globaliseringsrådets sätt att arbeta haft en positiv påverkan på beslutsprocesserna i den danska politiken.

Det är utredningens mening att Sverige kan lära från våra nordiska grannländer. Den dialog som skapats genom det svenska Globaliseringsrådet har breddat beslutsunderlagen och gjort det möjligt att få med många av de centrala intressegrupperna på ett systematiskt och strukturerat sätt. Utredningen ser en roll för permanent Globaliseringsråd med uppdrag att formulera en svensk strategi för att möta de utmaningar och tillvarata de möjligheter som den globala ekonomin erbjuder.

4.5 Sammanfattning: Styrkor och svagheter i svenskt företagsklimat

För framtida svenska exportframgångar är ett gott företagsklimat avgörande. Då skapas förutsättningar för existerande företag att växa och för nya företag att startas och utvecklas till framtida exportörer. Företagsklimatet bestämmer den långsiktiga konkurrenskraften hos svenska företag på internationella marknader.

Detta avsnitt har analyserat svenskt företagsklimat i ett jämförande perspektiv med syfte att identifiera styrkor och svagheter för exportföretag:

- Sverige ligger bra till i kvantifierbara, eller hårda, delar av företagsklimatet. Det gäller faktorer såsom produktivitet, forskning och utveckling, utbildningsnivå och öppenhet mot omvärlden.
- Den övergripande tillväxtmiljön måste bedömas som god. Förutsättningarna för att äga och driva företag tycks dock vara sämre än den övergripande tillväxtmiljön. Undersökningar indikerar att attityderna till entreprenörskap är mer negativa än i jämförbara länder. Här antyds en förklaring till den svenska paradoxen, förutsättningar och attityder begränsar framväxten av nya företag trots goda övergripande tillväxtförutsättningarna.
- Svenska skatter skapar höga skatteklivar jämfört med många andra mogna ekonomier, trots att reformer de senaste åren gjort att Sverige inte längre ligger högst. Detta minskar individens incitament för att starta och driva framgångsrika företag.
- Bland grundförutsättningarna noterar utredningen att det finns brister i infrastruktur som skapar höga kostnader att nå utländska marknader. En tydligare långsiktig strategi för energipolitiken är önskvärd, i synnerhet för att skapa större förutsägbarhet för den basindustri som står för en stor del av Sveriges export.
- Utredningen har också lyft fram betydelsen av ytterligare reformer av regelverk för att möjliggöra ökat entreprenörskap inom till exempel vård och omsorg. Detta skulle skapa förutsättningar för framväxt av framtidens exportföretag.
- Arbetsmarknad och utbildningssystem står inför framtida utmaningar gällande förmågan att trygga en välutbildad och flexibel arbetskraft och skapa förutsättningar för morgondagens entreprenörer.
- Den största utmaningen rör näringspolitikens mjuka sidor; formerna för att utveckla näringspolitiken i samverkan mellan olika aktörer. Utredningen ser ett behov av en tydlig internationaliseringsstrategi och ökad integration mellan offentliga insatser. I synnerhet gäller det integration av den generella näringspolitiken och arbetet med att underlätta företagets tillväxt på internationella marknader. Ett permanent Globaliseringsråd kan fylla

denna roll. I följande kapitel där analysen av exportfrämjandet fördjupas kommer utredningen återkomma till denna diskussion.

- Svenska företags långsiktiga konkurrenskraft bygger på innovationskraft baserad på förstklassig forskning och utveckling. Denna kan stärkas genom målmedveten satsning på forskning inom strategiska områden, stärkt uppbyggnad av industriforskningsinstitut och strategiska FoU-program.

5 Främjande av handel och investeringar: Motiv och behov

Föregående kapitel har betonat behovet av ett gott företagsklimat som en nödvändig förutsättning för exportframgångar och framtida tillväxt på utländska marknader. I detta kapitel analyserar utredningen motiven till och behovet av främjande – offentliga insatser för att stimulera svenska företags internationella expansion, utöver den allmänna näringspolitiken.

Offentligt främjande bör motiveras både utifrån teoretiska hänsyn och företagets behov av insatser. Några starka motiv har redan noterats i den kvantitativa analysen av svensk exportutveckling. I Kapitel 1 noterades till exempel att Sverige inte lyckats anpassa sin exportstruktur till det globala tillväxtmönstret. En delförklaring till minskningen av Sveriges globala exportmarknadsandelar är att exporten till närområdet varit starkt dominerande. Vissa snabbväxande regioner, till exempel Asien, hade ingen stor andel av den svenska exporten i mitten av 1990-talet, och exporten till denna del av världen har heller inte vuxit lika snabbt som exporten i sin helhet. Främjandeinsatser kan därför vara nödvändiga för att förbättra svenska företags möjligheter att ta del av utvecklingen och tillväxten på de mest dynamiska marknaderna. Kapitel 3 pekade på några orsaker till att exportens geografiska fördelning är ojämn, med oproportionerligt stor vikt för grannländerna. Det finns fasta kostnader för export som varierar beroende på destinationsland. Förutom transportkostnader ingår kostnader för att skaffa information och kunskap om marknadsförhållanden i länderna. Ju längre bort från Sverige destinationen ligger, desto mer kostsamt är det att skaffa den nödvändiga informationen. Ju mindre företaget är, desto svårare är det att motivera de fasta kostnaderna. Främjandet kan bidra till att sänka trösklarna för export, i synnerhet för mindre företag som inte har egen expertkunskap.

De första avsnitten nedan diskuterar motiven för främjande ur ett teoretiskt perspektiv och främjandets potentiella samhällsekonomiska nytta. Därefter redogörs för några av de uppfattningar om främjande som utredningen mött vid intervjuer med företag. Dessa rör i första hand behovet av främjandeinsatser. Det avslutande avsnittet sammanfattar utredningens bild av behovet av främjande.

En grundläggande princip för denna diskussion bör noteras redan här: med termen främjande syftar vi på insatser som avser att korrigera olika typer av marknadsmisslyckanden och marknadsimperfectioner. Utredningen förordar inte exportsubventioner eller direkta produktionsstöd för exporterande företag.

5.1 Principiella motiv till främjande

Exportfrämjandeinsatser och andra typer av offentligt främjande av företagens internationalisering bör motiveras utifrån förekomsten av marknadsmisslyckanden – situationer där ett samhällsekonomiskt optimalt utfall inte uppnås enbart genom privata aktörers nyttomaximerande agerande. Förekomsten av ett marknadsmisslyckande är dock inte en tillräcklig grund för att motivera statliga åtaganden. Det är även viktigt att det offentliga främjande utformas så att det både tillfredställer företagets behov och ger ett samhällsekonomiskt effektivt utfall.

Det förekommer ett antal olika marknadsmisslyckanden som skapar särskilda inträdeshinder till utländska marknader. De främsta motiven för offentliga främjandeinsatser är misslyckanden och imperfektioner på marknaden för information. Dessa har att göra med förekomsten av *kollektiva varor*, *externaliteter* och *asymmetrisk information*. Dessutom finns det situationer där marknadsmisslyckanden beror på att det helt enkelt saknas fungerande marknader, till exempel vid statliga uppköp och projektexport. Det faktum att Sverige är en liten öppen ekonomi skapar ytterligare motiv för främjande.

5.1.1 Kollektiva varor

Företag som vill agera på utländska marknader har ett stort informationsbehov. För att lyckas krävs kunskap om de potentiella utländska kunderna, deras preferenser och betalningsvilja. Konkur-

rensen på den utländska marknaden måste analyseras för att välgrundade beslut om långsiktiga investeringar ska kunna tas. Det krävs även kunskap om handelrestriktioner – tullar, kvoter, produktregleringar – och andra regelsystem: skatter, miljöregler, politiska överväganden och kulturella normer är några exempel. Dessa kunskaper kan sammantaget benämnas *exportmarknadskunskap*.

Det är uppenbart att kostnaden för att införskaffa den nödvändiga exportmarknadskunskapen kan vara mycket hög. Kostnaden för informationen är i princip också oberoende av hur mycket företaget avser att sälja på marknaden – för att bli framgångsrik behöver både stora och små företag ungefär samma typ av kunskap. Kunskapen är en fast kostnad, vilket innebär att det finns omfattande skalfördelar. Det företag som kan fördela den fasta kostnaden över en stor försäljningsvolym kan hålla ett lägre pris än det företag som bara säljer lite: varje såld vara eller tjänst måste då täcka en stor del av de fasta kostnaderna. Medan stora företag kan motivera de kostnader som är relaterade till att anställa exportspecialister och andra experter har små och medelstora företag sällan de resurser som krävs för att investera i den nödvändiga kunskapen. Även om det typiska småföretaget skulle kunna finansiera investeringen i exportmarknadskunskap är det inte troligt att det skulle vara lönsamt: kostnaden skulle fortfarande överstiga den nytta eller vinst som ett litet företag skulle kunna generera på en enskild exportmarknad.

Kunskap och information har emellertid en annan viktig egenskap. När den väl finns tillgänglig förbrukas den inte, utan kan användas många gånger utan att nödvändigtvis tappa sitt värde.¹ Denna egenskap gör kunskapen till en kollektiv vara. På en helt oreglerad marknad är det troligt att det produceras för lite kollektiva varor (eller inga alls, om kostnaden är högre än nyttan för det största enskilda företaget). Detta marknadsmisslyckande kan korrigeras genom offentliga insatser, där en utvald aktör – en främjandeorganisation – införskaffar kunskapen och fördelar den till olika användare. Även om kostnaden för att samla in kunskapen överstiger nyttan hos det enskilda företaget kan exportinformationen prissättas på ett sådant sätt att många företag väljer att köpa kun-

¹ Det finns naturligtvis kunskap som är privat till sin natur, i bemärkelsen att den konsumeras efter att använts första gången. Detta kan till exempel gälla specifik kunskap om affärsmöjligheter på enskilda marknader: när ett företag väl har mutat in en guldfyndighet har kunskapen om guldfyndigheten inget (eller mycket begränsat) kommersiellt värde för andra företag. Däremot är kunskapen om hur man fyller i en importdeklaration i Indonesien fortfarande värdefull efter att det första företaget använt kunskapen.

skapen. Med tillräckligt många användare kommer den totala samhällsekonomiska nyttan att överstiga kostnaden. Dessa argument motiverar offentliga insatser för att främja export och internationalisering. Med tanke på att experterfarenhet leder till fördjupade kunskaper om exportmarknaden i fråga är behovet av insatser på företagsnivå temporärt: framgångsrika exportörer kommer att bygga upp sin egen exportmarknadskunskap.

Liknande argument gäller för *exportkompetens*, med vilket kunskap om företagande och svenska regelsystem som krävs för de företag som avser att börja exportera. Första gångerna ett företag ska exportera krävs det investeringar i kunskap om marknadsföring, organisation, skatteregler, distributionssystem och andra förutsättningar som inte är relaterade till destinationsmarknaden, utan snarare den svenska näringsmiljön. Eftersom kostnaden för de relevanta kunskaperna inte är relaterade till hur mycket företaget exporterar, utan snarare om företaget exporterar, handlar det om fasta kostnader som kan utgöra ett hinder för småföretagens internationalisering. Den viktigaste offentliga främjandeinsatsen på detta område är förmodligen regelförenklingar – de formella krav som ställs på exportörer bör inte vara mer komplicerade än vad som är nödvändigt. Dessutom kan främjandeinsatser inriktas på att lära ut nödvändig exportkompetens till företag utan tidigare exportframgångar.

5.1.2 Externa effekter

Framgångsrik export och internationalisering kräver också att företagets potentiella utländska kunder har tillräcklig information om vad företaget har att erbjuda. Även på detta område finns marknadsmisslyckanden som kan motivera offentliga ingrepp. Kunskap om Sverige i största allmänhet och om enskilda svenska företags varor och tjänster påverkar förväntningarna vad gäller andra svenska företag; det finns starka *positiva externaliteter*. Till exempel kan en angenäm erfarenhet från ett besök på IKEA skapa en positiv attityd till svenska möbler eller kanske svensk design i allmänhet, oavsett om varorna säljs av IKEA eller inte. Dessa positiva externa effekter är särskilt påtagliga på bransch- och sektornivå – de som främst gynnas av ett svenskt miljöteknikföretags framgångar är andra svenska miljöteknikföretag.

När enskilda företag beslutar om investeringar i marknadsföring tar de inte hänsyn till externaliteter, utan ser enbart till de fördelar de kan *internalisera*, det vill säga omsätta till egen vinst. Att andra svenska företag också gynnas påverkar inte den företagsekonomiska kalkylen. Det enskilda företags beslut bygger istället på principen att investeringar i utländsk marknadsföring endast är motiverad så länge som intäkterna som skapas tack vare marknadsföringen är högre än kostnaderna för densamma. Från ett nationellt perspektiv riskerar dock den sammanlagda marknadsföringen av svenska varor och tjänster att bli för liten. Ytterligare investeringar skulle inte vara lönsamma för det enskilda företaget, men de skulle kunna vara lönsamma för landet Sverige, eftersom de kan bana väg för andra svenska företag. Faktum är att den idealiska marknadsföringen från ett samhällsekonomiskt perspektiv skulle fokusera på styrkor och kunskaper som är gemensamma för branschen eller sektorn, snarare än de enskilda företagens begränsade utbud av varor och tjänster. Därmed har denna typ av *sektorsvis informations spridning på utländska marknader* karaktären av en kollektiv vara, där det finns anledning att överväga offentliga åtaganden rimligtvis i samverkan med branschsammanlutningar. Den offentliga sektorn har en roll för att i samverkan med företag och företagarorganisationer koordinera insatser för kunskapsspridning om sektorer där svenska företag besitter särskild kompetens.

5.1.3 Asymmetrisk information och risk

En annan typ av marknadsmisslyckande rör finansieringen av företagens internationella expansion. Även här förekommer informationsmisslyckanden. På grund av ofullständig och asymmetrisk information är banker och andra finansiärer ofta ovilliga att finansiera utlandsverksamhet (Rothschild & Stiglitz, 1976). De har inte tillgång till tillräckligt med information för att på ett rättvisande sätt bedöma riskerna i utlandsaffärer, och kan därför vara ovilliga att erbjuda finansiering till rimliga villkor. Detta gäller både den specifika affärsrisk som är involverad i varje transaktion och den politiska risk som rör främmande marknader. Svårigheten att finansiera utlandsaffärer tenderar att vara än större för nya exportörer och små företag, då dessa bedöms som mer riskfyllda.

Om varje finansiell institution har ett begränsat antal kunder med efterfrågan på denna typ av svårbedömda krediter är det troligt-

gen inte lönsamt för den enskilda långgivaren att investera i den kunskap som skulle krävas för rimliga riskbedömningar. I en sådan situation är det inte troligt att marknaden erbjuder goda finansieringsmöjligheter även när de underliggande affärsmöjligheterna är goda. Marknadsmisslyckanden av detta slag kan motivera offentliga åtaganden för finansiella tjänster. Detta omfattar både exportkrediter och exportkreditgarantier. Syftet med de offentliga insatserna är inte att subventionera exportföretag, utan snarare att korrigera misslyckandena på informationsmarknaden genom att koncentrera ansvaret för den nödvändiga kunskapsutvecklingen till en offentlig aktör. Kostnaderna för att utveckla kapaciteten för riskbedömningar kan dessutom täckas utan tillskott från statsbudgeten om den offentliga kredit- eller garantigivaren har en tillräckligt stor volym.

5.1.4 Statliga kunder

Avsaknaden av öppna, konkurrensutsatta marknader är ytterligare en typ av marknadsmisslyckande som företag kan möta i samband med internationella affärer. Svenska företag som verkar i länder med stort statligt inflytande över näringslivet, till exempel transitionsekonomier, eller inom branscher där staten är en stor kund, till exempel krigsmateriel eller infrastruktur, kan ha behov av *ett offentligt åtagande för en dörröppnarfunktion*. Detta är situationer där offentliga insatser kan vara nödvändiga för att affärsmöjligheter över huvudtaget ska öppna sig för svenska företag. Dörröppnarfunktionen handlar om att bereda företag och företagarorganisationer tillgång till personer, organisationer och arenor dit enbart företag med offentlig uppbackning släpps in.

En särskild typ av dörröppnarfunktion gäller stöd till *projektexport*. Projektexport utgörs av affärer där stater, multilaterala eller bilaterala utvecklingsinstitutioner har ansvar för upphandling eller deltar med finansiering och rådgivning.

5.1.5 Näringspolitik i en liten öppen ekonomi

Ett särskilt motiv för ett offentligt åtagande för att främja internationell näringsverksamhet följer av den svenska ekonomins begränsade storlek. I en liten öppen ekonomi som den svenska är det

orimligt att begränsa näringspolitikens ambitioner till att enbart beröra företagens inhemska affärer. För att det svenska näringslivet ska kunna utveckla nya dynamiska företag som har förutsättningar att mäta sig med de starkaste konkurrenterna på världsmarknaden måste internationalisering vara ett grundläggande mål i den generella näringspolitiken. I den mån näringspolitiken innehåller komponenter som avser att främja företagets tillväxt måste dessa mål omfatta internationell tillväxt.

En konkret slutsats av detta är bland annat att näringspolitiken bör samordnas med landets handelspolitiska målsättningar. En av de viktigaste åtgärderna för att underlätta det svenska näringslivets internationalisering under det senaste årtiondet har varit medlemskapet i EU. Harmoniseringen av regelsystem och i synnerhet det ömsesidiga erkännandet av tekniska krav och föreskrifter har reducerat kostnaderna för att nå ut på den inre marknaden. Fortsatta ansträngningar för att säkra den fria rörligheten och den inre marknadens effektivitet, motverka byråkratisering och nationella särregler och minska diskrimineringen i offentlig upphandling är viktiga uppgifter för framtiden. Det arbete som genomförs av Kommerskollegium på dessa områden är inte enbart en del av det svenska handelsfrämjandet utan bör också ses som en viktig del av näringspolitiken.

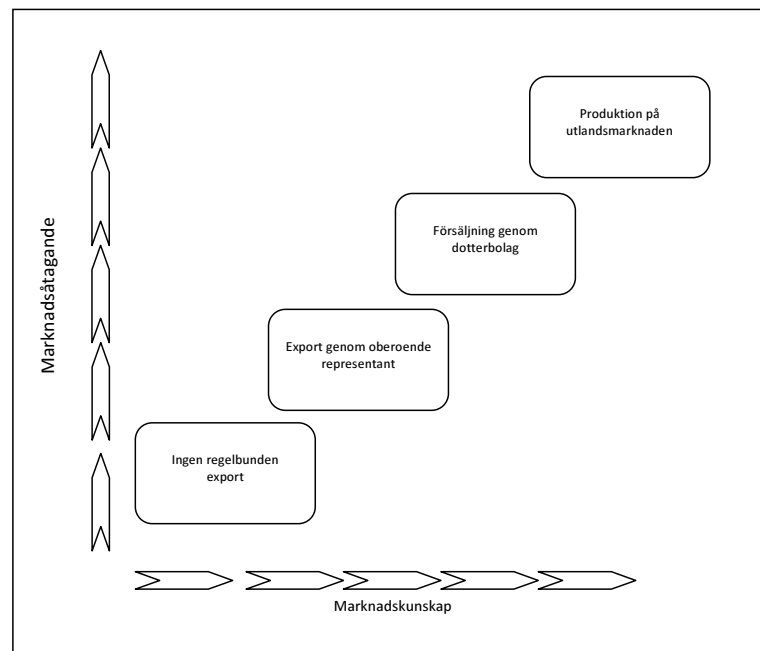
Kunskaperna om EU och den gemensamma marknaden är emellertid bristfälliga, både bland svenska myndigheter, företag och andra intressenter (Kommerskollegium, 2005). De åtgärder som är nödvändiga för att stärka kunskaperna om den inre marknaden och bidra till att flera företag ser EU som sin hemmaplan utgör ett tydligt exempel på kopplingarna mellan näringspolitiken och export- och internationaliseringsfrämjandet. På samma sätt finns det motiv för att de svenska målsättningarna i multilaterala sammanhang, till exempel WTO-förhandlingarna, bör kombineras med informationsinsatser som syftar till att minska näringslivets kostnader för att förstå förutsättningarna på främmande marknader.

5.2 Företagens behov av främjande

I detta avsnitt analyseras behovet av främjande ur ett företagsperspektiv. Inledningsvis studeras en företagsekonomisk modell för företagets internationalisering. Därefter redogörs för de synpunkter företag framfört i samband med möten med utredningen.

För en fördjupad analys av företagets behov av främjande är det önskvärt att utgå från den internationaliseringsprocess genom vilken små inhemska företag utvecklas till större multinationella företag. Figur 5.1 ger en stiliserad bild av företagets internationaliseringsprocess, baserad på den så kallade Uppsalamodellen (Johanson och Vahlne, 1977). Modellen utgår från observationen att företag i varierande grad deltar i den internationella ekonomin. Företag genomgår en lärandeprocess när de går från att vara fokuserade på den inhemska marknaden till att göra allt större åtagande på internationella marknader.

Figur 5.1 Uppsalamodellen för företagets internationaliseringsprocess



Baserad på Johanson och Vahlne, 1977.

Det första steget när företag väljer att gå ut på internationella marknader är ofta att etablera närvaro genom en oberoende representant. Det kan vara i form av handelsagenter som mot ersättning säljer företagets varor eller tjänster. Tidigare hade handelshus en viktig roll i att representera företag på utländska marknader. Dessa

skiljde sig från handelsagenter genom att de även erbjuder finansieringslösningar.

När företaget byggt upp marknadskunskap och fattat strategiska beslut om att göra ett större åtagande på en utländsk marknad är nästa steg i internationaliseringsprocessen att etablera egen närvaro genom ett dotterbolag. Detta förutsätter att företaget kan finna finansiering för en etablering. Ett dotterbolag innebär ett större åtagande som även förutsätter att företaget skapat god kunskap om förutsättningarna på den lokala marknaden, eller har god tillgång till professionell rådgivning som är anpassad till företagets behov.

Det sista steget i internationaliseringsprocessen, produktion på utlandsmarknaden, är traditionellt reserverat för de större multinationella företagen. Detta är det mest långtgående åtagandet ett företag kan göra och framgång förutsätter mycket goda kunskaper om marknaden. Etablering av produktion tillåter företaget att dra nytta av de unika fördelarna som marknaden erbjuder. Det kan handla om allt från låga produktionskostnader till tillgång till arbetskraft med unika kunskaper. Utlandsproduktion innebär också ett större risktagande och behovet av finansieringslösningar för riskhantering kan vara större för företag som gått långt i internationaliseringsprocessen.

Det är viktigt att notera att denna analys baseras på en stiliserad bild av företagens internationalisering som i stor utsträckning baseras på ett typfall i form av ett företag inom traditionell tillverkningsindustri. Internationaliseringen kan te sig annorlunda för ett företag inom till exempel de tjänstenäringsbranscher där lokal produktion är nödvändig redan som ett första steg i att etablera försäljning på en marknad. Här är bevakningsföretaget Securitas ett exempel på ett svenskt företag som, beroende på karaktären av företagets tjänster, går direkt till produktion på en utlandsmarknad vid nyetablering. En annan observation är att tekniska förändringar påverkar förutsättningarna för internationalisering och möjliggjort för företag att genom användning av informationsteknologi upplösa den traditionella bilden av internationaliseringsprocessen. Med dessa synpunkter i åtanke finns det trots allt anledning att gå vidare och studera vilken vägledning som Uppsalamodellen ger om företagets behov av främjande. Tabell 5.1 sammanfattar företagets behov av främjande i olika stadier av internationalisering.

Utredningens möten med svenska företag inom landet och på utländska marknader kan komplettera bilden av företagens behov av offentliga insatser för underlätta tillväxt på utländska marknader. Återigen noterar utredningen att behoven varierar beroende på företagets storlek och position i internationaliseringsprocessen.

Stora företag som redan är internationaliserade och har produktion och närvaro på många marknader ser Sverige ur ett komparativt perspektiv. Hur mycket och vad som produceras i Sverige beror på vilka förutsättningar som finns. Företagsklimatet är av yttersta vikt, vilket analyserades i kapitel 4. Stora företag uppfattar exportfrämjandet som en viktig del av det offentliga Sveriges tjänster. Vissa utnyttjar Exportrådet när de identifierar särskilda kunskaper eller tillgångar hos organisationen, men de flesta upplever andra delar av främjandet som viktigare för framgångar på utländska marknader.

Det allmänna Sverigefrämjandet, och även särskilda bransch- eller sektorsinriktade satsningar uppskattas av de större multinationella företagen. Kungahuset, statsråd och andra företrädare för det officiella ses som viktiga riktmärken som skapar uppmärksamhet i en verklighet där Sverige annars har svårt att märkas. Ambassadens och ambassadörens roll som problemlösare och dörröppnare uppskattas. Detta gäller inte minst vid försäljning till utländska stater eller projektförsäljning till multilaterala institutioner. Även Handelskammare ses som viktiga företrädare för de svenska multinationella företagens intressen i relationen med organisationer och myndigheter i värdlandet. Storföretagen tenderar att uppskatta offentliga insatser för finansiella tjänster genom EKN och SEK, vilka upplevs som viktiga och väl anpassade till nuvarande behov.

Små och medelstora företags beskriver sina behov av offentliga insatser för tillväxt på utländska marknader annorlunda än storföretagen. De mindre företagen lägger fokus på behovet av att rådgivning för att bygga upp kunskap om utländska marknader. De första stegen är uppenbarligen de svåraste. Det finns en stark efterfråga av grundläggande export- och marknadsinformation för att bistå företagen i ansträngningar att växa internationellt. Som sig bör är Exportrådet den aktör som mindre företag ser som den naturliga rådgivaren vid internationella affärer. Exportrådets expertis i att ge företagsspecifik och behovsstyrd exportrådgivning värdesätts högt.

Dessutom lyfts problem med finansiering upp som en särskild utmaning för de företag som lyckas vid tidiga exportsatsningar: en

stor exportorder kan kräva nyinvesteringar i både arbetskraft kapital och marknadsnärvaro, och detta är svårt att finansiera om företagets tillgångar redan är in-tecknade som säkerhet för existerande lån.

Mindre företag efterlyser fler bransch- eller sektorsspecifika satsningar. Att internationaliseras tillsammans med andra mindre svenska företag upplevs som attraktivt. Inom miljöteknikområdet verkar det finnas ett särskilt behov av gemensamma satsningar, inte minst för att kunna finna vägar för att erbjuda systemlösningar, snarare än isolerade komponenter i större system.

5.3 Främjandets samhällsekonomiska effekter

Hittills har analysen visat att det finns principiella motiv för ett offentligt främjande och ett upplevt behov av främjande hos företag. Hur är då den samhällsekonomiska utfallet av de resurser som används till främjandet? Här noterar utredningen att främjandets övergripande kvantitativa effekter är svåra att bedöma. Svårigheterna grundar sig på flera faktorer som komplicerar relationen mellan insats och utfall. En utmaning är att identifiera ett rättvisande mått på främjandets utfall. Den totala exportutvecklingen är ett tveksamt mått då den till stor del utgörs av storföretagens försäljning, medan främjandet främst riktar sig till små och medelstora företag.

Den långa tiden mellan främjandeinsatser och utfall i form av affärstransaktioner på den utländska marknaden skapar ytterligare en utmaning. Främjandet är koncentrerat till förberedande och tidiga faser och utfallet i form av exportaffären kommer långt senare och är beroende av ett stort antal faktorer, som till exempel företagets egna arbetsinsatser, utvecklingen på den utländska marknaden, växelkursförändringar och andra makroekonomiska faktorer. I vissa fall kan ett beslut att inte satsa på en viss marknad dessutom vara ett lyckat utfall av främjandeinsatserna: med bättre kunskap kan man kanske undvika ett kostsamt misslyckande.

En analys av främjandeinsatser baserad på statistik på företagsnivå skulle potentiellt undvika många av dessa problem. Genom att undersöka vad som händer i det enskilda företaget efter en främjandeinsats skulle en analys av insatsens effekter kunna genomföras. I dagsläget finns tyvärr inte detaljerad företagsstatistik av det slaget.

Det faktum att främjandet i stor utsträckning är efterfrågestyrt komplicerar också analysen och medför att urvalet av företag som använder främjandet inte är slumpmässigt. Företag som använder sig av främjandetjänster är i många fall medvetna om att dom har möjligheter på utländska marknader. Detta skulle medföra att nyttan av främjande överskattas. Sammantaget innebär detta att det finns anledning att vara försiktig med tolkningen av kvantitativa analyser av den samhällsekonomiska nyttan av främjarinsatser. Dessa kommentarer är viktiga att ha i åtanke i tolkningen av de studier som analyserat effekterna av främjandeinsatser.

Rose (2007) studerar om närvaron av utlandsmyndigheter är systematiskt sammankopplat med ett lands export. Analysen baseras på en bilateral gravitationsmodell och identifierar en positivt effekt: när andra faktorer hålls konstanta, tycks exporten till en marknad öka med sex till tio procent för varje konsulat i landet. Effekten för ambassader är ännu större. Utredningen noterar att det finns flera tekniska problem med denna typ av ekonometriska studier² och att de kausala sambanden är oklara.

I en studie av statsbesök och internationell handel finner Nitsch (2007) att det finns en positiv korrelation mellan statsbesök och efterföljande export. Analysen baseras på statistik över Frankrikes, Tysklands och USA:s statsöverhuvuds resande mellan 1948 och 2003. Resultaten pekar på att ett typiskt statsbesök är associerat med 8 till 10 procent högre bilateral handel då andra faktorer hålls konstanta.

I en studie analyserar tre ekonomer vid Världsbanken hur nationella exportråd påverkar handel, både i mogna ekonomier och utvecklingsländer (Lederman m.fl., 2006). Författarna analyserar ett datamaterial från 104 länder och finner att 1 dollar i anslag till exportfrämjande ger en exportökning på 300 dollar för ett genomsnittligt land. Analysen pekar dock på en snabbt avtagande marginaleffekt på ytterligare exportfrämjande resurser vilket indikerar att främjandet bör hållas på en begränsad nivå.

Ett ytterligare bidrag på området har gjorts vid Spaniens centralbank (Segura-Cayuela och Vilarrubia, 2008). Studien inleder med att notera att förekomsten av informationsmisslyckanden är den teoretiska grunden för internationellt handelsfrämjande genom ambassader, exportråd eller statsbesök. I analysen försöker författarna studera främjandeinsatsers effekt på nya handelsrelationer

² Bland de ekonometiska problem som studien inte hanterat finns potentiell icke-linearitet, landsspecifik heterogenitet och omvänd kausalitet.

och på volymen av existerande handel. Analysen baseras på samma datamaterial som Rose (se ovan) och finner att närvaron av utlandsmyndigheter ökar sannolikheten för bilateral handel med mellan 10 och 20 procent. Analysen finner ingen effekt på volymen i existerande handelsrelationer.

Tabell 5.1 Studier av exportfrämjandets effekt: företagsstorlek

Typ av företag	Typ av främjande	Effekt av främjande	Studie
Nya handelsrelationer	Utlandsmyndigheter	Positiv	Rose, 2007; Segura-Cayuela och Vilarrubia, 2008
Existerande handelsrelationer	Utlandsmyndigheter	Ingen statistiskt signifikant effekt	Rose, 2007; Segura-Cayuela och Vilarrubia, 2008
Etablerad exportörs expansion till avlägsen marknad	Exportrådgivning	Viss positiv effekt	Gripsrud, 1990
Alla	Statsbesök	Positiv effekt	Nitsch, 2007
Alla	Rådgivning	Positiv effekt	Lederman m.fl., 2006

Tabell 5.1 sammanfattar kunskapsläget gällande främjandets effekter. Tabellen skiljer på att effekterna kan förväntas variera beroende företagsstorlek och grad av internationalisering. Utredningen konstaterar att existerande forskning ger stöd till en positiv effekt av främjande, främst vad gäller de insatser som gäller nya exportaffärer för mindre företag. Det är också på sin plats att notera att forskningen av främjandets effekter är begränsat och ytterligare studier är önskvärda.

5.4 Sammanfattning: Företagens behov av främjande

Kapitlet har analyserat motiven till och behovet av främjande, offentliga insatser för att stimulera svenska företags internationella expansion, utöver den allmänna näringspolitiken. Analysen av marknadsmisslyckanden visar att dessa kan antas begränsa:

- Små och medelstora företags internationalisering
- Tillväxt på avlägsna och svåra marknader
- Länder där öppen marknadsbaserad, konkurrens är begränsad

Utredningen noterar att dessa överensstämmer med svagheter i företagets export som identifierats i den kvantitativa analysen i Kapitel 1 till 3. Utredningen drar slutsatsen att dessa marknadsmisslyckanden motiverar ett offentligt främjande.

De kvalitativa intervjuerna med företagare förstärker bilden av ett reellt behov av riktade insatser för framgångsrik tillväxt på utländska marknader. Företagens behov bör vara vägledande för utformningen av insatser för att överbrygga marknadsmisslyckanden. Identifierade behov:

- Informationsinsatser för små och medelstora företags internationalisering. Företag som vill agera på utländska marknader har ett stort informationsbehov. För att lyckas krävs kunskap om de potentiella utländska kunderna, deras preferenser och betalningsvilja. Konkurrenten på den utländska marknaden måste analyseras för att välgrundade beslut om långsiktiga investeringar ska kunna tas. Det krävs även kunskap om handelsrestriktioner – tullar, kvoter, produktregleringar – och andra regelsystem: skatter, miljöregler, politiska överväganden och kulturella normer är några exempel. Dessa kunskaper kan sammantaget benämnas *exportmarknadskunskap*.
- Informationsinsatser för små och medelstora företags internationalisering. Liknande argument gäller för *exportkompetens*, med vilket kunskap om företagande och svenska regelsystem som krävs för de företag som avser att börja exportera. Första gången ett företag ska exportera krävs det investeringar i kunskap om marknadsföring, organisation, skatteregler, distributionssystem och andra förutsättningar som inte är relaterade till destinationsmarknaden, utan snarare den svenska näringsmiljön.
- *Sektorsvis informationspridning på utländska marknader* karaktären av en kollektiv vara där det finns anledning att överväga offentliga åtaganden, rimligtvis i samverkan med branschsammanlutningar. Den offentliga sektorn har en roll för att i samverkan med företag och företagorganisationer koordinera

insatser för kunskapsspridning om sektorer där svenska företag besitter särskild kompetens.

- Marknadssmisslyckanden ger stöd för *offentliga åtaganden för exportkrediter* och exportkreditgarantier. Motivet är att ofullständig och asymmetrisk information gör finansärer ovilliga att finansiera utlandsverksamhet.
- *En offentlig dörröppnarfunktion* är av vikt för svenska företag som verkar i länder med stort statligt inflytande över ekonomin. Dörröppnarfunktionen handlar om att bereda företag tillgång till personer och arenor som enbart är tillgängliga för företag med offentlig uppbackning.
- *Projektexport* utgörs av affärer där stater eller multilaterala och bilaterala utvecklingsinstitutioner har ansvar för upphandling eller deltar med finansiering och rådgivning. Här spelar offentligt främjande en avgörande roll.

Utredningen noterar också att det finns ett särskilt motiv till att främja internationell näringsverksamhet med anledning av att en liten öppen ekonomi som den svenska är det orimligt att begränsa näringspolitikens ambitioner till att enbart beröra företagens inhemska affärer. Just samverkan mellan näringspolitiken och främjandet kommer behandlas ingående i Kapitel 7.

6 Insatser för att främja näringslivets internationella tillväxt

Det föregående kapitlet visade att det finns goda principiella argument för ett offentligt främjandeåtagande och lyfte fram hur svenska företag upplever behov av offentliga insatser för internationalisering. I nästa kapitel formulerar utredningen reformförslag för ett mer effektivt framtida främjande. Dessa reformer måste ta hänsyn till styrkor och svagheter i de nuvarande insatserna. Detta kapitel ägnas till att beskriva och analysera det existerande främjandet.

Först studeras resurstilldelningen till främjandet över den gångna tioårsperiod som utredningen täcker. Därefter ser utredningen på den roll som kostnadsbeläggning av främjandet har. Ett längre avsnitt ägnas till att beskriva det offentliga främjandet, både insatser inom och utom landet. Efterföljande avsnitt studerar hur främjandet samverkar med andra politikområden¹ och bidrar till svenska företags tillväxt på utländska marknader. Innan de offentliga insatsernas styrkor och svagheter summeras så ägnas ett avsnitt till att studera icke-offentliga främjandeinsatser och erfarenheter från främjare på fältet.

6.1 Statliga anslag till handels- och investeringsfrämjande

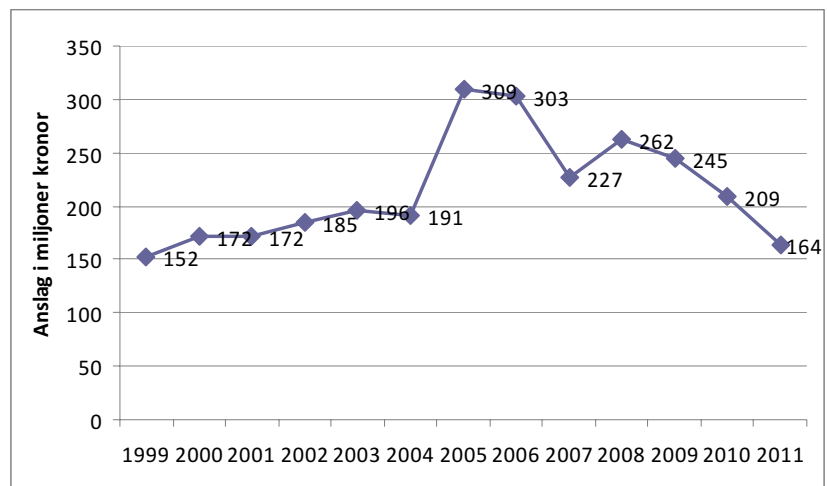
De offentliga anslagen till främjandet kommer dels från statsbudgetens anslag till handels- och investeringsfrämjandet, från kommuner och landstings satsningar på internationellt näringslivsarbete

¹ Samverkan mellan näringspolitik och främjandet berörs inte här eftersom detta redan analyserats utförligt i Kapitel 4.

och genom EU-medel. Det ligger utanför utredningens kapacitet att ge en rättvisande bild av annan finansiering än de statliga anslagen till handels- och investeringsfrämjandet inom utgiftsområde 24. Tabell 6.1 nedan illustrerar utvecklingen av anslagen från 1999 framåt. Tabellen innehåller även antaganden om framtida anslag enligt budgetpropositionen för 2009.

Det är tydligt att de statliga anslagen till handels- och investeringsfrämjandet hade en kraftig tillväxt fram till 2004, med en ökning på mer än 200 miljoner kronor över en femårsperiod. Därefter har anslaget krympt och beräknas krympa ytterligare. År 2011 beräknas anslaget återgått till en nivå liknande den 1999. Ökningen fram till 2004 drevs främst av ökade anslag till exportfrämjandet och särskilda poster. Det är även dessa anslag som minskat sedan dess. Figur 6.1 nedan illustrerar den beskrivna ökningen och efterföljande minskningen i anslagen till exportfrämjandet inom Exportrådet. Minskningen är bland annat relaterad till att Exportrådets branschprogram inte förnyats, vilket diskuteras mer ingående senare i detta kapitel.

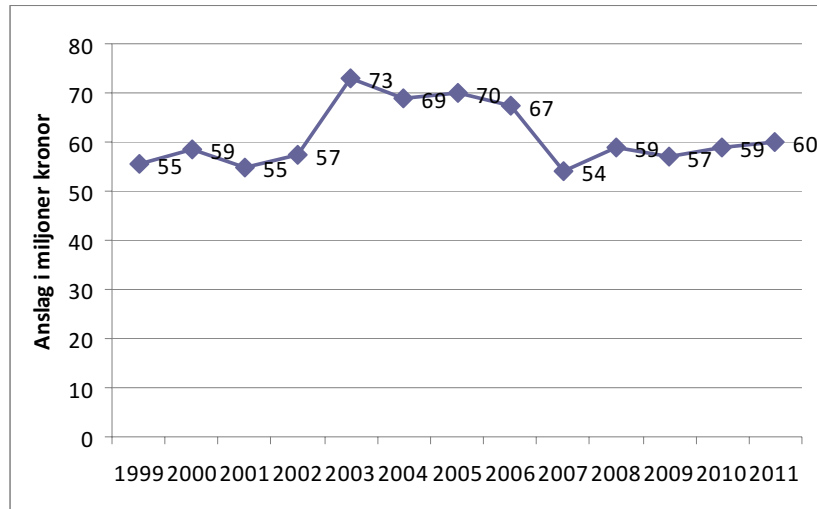
Figur 6.1 Statens anslag till exportfrämjandet



Källa: Budgetpropositioner, 2000–2009.

Anslagen till investeringsfrämjandet inom Invest in Sweden Agency har legat på en mer stabil nivå runt 60 miljoner. Även investeringsfrämjandet såg en ökning under det tidiga 2000-talet, för att sedan återgå till den tidigare anslagsnivån.

Figur 6.2 Statens anslag till investeringsfrämjandet



Källa: Budgetpropositioner, 2000–2009.

En oberoende översyn har jämfört de resurser som olika länder lägger på export- och investeringsfrämjande (Arthur D. Little, 2007). Översynen noterar att skillnaden mellan länderna är stor. Sverige ligger i båda avseendena i mitten av skalan, däremot utmärker sig Irland med att spendera avsevärt mer på dessa verksamheter än övriga länder, märk också att Irland till 100 procent är statligt finansierat. Dessutom är Irland enda land där budgeten för investeringsfrämjande överstiger den för exportfrämjande.

Det är tydligt att länderna skiljer sig avseende prioriteringarna mellan handels- respektive investeringsfrämjande (Arthur D. Little, 2007). I Sverige har fokus legat på Exportrådet som erhöll mer än dubbelt så mycket statliga medel som ISA. Detsamma kan sägas om Danmark där endast 24 miljoner kronor av den totala budgeten på 400 miljoner kronor tillföll Invest in Denmark. När det gäller Storbritannien har fokus istället alltmer varit på att försöka locka till sig utländska investerare och resursallokeringen har därmed gått

från att 85 procent tillfallit den exportfrämjande verksamheten och 15 procent den investeringsfrämjande till att i dagsläget ha relationen 60 till 40. Anledningen till denna strategiändring beror på att skapat mervärde per spenderade medel anses högre för investeringar som görs inom landet då det bland annat leder till högre selsättning och ökad immigration av personer med specialistkompetens.

Det är viktigt att notera att de statliga anslagen till export- och investeringsfrämjandet inte ger hela bilden av de resurser som används för främjandet. Ovan noterades att kommuner, landsting och regioner gör viktiga insatser för främjandet på det lokala planet. Vidare är många främjandetjänster kostnadsbelagda och företagens betalningar ger då ett viktigt resurstillskott, något som diskuteras i det följande avsnittet.

6.2 Kostnadsbeläggning av främjandetjänster

Historiskt har offentliga export- och investeringsfrämjande aktiviteter huvudsakligen finansierats med statliga budgetmedel. Med förändrade behov från företagen, en större marknadsanpassning och begränsningar av de statliga anslagen har en rad länder valt att delvis finansiera verksamheten via debitering av främjandetjänster. Skillnaderna mellan länderna är dock stora, där till exempel Irland inte har någon avgiftsbelagd verksamhet då export- och investeringsfrämjandet uppfattas som en samhällsservice. Flertalet länder har dock ett urval av kundanpassade avgiftsbelagda tjänster. I Österrike har exportfrämjandet inget anslag från statens budget utan finansieras genom en obligatorisk avgift, vilket i praktiken kan jämföras med en särskild skatt.

Danmark har kommit långt i utvecklingen av sin konsultverksamhet och de erbjudna tjänsterna har en mycket hög grad av kundanpassning (Arthur D. Little, 2007). I Nederländerna utgör de avgiftsbaserade tjänsterna endast någon enstaka procent av den totala exportfrämjandebudgeten och ingen ökning av dessa tjänster planeras, även om det statliga bidraget förväntas krympa under de kommande åren. Motivet är att det skulle inskränka på den fria konkurrensen inom konsultbranschen. Redan här kan vi notera att Exportrådet hör till de exportfrämjarorganisationer som ligger i framkant vad gäller debiteringen av främjartjänster. Övriga svenska

offentliga främjandeinsatser är inte kostnadsbelagda, se Tabell 6.2, med vissa ambassaders främjande som undantag.

Tabell 6.2 Kostnadsbeläggning av främjandetjänster

Typ av interna- tionaliserings- främjande	Målgrupp	Företagsstor- lek	Huvudman	Kostnadsbeläggning
Främjande på utländska marknader och myndighetskontakter	Svenska företag	Alla	Utlandsmyndigheter	I vissa fall, beroende på utlandsmyndighetens praxis
Grundläggande exportservice	Svenska företag	Alla	Exportrådet	Nej
Regional exportfrämjande	Svenska företag inom Sverige	Små och medelstora	Exportrådets regionala främjare	Nej
Exportfrämjande på utlandsmarknader	Svenska företag på utlandsmarknader	Främst små och medelstora	Exportrådets utlandskontor	Ja
Projektexportfrämjande	Svenska företag, med projektexport	Främst stora företag	Projektexportsektariatet	Nej
Investeringsfrämjande	Utländska företag och svenska företag som söker utländsk partner	Alla	ISA	Nej

Källa: Utredningens sammanställning.

Kostnadsbeläggning av främjandetjänster har flera fördelar. Först möjliggör det en allokering av resurser på marknadsprinciper. Främjandeinsatser kommer alltid vara begränsade och en tilldelning som bygger på att det företag som är villigt att skjuta till resurser får företräde till tjänsterna är effektivt. Alternativet, en tilldelning byggd på att tjänstemän fördelar resurser baserat på plan eller väntetid, är inte förenligt med den snabba dynamiken på internationella marknader. Ett andra argument för kostnadsbeläggning är att det leder till att företagen gör ett åtagande och att en kund-leverantörsrelation skapas. Detta kan stimulera effektivitet i främjandet genom att kunden-företaget kan ställa krav på främjandetjänsternas kvalitet. Slutligen innebär debitering att resurserna för främjandet blir större.

Med tanke på de positiva effekterna ställer sig utredningen positiv till en ökad kostnadsbeläggning av främjandetjänster. Tabell 6.2 ovan illustrerar nuvarande praxis för debitering av främjandetjänster. Det är viktigt att notera att det föreligger en skillnad mellan den näringspolitiska strategin att stimulera små och medelstora företags internationalisering och realiteten att det är just främjandet inriktat till dessa företag som är kostnadsbelagt.

Det främjande som Regeringskansliets Projektexportsekretariat och Invest in Sweden Agency utför är inte kostnadsbelagt. Detta trots att målgrupperna för verksamheten främst är större svenska respektive utländska företag. Utredningen önskar ökad kostnadsbeläggning även av dessa tjänster.

Ett särskilt område berör utlandsmyndigheternas debitering. Traditionellt har ambassader och konsulat varit tillgängliga för att assistera företag med problemlösning i kontakter med värdlandets myndigheter, dörröppnarfunktion i samband med affärer och andra tjänster (se fördjupad analys av utlandsmyndigheternas främjande nedan). Avgiftsbeläggningen av exportfrämjandetjänster vid utrikesrepresentationen regleras av Regeringskansliets föreskrifter UF 1998:5 ”om avgifter för exportfrämjande tjänster vid utlandsmyndigheterna”. Enligt dessa får numera samtliga utlandsmyndigheter i likhet med handelssekreterarkontoren, ta ut avgifter för exportfrämjande tjänster.

Inom vissa utlandsmyndigheter avgiftsbeläggs dessa tjänster, medan andra utför dem kostnadsfritt. På vissa orter upplevs det finnas ett konkurrensförhållande mellan ambassad och Exportrådskontor, vilket får negativa konsekvenser. Detta konkurrensförhållande har i vissa fall accentuerats av Regeringskansliets främjandesatsning (se diskussion nedan). Det är utredningens intryck att praxis skiljer sig kraftigt mellan olika utlandsmyndigheter. Det är önskvärt att enhetliga rutiner för utlandsmyndigheternas debitering för främjandetjänster tas fram. Exportrådets avgiftsnivåer bör vara vägledande för utlandsmyndigheternas debitering. Utlandsmyndigheter bör inte utföra tjänster som ligger inom Exportrådets ansvarsområde.

Främjandetjänster utförda av utlandsmyndigheter faktureras centralt från Regeringskansliet. Den behållning som återstår efter att direkta kostnader dragits av överförs, efter ett avdrag på 50 procent, till utlandsmyndigheten följande budgetår. Detta medför att relativt lång tid mellan att främjandetjänsten utförs och att utlandsmyndigheten får ett resurstillskott. Det är utredningens

uppfattning att rutinerna för fakturering av främjandetjänster bör ses över för att undersöka möjligheten att minska tiden mellan utförd tjänst och resurstillskott för framtida främjandesatsningar. Detta skulle öka utlandsmyndigheternas drivkrafter att utveckla det kostnadsbelagda främjandet.

6.3 Organiseringen av det offentliga främjandet

Det offentliga arbetet med att främja det svenska näringslivets internationalisering utförs på många olika nivåer och organisationer. Det är en utmaning att ge en heltäckande bild av samtliga främjandeinsatser. Med detta i åtanke ägnas detta avsnitt till att beskriva de viktigaste offentliga främjandeinsatserna.

6.3.1 Regeringskansliet

Inom Regeringskansliet är ansvaret för de politikområden som berör näringslivets internationalisering delad mellan Näringsdepartementet och Utrikesdepartementet. Uppdelningen har historiska förklaringar. Mellan 1920 och 1982 ansvarade Handelsdepartementet för närings- och handelsfrågor samt exportfrämjandet. Handelsministern var chef för departementet. Handelsdepartementet ansvarade för handelssekreterarkontoren på utländska marknader och gav ekonomiskt stöd till utlandshandelskamrarna (SOU 1991:3). När Handelsdepartementet avvecklades i samband med regeringsbildningen 1982 delades departementets frågor mellan Industri-, Utrikes- och Finansdepartementet.

Handelsfrågorna kom att hanteras inom Utrikesdepartementet från 1982 fram till 1996 då frågorna samlades inom Närings- och Handelsdepartementet. Departementschef var näringsministern och vid departementet fanns även en handelsminister. Den 1 januari 1999 skapades Näringsdepartementet och handelsfrågorna flyttades tillbaka till Utrikesdepartementet med handelsministern som ansvarigt statsråd. Från 2002 handlades frågorna åter av Näringsdepartementet med näringsministern som ansvarigt statsråd. 2006 flyttades frågorna åter till Utrikesdepartementet och handelsministerposten återskapades.

Idag är hanteras handels- och främjande frågor av Utrikesdepartementet med handelsministern som ansvarigt statsråd som

under sig har en statssekreterare med samma ansvarsområde. Högsta ansvarig tjänsteman är utrikesrådet för handelsfrågor. Inom UD är det enheten för främjande och EU:s inre marknad (UD-FIM) som hanterar främjandefrågor. Dessutom finns det särskilda främjandetjänster inom de sex geografiska enheter som vardera har ansvar för: EU, Östeuropa och Centralasien, Mellanöstern och Nordafrika, Afrika, Asien och Oceanien samt Amerika. Även andra enheter kan vara betydelsefulla ur främjandesynpunkt.

Till UD-FIM är Projektexportsekretariatet (PES) knutet. PES har i uppdrag att verka för ökad svensk projektexport och upphandling från svenska företag till projekt finansierade av multilaterala institutioner. PES har egen budget. UD har även särskilt utsända projektexportfrämjare vilka på plats i Washington (Världsbanken och Interamerikanska utvecklingsbanken), New York (Förenta Nationerna), London (Europeiska utvecklingsbanken) och Bryssel (Europeiska Unionen), bevakar upphandlings- och affärsmöjligheter för svenska företag.

UD:s geografiska enheter har huvudansvar för Sveriges relationer till sina respektive regioner, inklusive de ekonomiska och kommersiella förbindelserna. Det är dessa enheter som ansvarar för verksamhetsplaneringen för respektive ambassad och som påverkar de resurser som ställs till utlandsmyndigheternas förfogande. UD:s regionala enheter arbetar även med särskilda strategier för olika regioner. På de geografiska enheterna finns tjänstemän som var och en handlägger frågor rörande ett eller flera länder. Därutöver finns sedan några år på varje geografisk enhet en näringslivsfrämjare. Dessa tjänster inrättades under 1997–1998 som en stabsfunktion på respektive enhet. De regionala enheterna fick därmed ökade möjligheter till kontaktskapande och samarbete med övriga Regeringskansliet, Exportrådet, andra främjandeorganisationer samt näringslivet. Även andra departement inom Regeringskansliet, så som jordbruksdepartementet och näringsdepartementet ansvarar för medel som används för främjandeuppgifter.

6.3.2 Utlandsmyndigheterna²

Globaliseringen har gjort ekonomiskt utbyte till den viktigaste bilaterala relationen mellan Sverige och merparten av världens länder. Det förstärker betydelsen av utlandsmyndigheternas arbete med att främja svensk företag och svenska ekonomiska intressen. Säkerhetspolitik och utvecklingsamarbete som tidigare haft en central roll i bilaterala relationer har mist i relativ betydelse. Den ökade tonvikten på ekonomiskt främjande i utlandsmyndigheternas arbete härrör även från regeringens ökade prioritering av offentliga insatser för ökad sysselsättning och tillväxten.

Sverige har idag drygt 100 utlandsmyndigheter och cirka 400 honorärkonsulat. Främjandet som bedrivs inom dessa styrs av förordningen 1992:247 Instruktionen för utrikesrepresentationen (IFUR). Enligt 6 § åläggs utrikesrepresentationen att bedriva främjandeverksamhet: "Beskickningar och konsulat skall bidra till att uppfylla de av riksdagen fastställda målen att öka tillväxten och sysselsättningen i Sverige genom att främja Sveriges näringsliv och utrikeshandel, skapa intresse för svenska varor och tjänster samt projektexport och i övrigt stödja svenska företag och det svenska näringslivets företrädare."

Svenska beskickningar och konsulat åläggs vidare att i exportfrämjande frågor samarbeta med antingen handelssekreterare om sådan finns på verksamhetsorten eller med annan organisation som stöds av Exportrådet. På de orter som saknar handelssekreterare eller organisation stödd av Exportrådet har utrikesförvaltningens beskickningar och konsulat huvudansvar för den exportfrämjande verksamheten. Dessa skall enligt instruktionen samverka med UD och Exportrådet vid utformningen av den exportfrämjande verksamheten. På utlandsmyndigheterna finns vissa anslagsmedel för främjandeaktiviteter. Ytterligare medel kan sökas från UD-FIM. Utlandsmyndigheternas främjandearbete har nyligen förstärkts genom en satsning på 30 handelsfrämjare. Denna satsning behandlas i detalj nedan.

I det föregående kapitlet framhöll utredningen att utlandsmyndigheterna fyller en viktig funktion genom det stöd till problemlösning som erbjuds svenskrelaterade företag på utländska marknader och den dörröppnarfunktion som utrikesrepresentationen kan fylla. Här kan utredningen även notera att det är av stor vikt att

² Utlandsmyndigheter är samlingsbeteckningen för ambassader, representationer, delegationer och konsulat.

utlandsmyndigheterna finns där företag med svensk anknytning har sina affärer. Det är därmed viktigt att väga in företagets behov vid beslut om utlandsmyndigheternas lokalisering.

6.3.3 Exportrådet

Sveriges exportråd (Exportrådet) är det centrala organet för statligt exportfrämjande. Grunden för Exportrådet är ett avtal mellan staten och näringslivet, representerat av Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening. Exportrådet hade 2007 ett statligt anslag på 185,5 miljoner kronor. Intäkter från företag var samma år 332 miljoner kronor, varav 272 miljoner kronor var konsultintäkter.

Exportrådet har som mål att göra det enklare för svenska företag, främst för små och medelstora, att växa internationellt. Exportrådet har (den 1 juli 2008) egen utlandsrepresentation vid 64 kontor i över 50 länder. Under 2007 expanderade utlandsorganisationen med ett tiotal nya kontor, de flesta i form av mindre etableringar som agerar i samspel med närbelägna större kontor. Ett nära samarbete sker med utlandsmyndigheterna på affärsmässigt intressanta marknader. Exportrådet har även en närvaro i Sverige genom den centrala organisationen i Stockholm och genom regionala exportrådgivare i samtliga län.

År 1975 tog Exportrådet över administrationen av handelssekreterarverksamheten från dåvarande Handelsdepartementet. År 1980 fick rådet även funktionell direktivrätt gentemot utrikesrepresentationen i fråga om exportfrämjande åtgärder (prop. 1979/80:16). Direktivrätten som inkluderades i nyssnämnda lag innebär att Exportrådet får planera och leda exportfrämjande verksamhet även vid UD:s utlandsmyndigheter.

Exportrådet har genomgått stora förändringar under de gångna åren, till följd av minskad relativ betydelse av det statliga anslaget och förändringar i omvärlden. Förändringarna har drivits av de nya förutsättningarna för exportfrämjande skapade genom globaliseringen och teknisk utveckling. Även om den statligt finansierade verksamheten minskat i omfattning (både i absoluta och relativa tal) sedan 2005, har verksamhetsvolymen ökat. Detta beror på att intäkterna från konsultverksamheten ökat och kompenserat för det minskade statliga anslaget. Exportrådets aktiviteter delas in i fyra verksamhetsområden (Exportrådet, 2007):

Grundläggande exportservice är avgiftsfri och utförs dels på Exportrådets samtliga utlandskontor och dels centralt i Stockholm. Kunderna får service med grundläggande marknadsinformation och exportteknisk rådgivning, antingen som svar på inkommande frågor eller via färdigförpackad information. Under 2007 har arbets sätt och organisation förändrats i syfte att effektivisera arbetet med exportinformation.

Kompetensutveckling för företag omfattar det arbete som bedrivs i Sverige för att stimulera företagens intresse för internationella affärer och höja företagarnas kapacitet att genomföra framgångsrik internationell expansion. De regionala exportrådgivarna tillkom våren 2002 och täcker alla län/regioner i Sverige. Samverkan med andra aktörer, främst ALMI Företagspartner och regionala handelskamrar förekommer. Under 2007 nådde Exportrådet genom dessa 1 058 småföretag för konkret rådgivning kring internationalisering. Exportrådet genomför även aktiviteter för att vidarebefordra kunskap och insikt om internationella marknader och de möjligheter som finns. Syftet med arbete för att påverka utlands bilden i Sverige är att bidra till att fler företag tar steget ut i världen. Tidigare har Exportrådet i samverkan med länsarbetsnämnderna och företag utbildat praktiserande exportsäljare. Utbildningen avvecklades helt vid utgången av 2007 till en följd av förändringar i arbetsmarknadspolitiken.

Riktade insatser för internationellt affärsfrämjande omfattar flera typer av insatser för att främja svenskt deltagande i internationella affärer. AffärsChans projekt erbjuder småföretag enligt EU:s definition, det vill säga företag med maximalt 50 anställda och högst 10 miljoner euro i omsättning. Projekten är standardiserade och består av en marknadsundersökning, en partnersökning och ett besöksprogram samt en handlingsplan med rekommendationer om hur företaget bör gå vidare på den aktuella marknaden. I utvärderingar som externa konsulter genomfört har de deltagande företagen gett uttryck för en god kundnöjdhet (Exportrådet, 2007). Under perioden 1999–2007 har totalt 2 200 AffärsChans projekt genomförts, varav 440 utfördes under 2007. AffärsChans finansieras dels genom de deltagande företagen, dels med de medel som tillhandahålls inom ramen för statens uppdrag. Verksamheten under 2007 finansierades med 26,3 miljoner kronor från statliga medel och med 17,6 miljoner kronor genom företagsavgifter. Enligt regeringens riktlinjer för det offentliga uppdraget ska Exportrådet, i mån av tillgänglig finansiering, initiera och genomföra internationell mark-

nadsföring av branscher för att främja exportmöjligheter inom strategiska områden. Någon dedikerad finansiering gavs inte inom det statliga anslaget för 2007. Under 2007 slutfördes tidigare branschuppdrag inom träindustri, turism/besöksnäring, underleverantörer till fordonsindustrin och metallurgi. Arbetet med ett nytt treårigt branschuppdrag från Näringsdepartementet avseende miljöteknikexport har inletts efter ett regeringsbeslut i oktober 2007. Ett anslag på 30 miljoner kronor har givits. Ett långsiktigt uppdrag för att främja ökad livsmedellexport finansieras genom Jordbruksdepartementet. Ytterligare riktade insatser görs genom specifika främjandeinsatser på respektive marknad, Exportkontor, samverkansgrupper, försvarsmaterielsamarbete med USA och stöd till internationell upphandling (projektexport).

Företagsspecifik affärsutveckling omfattar den icke-statligt finansierade rådgivning som Exportrådets utlandskontor bedriver. Verksamheten utförs för företag till marknadspris och omsättningen var 2007 närmare 272 miljoner kronor, eller en tillväxt med drygt 30 % jämfört med föregående år. Försäljningstillväxten i kombination med ett krympande statligt anslag medför att den företagsspecifika affärsutvecklingen står för en växande andel av Exportrådets omsättning.

Det är utredningens uppfattning att Exportrådets behovsstyrda rådgivning med fokus på små och medelstora företag är av stort värde för svenska företags tillväxt på utländska marknader. Staten bör som den ena huvudmannen fortsätta att driva på för professionalisering av Exportrådets tjänster och fortsatt utveckling av rådgivning anpassat till de mindre företagens behov.

6.3.4 Invest in Sweden Agency

Invest in Sweden Agency (ISA) är en myndighet under Utrikesdepartementet. Huvuduppgiften är att attrahera utländska investeringar till Sverige och att på olika sätt bistå utländska investerare. Det görs direkt genom kontakter och rådgivning med potentiella investerare och indirekt genom att öka intresset för Sverige som investeringsland. ISA skall samverka med regionala och lokala myndigheter. ISA har utlandsverksamhet i USA och Japan, Kina och Indien. Därutöver sker ett nära samarbete med ett 40-tal utlandsmyndigheter.

ISA producerar material om Sverige och svenskt näringsliv som också kan användas av de andra aktörerna inom främjandet. En central del av investeringsfrämjandet är att i en årlig rapport identifiera de möjligheter och hinder som finns när det gäller utländska investeringar.

Myndigheten har tillsammans med andra aktörer i tematisk samverkan bedrivit fokusprojekt som marknadsför sektorer där Sverige har särskilda förutsättningar att attrahera investeringar, bland annat informationsteknologi och telekommunikationer, bioteknik och fordonsindustri. Under 2007 medverkade ISA till 174 nya utländska investeringar vilket var en minskning med knappt 10 procent jämfört med föregående år.

Det är utredningens uppfattning att ISA uppfyller ett viktigt behov för internationell informationsspridning om svenska kompetensområden. För att ytterligare effektivisera detta vore det önskvärt att bättre integrera ISA i en näringspolitisk strategi och integrera investeringsfrämjandet med andra delar av internationaliseringsfrämjandet.

6.3.5 Exportkreditnämnden

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

Under 2007 lämnade EKN garantier till ett värde av cirka 24 miljarder kronor samt garantioffert till ett värde av omkring 46 miljarder. Garantierna avsåg export till 101 länder. EKN noterade 49 nya kunder under det första halvåret 2008. Vid 2007 års utgång hade EKN bundna åtaganden till ett värde av 89 miljarder

kronor, vilka minskade till 87 miljarder per halvårsskiftet 2008. EKN:s resultat för 2007 uppvisade ett överskott på 1,2 miljarder.

6.3.6 Svensk Exportkredit

Svenska staten tillsammans med de största svenska bankerna bildade AB Svensk Exportkredit (SEK) år 1962. Idag ägs SEK helt av staten, med Utrikesdepartementet som huvudman. SEK:s uppdrag är att säkerställa tillgång till finansiella lösningar för export och infrastruktur. SEK hjälper företag att hitta rätt export- och projektfinansiering och samarbetar med banker och andra finansiella institut för att nå mindre och medelstora företag med konkurrenskraftig finansiering. SEK är i första hand inriktat på finansiering av affärer med medellånga och långa exportkrediter.

Sedan några år kan SEK också medverka vid finansiering av infrastrukturella investeringar och utvecklingsåtgärder i Sverige som syftar till att stärka näringslivets internationella konkurrenskraft. På uppdrag av svenska staten administrerar SEK även det svenska systemet för statsstödda exportkrediter och statens u-kreditprogram. Detta system har under senare år utnyttjats i varierande utsträckning beroende på ränteutvecklingen. Det statsstödda exportkreditsystemet kan vara särskilt betydelsefullt för stora affärer med lång kredittid, särskilt i perioder då finansmarknaden präglas av bristande likviditet. Det finns OECD-bestämmelser som reglerar de statsstödda exportkrediterna. SEK har en fördelaktig rating vilket medför låga upplåningskostnader. Under 2007 lämnade SEK nya kundfinansieringar på 56,8 miljarder kronor, varav 18 miljarder utgör exportkrediter. Resultatet före skatt var 534 miljoner kronor för 2007 och 381 miljoner kronor första halvåret 2008.

SEK tillhandahåller även projektrådgivning. Bland klienterna finns nordiska exportföretag, kommuner, utvecklingsbanker och multilaterala institutioner. En återkommande roll är att möjliggöra deltagande för den privata sektorn i större infrastrukturprojekt. Dessutom erbjuder SEK sektorsspecifik rådgivning inom sektorer som energi, miljö, transport, vatten, skog, hälsovård och telekommunikation.

6.3.7 ALMI

ALMI Företagspartner AB har i ett uppdrag främja utvecklingen av konkurrenskraftiga små och medelstora företag samt stimulera nyföretagande i syfte att skapa tillväxt och förnyelse i svenskt näringsliv. ALMI finns i alla län och erbjuder hjälp med finansiering och affärsutveckling. ALMI består av ett helstatligt moderbolag och 21 regionala dotterbolag. Moderbolaget äger som regel 51 procent av dotterbolagen medan resterande ägs av landsting, regionförbund och kommuner. Verksamheten baseras på geografisk närhet och anpassning till varje regions näringslivsstruktur. Inom många områden samarbetar dotterbolagen och har utvecklat kompetenscentra för hela koncernen. ALMI-bolagen arbetar endast i Sverige och har numera inga utlandskontor. Koncernen får driftsanslag från staten. De regionala bolagen har också intäkter för uppdrag som utförs åt regionala finansörer som kommuner och landsting. Regelrätta konsultarvoden debiteras inte företagen men alltid en deltagaravgift för de program företagen deltar i.

ALMI:s kunder är de små och medelstora företagen i alla branscher, framför allt företag med mindre än 50 anställda. ALMI skall genom rådgivning, strategisk affärsutveckling, finansiering och kontaktskapande insatser främja tillväxt och förnyelse i näringslivet. Insatserna riktas främst mot de företag, både befintliga och nya, som bedöms ha förmågan och viljan att växa. ALMI fungerar också som ett regionalt nav i nätverk som består av offentliga och privata organisationer och skall förmedla information om små och medelstora företags situation till andra offentliga organisationer. Den strategiska rådgivningen syftar till att förbereda företagen för en internationalisering av verksamheten. Detta sker dels i programform, dels genom individuell rådgivning. I uppgiften ingår också att lämna grundläggande rådgivning i exportfrågor och stimulera företagets internationella kontakter.

6.3.8 Kommuner, regionförbund och landsting

Den näringspolitiska verksamheten har ökat i kommunerna. Det är bland annat inriktningen av näringspolitiken mot mer decentraliserade insatser som ligger bakom detta. Kommunernas insatser har till stor del inriktats på att bistå och utveckla kommunens existerande företag samt att dra till sig nya företag. Kommunerna funge-

rar ofta som samordnare eller motor i nätverk tillsammans med det lokala näringslivet. Inom ramen för de utbyggda näringspolitiska insatserna har kommunerna i viss utsträckning börjat erbjuda exportfrämjande aktiviteter. Kommunerna både finansierar andra aktörers insatser och genomför vissa egna satsningar, till exempel seminarier, rådgivning samt etableringsservice.

Ett exempel på en ny aktör är Business Region Göteborg (BRG). Detta är ett bolag som bildats 13 kommuner i Göteborgsregionen och som har till uppgift att på olika sätt främja regionens näringsliv. BRG kan till exempel stå till tjänst med affärskontakter utomlands. Utredningen ser ett stort värde i det företags- och internationaliseringsfrämjande som utförs på lokal och regional nivå. Det finns ett stort värde av att finna samverkansformer för statliga och regionala insatser på det sätt som finns inom Business Region Göteborg.

6.3.9 Länsstyrelserna

Länsstyrelserna har som en huvuduppgift att bedriva ett långsiktigt utvecklingsarbete och att samordna regionala aktörers insatser för att uppnå olika politiska mål. Det innebär bland annat en samordningsroll för länets näringsutveckling. Länsstyrelsernas roll i det exportfrämjande systemet är främst som medfinansiär och initiativtagare till olika projekt för att stimulera mindre och medelstora företag att exportera.

Sedan omkring 1990 har länsstyrelserna haft möjlighet att stödja exportsatsningar med medel från de länsanslagen, regionalpolitiska medel för utveckling av länet. Exportfrämjande projekt utförs normalt av någon annan organisation på uppdrag av länsstyrelsen. De projekt länsstyrelserna finansierar och tar initiativ till kan genomföras av ALMI, Exportrådet, handelskamrar eller privata konsulter. Stöd till enskilda företag för marknadsinvesteringar eller för konsultmedverkan vid en exportsatsning bereds och handläggs av länsstyrelserna själva. Ansvarsutredningen har föreslagit att länsanslaget ersätts av ett regionalt utvecklingsanslag (SOU 2007:10). Ansvarsutredningen har även föreslagit att länsstyrelser och lands-ting ersätts av regioner som får ett övergripande ansvar för regionala utvecklingsfrågor.

6.3.10 Sveriges tekniska och vetenskapliga attachéer

Sveriges tekniska attachéer (STATT) var tidigare en stiftelse bildad av staten och Ingenjörsvetenskapsakademien. Den hade till ändamål att genom insamling, analys och överföring av teknisk information från utlandet bidra till Sveriges tekniska och industriella utveckling. STATT hade sju kontor i fem länder och huvuddelen av verksamheten bedrivs utomlands. Den statliga verksamheten bestod i att bevaka den tekniska utvecklingen i utlandet för att på så sätt få fram underlag för strategiplanering för Regeringskansliet, centrala myndigheter och de svenska regionerna. STATT bedrev under ett antal år konsultliknande uppdragsverksamhet. Denna är helt avvecklad sedan den 1 januari 2000.

Sedan 2001 övertog Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) ansvaret för Sveriges tekniska och vetenskapliga attachéer. STATT:s utlandskontor överfördes till ITPS. Representation har funnits i Bryssel, Washington DC, Los Angeles/San Francisco, Peking, Tokyo och New Delhi. Verksamheten har varit inriktad på omvärldsbevakning med Regeringskansliet och myndigheter som målgrupp. ITPS omvärldsanalys har bedrivits i samarbete med andra myndigheter, bland andra Nutek, Energimyndigheten och Vinnova. Verksamhetens mål har varit att öka kunskaperna inom närings- och innovationspolitiken och förmedla för Sverige relevanta analyser. Attachéerna har inte haft ett främjandeuppdrag.

Glesbygdsverket, Nutek och ITPS kommer avvecklas den 1 april 2009 (Prop. 2007/08:78). Istället inrättas två nya myndigheter – Tillväxtverket och Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser. Enligt propositionen föreslås ITPS utlandskontor föras över till Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser (Prop. 2007/08:78).

Utredningen ser god potential för att bättre integrera de tekniska och vetenskapliga attachéerna i främjandet. Ett explicit uppdrag att främja Sverige som en kunskapsnation i viktiga globala ekonomiska centrum skulle ge attachéerna en central roll i kontakter med näringsliv, forskare och myndigheter i stationeringslandet. Genom ett främjandeuppdrag skulle de tekniska och vetenskapliga attachéerna även bygga upp de kontakter som är viktiga för framgångsrik omvärldsbevakning.

6.3.11 Svenska institutet

SI är en myndighet under UD som har till uppgift att sprida kunskap om Sverige i utlandet. Svenska institutet är verksamt inom offentlig diplomati, att förstå, informera, påverka och bygga upp relationer med allmänhet, näringsliv och civilsamhälle i utlandet. SI svarar även för utbyte med andra länder inom kultur, utbildning, forskning och samhällsliv. Verksamheten skall främja svenska intressen och bidra till tillväxt, sysselsättning och kulturell utveckling i Sverige. De årliga statsanslagen uppgår till omkring 200 miljoner kronor. SI har omkring 100 anställda, nästan alla i Stockholm. SI har bara ett utlandskontor, det Svenska kulturhuset i Paris. En stor del av verksamheten bedrivs i nära samarbete med svenska ambassader och konsulat i utlandet. SI ger ut ett omfattande informationsmaterial om Sverige. SI stöder också kulturellt utbyte på områden som musik, arkitektur, design och konsthantverk utbyte och samarbete inom utbildnings- och forskningsområdet, svenskundervisning vid utländska universitet samt expert och erfarenhetsutbyte inom andra samhällssektorer.

Målet för Sverigefrämjandet är att skapa intresse, förtroende och goodwill för Sverige och att medverka till att Sverige betraktas som en pålitlig handels- och samarbetspartner, en attraktiv marknad för utländska direktinvesteringar, ett attraktivt resmål med berikande upplevelser, en ledande nation inom högteknologi, forskning och utveckling samt ett uppskattat land att arbeta, studera och forska i.

SI har genomfört ett målmedvetet strategiskt arbete som omfattar fokusområden och geografiska prioriteringar. För att underlätta en gemensam prioritering i val av verksamhet har SI fyra fokusområden: Hållbarhet, Ny kreativitet, Öppenhet och Gränslös utveckling. Dessa är ett praktiskt sätt att koppla institutets verksamhet till Sverige bilden och till samtida fenomen och områden där Sverige just nu har en intressant styrka eller erfarenhet.

För att göra verksamheten mer slagkraftig och arbeta mer långsiktigt har SI valt att samla insatserna där behovet och möjligheterna är som störst. Detta görs för att maximera effekten i skapandet av kännedom och goodwill för Sverige. SI ska inom Sverigefrämjandet arbeta proaktivt mot tolv världsstäder³ som har en särskild tyngd inom media, kultur, upplevelseindustri och näringsliv. SI har identifierat ett behov att öka ansträngningarna på de asia-

³ Tokyo, Shanghai, Peking, Mumbai, Sao Paulo, Los Angeles, New York, Washington DC, London, Paris, Berlin och Moskva.

tiska tillväxtmarknaderna där kunskapen om Sverige är minst och där svenska företag och representanter har den största utmaningen att etablera sig.

Utredningen ser SI:s målmedvetna strategiska arbete som föredömligt och en modell för hur även det rent företagsinriktade främjandet systematiskt kan prioritera sektorer och marknader.

6.3.12 VisitSweden

VisitSweden ägs till hälften av svenska staten genom Näringsdepartementet och till hälften av Svensk Turism AB, som ägs av den svenska besöksnäringen. VisitSwedens uppdrag formuleras i ett regleringsbrev från staten, där ett antal övergripande mål har presenterats. Vd:ar i besöksnäringen har fastlagt förväntningarna från näringen.

VisitSweden har som övergripande mål att bidra till att Sverige har en hög attraktionskraft som turistland och har en långsiktigt konkurrenskraftig turistnäring, som bidrar till hållbar tillväxt och ökad sysselsättning i alla delar av landet. 2007 gav staten ett anslag på 99,7 miljoner kronor, och VisitSweden hade intäkter från näringslivet på 101 miljoner. Anslaget från staten finansierar basverksamheten och imagemarknadsföringen (uppdraget att marknadsföra varumärket Sverige). Besöksnäringen finansierar marknadsföringskostnaderna för sina egna produkter.

VisitSweden skapades 2006. Tidigare var ansvaret att marknadsföra Sverige som destination delat mellan Turistdelegationen, en myndighet under Näringsdepartementet, och Sveriges Rese- och Turistråd AB, ett av staten och näringen gemensamt ägt bolag.

6.3.13 Nämnden för Sverigefrämjande i utlandet

Nämnden för Sverigefrämjande i utlandet (NSU) inrättades 1995 och är ett forum för dialog, samråd och samarbete kring Sverigebildningen. I nämnden deltar representanter för Exportrådet, Invest in Sweden Agency, Svenska Institutet, VisitSweden, Utrikesdepartementet och Näringsdepartementet. NSU är ett forum för arbetet med Sverigebildningen utomlands och är ett rådgivande organ till regeringen i dessa frågor.

6.3.14 Nordiska investeringsbanken

Den Nordiska investeringsbanken (NIB) har i uppdrag att främja hållbar tillväxt genom att erbjuda långfristiga lån och garantier till projekt som stärker konkurrenskraften och gynnar miljön. NIB ägs av Danmark, Estland, Finland, Island, Lettland, Litauen, Norge och Sverige. Sveriges ägarandel är drygt 35 procent. NIB finansierar investeringsprojekt och projektexport såväl inom som utanför medlemsländerna. NIB:s utlåning utanför medlemsländerna går främst till länder i Asien, Afrika och Mellanöstern, Latinamerika och Central- och Östeuropa, inklusive Ryssland. Hög prioritet ges investeringar som främjar det ekonomiska samarbetet mellan medlemsländerna. NIB beviljar endast medel- och långfristiga lån.

Tyngdpunkten ligger i kreditgivning till projekt i medlemsländernas närområden och investeringar i energiförsörjning, infrastruktur eller forskningsbaserade affärer. NIB har sitt huvudkontor i Helsingfors. NIB är en multilateral finansieringsinstitution och har sedan 1976 finansierat mer än 1 000 projekt. Personalstyrkan uppgår till drygt 150 personer. Bankens officiella språk är engelska och svenska.

Tabell 6.2 Översikt, det offentliga främjandet

Organisation	Uppgift	Organisationsform
Projektexportsektariatet	Projektexportfrämjande	Sekretariat vid Regeringskansliet
Utlandsmyndigheter	Sverigefrämjande, exportfrämjande, investeringsfrämjande med mera	Utlandsmyndigheter under Regeringskansliet
Exportrådet	Exportfrämjande	Avtal mellan stat och näringsliv
ISA	Investeringsfrämjande	Myndighet
Kommerskollegium	Central myndighet för utrikeshandel och handelspolitik	Myndighet
EKN	Finansiering, landrisker	Myndighet
SEK	Finansiering,	Helstatligt aktiebolag
ALMI	Finansiering av små och medelstora företag	Helstatligt aktiebolag, regionala dotterbolag ägda av stat/landsting/regionförbund
Kommuner, landsting, regionförbund	Näringslivsfrämjande	Kommun
Tekniska och vetenskapliga attachéer	Omvärldsbevakning	Myndighet
Länsstyrelser	Samordning av långsiktigt näringslivsutvecklingsarbete	Myndighet
Svenska Institutet	Främjande av Sverige bilden	Myndighet
VisitSweden	Turistfrämjande	Aktiebolag 50 % statligt ägande, 50 % ägt av den svenska besöksnäringen
Nämnden för Sverige främjandet i utlandet	Dialog och koordinering av främjandet av Sverige bilden	Nämnd med medlemmar från offentliga främjandeorgan
Sida	Utvecklingsarbete, fattigdomsbekämpning	Myndighet
Swedfund	Riskkapitalinvesteringar i utvecklingsländer	Helstatligt aktiebolag
Swentec	Främjande av svensk miljöteknik	Delegation under Näringsdepartementet

Notera: Sammanställningen täcker inte alla offentliga främjandeinsatser.

6.4 Särskilda offentliga främjandesatsningar

Diskussionen ovan har ägnats till organiseringen av det permanenta offentliga främjandet. Utöver dessa har även särskilda främjandesatsningar genomförts. Ett urval av dessa temporära insatser beskrivs och analyseras nedan. Syftet med denna genomgång är att dra lärdomar avseende temporära insatserns effektivitet i att bidra till målet med främjandet; att underlätta svenska företags internationella tillväxt.

6.4.1 Exportcentrum

Exportcentrum var beteckningen på en regional samarbetsform avsedd att skapa en enda dörr för små och medelstora företag med behov av hjälp för export och internationalisering.⁴ Tanken var även att skapa ett samrådsforum mellan främst Exportrådet, ALMI och de regionala handelskammarna, med syfte att undvika dubbelarbete och få till stånd en bättre samordning. Det första centrumet bildades 1995 och som mest fanns Exportcentrum på 20 orter.⁵

För alla Exportcentrum fanns en huvudkontaktperson, oftast från ALMI eller handelskammaren. Exportrådet administrerade ett anslag på 36 miljoner kronor som regeringen avsatte av regionalpolitiska medel för åren 1999–2001. Pengarna var avsedda att dels finansiera verksamhet hos exportcentra i regionalpolitiskt prioriterade områden, dels genomföra en informations- och rådgivningskampanj till de små och medelstora företagen. Det länsvisa samarbetet baserades på treåriga strategiplaner som varje exportcentrum utarbetade i början av 1999. Planerna angav inriktningen (områden, planerade aktiviteter, tidsplan) och reglerade parternas samarbete. Därutöver hade varje centrum möjlighet att ta fram en projektplan för ytterligare aktiviteter som man önskade finansiellt stöd för. Strävan var att ha så stor finansiering som möjligt från deltagande företag. För att genomföra ett projekt inom exportcentrum krävdes att minst två av de medverkande parterna deltog. Då fungerande samarbetsformer inte kunde etableras har samtliga Export-

⁴ Det engelska uttrycket one-stop-shop används ofta för att beteckna denna typ av samlokalisering av olika insatser.

⁵ Falun, Gävle, Halmstad, Härnösand, Jönköping, Karlskrona, Karlstad, Linköping, Luleå, Malmö, Nyköping, Skövde, Stockholm, Trollhättan, Umeå, Uppsala, Visby, Västerås, Örebro och Östersund, det vill säga i alla län utom Kalmar och Kronobergs.

centrum avvecklats, det sista var det i Uppsala som avslutades vid utgången av 2007.

6.4.2 Regeringskansliets främjandesatsning

Genom en överenskommelse mellan Utrikesdepartementet, Finansdepartementet och förvaltningsavdelningen beslutades i februari 2004 att genomföra en satsning på tillväxt genom att stärka utrikesrepresentationen (FA2007/1952/STAB). Syftet med satsningen var att bättre kunna främja svenska intressen och tillväxten i Sverige och att förstärka och fördjupa det svenska EU-samarbetet. Satsningen skedde genom en omfördelning mellan Regeringskansliet i Stockholm och utlandsorganisationen utan att antalet anställda ökade. Med början i januari 2006 placerades 27 personer från Regeringskansliet på utlandsmyndigheter för att förstärka främjararbetet.

Främjandesatsningen utvärderades av Regeringskansliet, en utvärdering som drog slutsatsen att satsningen varit mycket lyckad (FA2007/1952/STAB). Utvärderingens sammanfattande bedömning av satsningen i fem punkter⁶:

- Det är viktigt med kontinuitet i främjandearbetet.
- Satsningen har bidragit till svensk export.
- Satsningen har inneburit ett kompetenstillskott för utlandsmyndigheterna.
- Utlandsstationeringen har varit en positiv erfarenhet som de utsända inte velat vara utan.
- Satsningen har inneburit en större kännedom om utlandsmyndigheterna inom Regeringskansliet.

Utredningen har skapat sig en bild av främjandesatsningen som i viss mån avviker från Regeringskansliets utvärdering. Utredningen har noterat att många exportrådskontor och utlandsmyndigheter är kritiska till satsningen. Huvuddelen av kritiken rör bristen på resurser för aktiviteter i stationeringslandet samt att kompetensen hos personer som deltagit i satsningen inte alltid motsvarat de krav som är nödvändiga för att effektivt arbeta med främjande. Kännedomen om satsningen är låg bland företag i stationeringsländerna.

⁶ En ytterligare slutsats rörde den fördjupade EU-rapportering som var del i satsningen.

Det är utredningens uppfattning att Regeringskansliets särskilda satsning på stärkt utlandsrepresentation har inneburit ett viktigt tillskott till främjanderesurserna på många utlandsmyndigheter. För att trygga en hög kompetens i framtida satsningar ser utredningen ett stort värde i breddad rekryteringsbas i motsvarande framtida satsningar. I synnerhet bör rekryteringen breddas till att även omfatta personer utanför Regeringskansliet som besitter viktig företags- och landkompetens.

6.4.3 Swentec

Den första april 2008 ombildades Swentec, Sveriges miljöteknikråd, till en delegation, direkt underställd näringsdepartementet. Swentecs uppdrag är att skapa en effektiv statlig struktur för att stärka svensk miljöteknik. Swentec arbetar nära Regeringskansliet och formar statens insatser på miljöteknikområdet genom kontinuerlig dialog och halvårsvis rapportering. Uppdraget ligger i linje med regeringens övergripande målsättning att skapa förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag i Sverige och att samtidigt möta utmaningarna inom miljö- och klimatområdet.

6.5 Främjandets samverkan med politiken för global utveckling

Det svenska utvecklingssamarbetet ökar till 34 miljarder kronor i budgetpropositionen för 2009. Det finns tre huvudsakliga beröringspunkter mellan handel och investeringar och utvecklingssamarbetet inom den svenska politiken för global utveckling. Den första rör det bidrag som utvecklingssamarbetet ger till utvecklingsländernas möjlighet att delta i internationell handel och investeringsutbyte. Den andra punkten rör utvecklingssamarbetets roll för att bygga upp bilaterala relationer mellan Sverige och samarbetslandet. Här är övergången från bilaterala relationer baserade på utvecklingssamarbete till relationer centrerade kring handel och investeringar viktigt. Den tredje rör svenskt mervärde och komparativa fördelar i utvecklingssamarbetet. För att öka effektiviteten i utvecklingssamarbetet har biståndsgivarna i Parisdeklarationen om biståndsharmonisering åtagit sig att koncentrera insatserna till de områden där de besitter särskild kompetens (OECD, 2005). För

Sverige innebär detta att biståndet ska koncentreras till sektorer där det särskilt kunnande finns.

Mottagarländerna har givits ett större ansvar för biståndsmedlens användning genom principen om lokalt ägarskap. En viktig del i modernt utvecklingssamarbete är principen om obundet bistånd genom vilket mottagarlandets ägarskap garanteras. Dessa förändringar har gjort det viktigare för givarländer som Sverige att i partnerskap med mottagarländerna informera om den kompetens som finns inom svenska företag. Dessa två förändringar: en ökad koncentration av svenskt utvecklingssamarbete till sektorer där särskilt kunnande finns och ett större ägarskap där mottagarlandet styr användningen av biståndsresurser ställer ökade krav på att informera svenska företag om de möjligheter som finns inom projekt finansierade genom biståndsmedel. Här finns en roll för ett offentligt åtagande för informationsspridning.

I de länder där svenskt bistånd fasats ut kommer det svenska engagemanget att ta sig nya uttryck i form av aktörssamverkan och riktade insatser. Bland utfasningsländerna finns Botswana, Indien, Indonesien, Kina, Namibia, Sydafrika och Vietnam – alla länder som är intressanta handels- och investeringsdestinationer.

6.5.1 Sida

Sida är den centrala svenska biståndsmyndigheten som är verksam inom en rad områden. Sida har omkring 850 anställda i Sverige och fler än 150 utomlands. Sida har i många fall en närvaro i länder där Exportrådet inte har utlandskontor. Verksamheten är inriktad på utvecklingsländer och i mindre utsträckning länder i Central- och Östeuropa. Syftet med verksamheten är att bidra till att höja levnadsstandarden i fattiga länder. Riksdagen har fastställt sex delmål för verksamheten, som bland annat, berör ekonomisk tillväxt och ekonomiskt och politiskt oberoende.

Sida har inget främjandeuppdrag, myndigheten kan trots det ha en viktig roll för att främja kontakter mellan näringslivet i Sverige och andra länder liksom ekonomiskt utbyte i olika former. Nästan hela verksamheten kan i en allmän och indirekt mening betraktas som handelsfrämjande, eftersom syftet är att förbättra tillståndet i de fattigaste länderna. Sidas verksamhet kan också skapa en goodwill som är värdefull ur främjandesynpunkt. Sida är inom området privatsektorutveckling verksam vad gäller att stärka samarbetslän-

dernas kapacitet att aktivt delta i världshandeln. Sida koncentrerar sina insatser till fyra huvudområden, där ett gäller utveckling av handel (till exempel verka för reducerade handelshinder och skapa marknadsplatser för samarbetsländernas strategiskt viktiga varor) och ett annat kompetensutveckling för företagare (höja kunskapsnivån inom områden som marknadsföring och export). Vissa delar av Sidas verksamhet har nära samband med både exportfrämjande och importfrämjande. Detta gäller sådan verksamhet där det svenska näringslivet eller dess organisationer utnyttjas som en resurs i biståndet.

6.5.2 Swedfund

Swedfund är ett av staten ägt aktiebolag. Swedfund erbjuder riskkapital och kompetens för investeringar i Afrika, Asien, Latinamerika samt Östeuropa (ej EU-länder). Swedfund investerar tillsammans med strategiska partner. Dessa är i första hand svenska företag som vill etablera sig på en ny marknad eller expandera verksamheten. Den strategiska partnern ska vara beredd att dela den finansiella risken med Swedfund och ta ett operativt ansvar. Swedfund erbjuder riskkapital i form av aktiekapital, lån, garantier och delfinansiering av leasingavtal. Swedfund fattar beslut om investeringar på affärsmässiga grunder.

Målet är att medverka till att skapa lönsamma företag och därmed bidra till ekonomisk utveckling i investeringsländerna samtidigt som svenska företags affärsmöjligheter främjas. Swedfunds huvudsakliga roll är att delta i etableringen och stå kvar till dess att företaget uppnått en hållbar lönsamhet. Swedfund medverkar med högst 30 % av den totala investeringen. Swedfund har drygt 30 anställda och hade vid ingången till 2008 en investeringsportfölj med 69 investeringar i 33 länder. Mer än 30 % av investerat kapital var placerat i aktiefonder eller riskkapitalfonder (Swedfund, 2008).

6.5.3 Det multilaterala utvecklingssamarbetet

Sverige är en stor bidragsgivare till FN, Världsbanken och andra multilaterala aktörer. Även detta ekonomiska bidrag ger potentiell goodwill och inflytande som kan användas för att stimulera ekonomiskt utbyte.

6.6 Främjandets samverkan med handelspolitiken och den inre marknaden

”Världen behöver mer frihandel, inte mindre”. Så inleddes regeringens handelspolitiska deklARATION som presenterades i riksdagen den 4 mars 2008 (Regeringen, 2008). Detta är ett tydligt uttryck för att Sveriges handelspolitik bygger på frihandel. Begreppet frihandel innebär så mycket mer än bara möjligheten att köpa och sälja varor i andra länder. Frihandeln bidrar till att decentralisera beslut så att de fattas så nära köpare och säljare som möjligt. Frihandel innebär att det inte bör finnas tullar, vare sig för import eller export. Detta gäller givetvis både varor och tjänster. I idén om frihandel ligger att alla former av protektionism, till exempel att förbjuda import i syfte att skydda det egna landets producenter från konkurrens utifrån, är till nackdel för såväl konsumenter som producenter.

Sverige har en lång historia av öppenhet i handel gentemot omvärlden. Denna öppenhet möjliggjorde Sveriges ekonomiska utveckling från agrarsamhälle till ett välfärdssamhälle under 1800 och 1900-talen (Heckscher, 1931). Frihandel gjorde det möjligt för entreprenörer att grunda och utveckla många av dagens världsledande svenska företag. Den svenska hemmamarknaden är begränsad och hade möjligheten att expandera till utländska marknader inte funnits skulle företag som SKF, Ericsson och ASEA aldrig kunnat växa sig stora och konkurrenskraftiga. På samma sätt har tillgång till varor och tjänster från andra länder länge varit centrala för svenska företag och konsumenter. Det gör frihandeln till central för svensk välfärd.

Sverige anslöts till den Europeiska Unionen 1995. Den inre marknaden med fri rörlighet för varor, tjänster, kapital och personer, är en av grundstenarna i EU-samarbetet. Tre fjärdedelar av Sveriges handel sker på EU:s inre marknad. Avskaffandet av hinder för den fria rörligheten för varor och tjänster är en förutsättning för att EU:s inre marknad ska fungera. Den inre marknaden med fri rörlighet för varor, tjänster, kapital och personer, är en av grundstenarna i EU-samarbetet. Arbetet med att utveckla EU:s inre marknad och den externa handelspolitiken är av stor betydelse för att främja export och import. Tydliga regler och villkor underlättar handeln och bidrar till ökad tillväxt och ekonomisk utveckling i Sverige och i EU.

Den inre marknaden består av EU-länderna samt Norge, Island och Liechtenstein. Det är en marknad med 500 miljoner konsumenter och 20 miljoner företag. Arbetet på den inre marknaden syftar till en öppen handel, avveckling av handelshinder, konkurrens och regelförbättring i företagens och konsumenternas intresse. Den inre marknaden ska ge konkreta fördelar i form av ett större utbud av varor och tjänster till konkurrenskraftiga priser utan att ge upphov till onödiga och negativa effekter på miljön och människors hälsa. Det ska vara enkelt att flytta kapital över landgränserna och lika självklart är att personer ska kunna röra sig fritt för att studera eller arbeta utan onödiga och krångliga hinder.

Regeringens ambition är att Sverige ska tillhöra EU:s kärna och vara en aktiv och konstruktiv kraft i samarbetet (Regeringen, 2008). Det så kallade tjänstedirektivet är en viktig komponent för utvecklingen av EU:s inre marknad. Tjänstesektorn är idag den snabbast växande delen av vår ekonomi och direktivet skulle innebära goda förutsättningar för en ökad tjänstehandel inom EU. För att maximera konsument- och företagsnytta av den inre marknaden är fortsatta ansträngningar för att öka rörligheten av varor och tjänster av stor vikt. Tillsättandet av den pågående Inre marknadsutredningen är ett viktigt steg i detta arbete (Dir. 2008:24).

6.6.1 Kommerskollegium

Kommerskollegium är den centrala myndigheten för utrikeshandel och handelspolitik. Kollegiet har 85 anställda och en årlig budget på ca 60 miljoner kronor (se Tabell 6.1). Kollegiet genomför analyser och utredningar på det handelspolitiska området och bistår UD i det handelspolitiska arbetet. Kollegiet fungerar också som problemlösare och upplysningscentral för svenska företag i handelsrelaterade frågor. Kollegiet är kontaktpunkt för företag och enskilda som vill anmäla handelshinder på EU:s inre marknad eller i övrigt. Dessa hinder hänger ofta samman med att EU:s regler inte tillämpas riktigt. Här arbetar Kommerskollegium bland annat efter anmälan från företag med konkreta ärenden vilket i enskilda fall kan leda till att praktiska handelshinder undanröjs.

6.7 Icke-statliga aktörer

Det offentliga främjandet som berörts ovan är utformat för att komplettera de insatser som utförs genom privata företag på marknaden eller genom organisationer. En stor del av den rådgivning och assistans som svenska företag får i samband med att de tar steget till utländska marknader utförs av icke-statliga aktörer. Det omfattar allt från stora internationella managementkonsulter, jurister och banker till frivilliga sammanslutningar av skiftande slag. Detta avsnitt lyfter fram några av de viktigaste icke-statliga formerna för kunskapsöverföring om utländska marknader.

6.7.1 Handelskamrarna

I Sverige finns 11 regionalt baserade handelskammare, 8 av dessa är organiserade i Svenska Handelskammarförbundet. Deras huvuduppgift är att skapa bra förutsättningar för näringslivet i hemregionen och att främja handel över gränserna. Handelskamrarna erbjuder också tjänster, kurser och rådgivning och förmedlar affärskontakter mellan företag i olika länder.

Många handelskamrar har experter som kan ge råd och utföra uppdrag när det gäller import och export. Handelskamrarna utfärdar även olika typer av officiella intyg och dokument som krävs för export till vissa länder. De svenska handelskamrarna kan genom sina kontakter med handelskamrar i andra delar av världen hjälpa medlemsföretagen med att etablera företagskontakter. Handelskamrarna är branschövergripande och partipolitiskt obundna regionala näringslivsorganisationer som finansieras genom medlemsavgifter och genom olika typer av serviceverksamhet. I ett drygt 20-tal länder finns svenska utlandshandelskamrar eller motsvarande. De svenska handelskamrarna ingår i ett internationellt nätverk med över 10 000 handelskamrar. Handelskamrarna i Europa samverkar inom *Eurochambres* med säte i Bryssel. I Sverige finns ett 20-tal utländska handelskamrar och handelsrepresentationer med vilka de svenska handelskamrarna samverkar.

Alla handelskamrar ger råd om export och import till medlemsföretag och andra företag. Några har egna exportkonsulter, som på uppdrag utför marknadsundersökningar samt internationaliserings- och affärsutvecklingsprojekt. Några av de svenska handelskamrarna utomlands har serviceverksamhet för företag som

önskar råd och hjälp med kontakter med andra företag i Sverige och utlandet. De svenska handelskamrarna i USA, Storbritannien och Tyskland bedriver en omfattande sådan verksamhet. Utrikeshandelskamrarna utgör ett värdefullt komplement till Exportrådets utlandskontor. Till exempel kan dessa företräda medlemsföretag vid kontakter med myndigheter i värdlandet. De är också en samlingspunkt för svenska företag och deras personal i utlandet.

6.7.2 Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening

SAU är statens motpart i avtalet om Exportrådet och näringslivets huvudman för Exportrådet. SAU har en bred medlemskrets från alla branscher och exportintressen i näringslivet som helhet. SAU:s viktigaste uppgift är att vara det samlade näringslivets talesman i exportfrämjande frågor och att som huvudman tillsammans med staten lägga fast Exportrådets övergripande verksamhetsinriktning. SAU representerar näringslivet i förhandlingar med staten om Exportrådet. Föreningen utser näringslivets representanter i Exportrådets styrelse. SAU kan ta hand om sådan exportfrämjande verksamhet som är angelägen för näringslivet men som inte kan utföras av Exportrådet. Ett exempel är handelskontoret i Taiwan som drevs av SAU under 10 år innan Exportrådet tog över. SAU har också viss annan verksamhet, till exempel hanterar man medel för ett par stiftelser.

6.7.3 Svensk Handel

Svensk Handel är en organisation som arbetar med näringspolitik och arbetsgivarfrågor för handelsföretagen i Sverige. Organisationen arbetar både nationellt och internationellt för frihandel utan handelshinder.

Svensk Handel är Svenskt Näringslivs största medlemsorganisation med drygt 13 000 medlemmar. Svensk Handel erbjuder sina medlemmar arbetsrättslig och affärsjuridisk service. Medlemmarna har också tillgång till säkerhetsstöd, marknadsinformation och -analyser, utbildning och rådgivning. Svensk Handel har bland annat tagit fram en särskild Importhandbok som ger en grundläggande vägledning för importörer.

6.7.4 Företagarna

Företagarna är Sveriges största företagsorganisation och företräder mer än 90 000 företag i ett nätverk över hela landet med 328 lokala företagarföreningar. Organisationen organiserar i huvudsak mindre företag, nästan hälften av medlemmarna är ensamföretagare. Företagarna arbetar för ett bättre företagarklimat. Organisationen samarbetar med motsvarande organisationer i andra länder, främst i Europa och USA, och har ett stort nätverk som kan utnyttjas för att bistå medlemmarna med information om andra länder. I vissa fall kan sådan verksamhet ligga nära Exportrådets. Företagarna har haft uppdrag från Sida för att utveckla små och medelstora företag i andra länder, bland annat Sydafrika.

På många håll i landet finns lokala eller regionala företagarföreningar, som ofta är anslutna till Företagarna, eller andra nätverk som är mötesplatser för företagen på en ort eller i en region. Dessa kan antingen vara öppna för alla företag på orten eller vara inriktade på en särskild bransch eller särskilt område. Det finns också på vissa platser exportörsföreningar som anordnar regelbundna möten om export, till exempel exportfinansiering, eller informerar om utländska marknader. Nyssnämnda nätverk spelar ofta en viktig roll för informationsspridning och kontaktskapande.

6.7.5 Privata rådgivare

Både i Sverige och utomlands finns privata aktörer som utför uppgifter snarlika de offentliga främjandeorganisationerna. Det finns till exempel ett antal större konsultbolag inom managementområdet som till viss del arbetar med företagsinternationalisering samt förvärvs- och etableringsfrågor. Några av dessa har egen representation i andra länder eller samarbetsavtal med utländska bolag. Det finns vidare advokatbyråer och banker som ibland utför exportfrämjandetjänster. Även dessa organisationer har ofta nätverk utomlands och kan stå till tjänst med upplysningar om utländska marknader.

Det är viktigt att det offentliga främjandet utformas för att komplettera dessa insatser och att konkurrenssituationer undviks där offentligtfinansierade insatser tränger ut existerande privata tjänster.

6.7.6 Näringslivets Internationella Råd

Näringslivets Internationella Råd (NIR) har till uppgift att på längre sikt skapa affärsutrymme för svenska företag utomlands. NIR:s huvudman är Svenskt Näringsliv. En viktig uppgift är att bidra till förbättrat tillträde till nationella och regionala marknader med svåra och krävande politiska och kommersiella förhållanden eller på marknader där andra aktörer kan ha svårigheter att vara verksamma. NIR är uppdragsstyrt och arbetar både med exporterande och importerande företag. NIR samarbetar i sina projekt i regel med större företag. NIR har på sistone arbetat med i första hand följande länder: Burma, Colombia, Cuba, Irak, Nordkorea, Sydafrika, Zimbabwe och länder i Centralamerika och Östafrika. Man har nära kontakter med Sida och har också genomfört projekt med finansiering från Sida.

6.8 Erfarenheter från fältet: Främjare i Sverige och på utländska marknader

Utredningen har mött ett stort antal personer inom främjarorganisationer och myndigheter både inom Sverige och utomlands. I detta avsnitt sammanfattas huvuddragen av dessa intervjuer.

I huvudsak är ansvarsfördelningen för insatserna utanför Sverige oproblematiske. Exportrådet bistår små och medelstora företag med information och konsultstöd vid etablering och expansion på den utländska marknaden. Ambassaden är tillgänglig som problemlösare och dörröppnare. På de platser där Handelskammaren finns, fyller dessa en kompletterande funktion genom att agera som en naturlig företrädare för de etablerade svenska företagens intressen gentemot lokala myndigheter. Handelskammaren fyller även en social- och nätverksfunktion.

Två huvudsakliga utmaningar för främjandet på utländska marknader kvarstår. Näringslivsföreträdare uttrycker ofta bekymmer över att ambassadernas insatser är alltför personberoende: ”om det finns en intresserad ambassadör kan det bli hur bra som helst, men om ambassadören inte tycker att det är roligt blir det inget alls”. Även om denna typ av åsikter är extrema finns det anledning att ge tydliga signaler om främjandets betydelse, och även att vara tydlig när det gäller utvärdering och återkoppling.

En ytterligare utmaning rör ansvaret för bredare främjandeinsatser, främst inom sektors- och branschspecifika områden. Efter att de flesta av Exportrådets branschprogram avslutats återstår det enbart insatser inom miljöteknik och livsmedel. Samtidigt efterlyser företag och främjare fler gemensamma satsningar på områden där svenska företag besitter konkurrensfördelar.

Fördelningen av ansvaret för inhemska främjandeinsatser är otydligare. Det finns ett stort antal aktörer som ibland har överlappande tjänster, och mångfalden skapar en förvirring gällande ansvarsområden och var specifik expertis finns. En vanlig kommentar är att företag inte vet var de ska vända sig för en specifik typ av rådgivning och att tidsåtgången för att skapa en överblick är omfattande. Detta är ett tydligt varningstecken: främjandet ska bidra till att reducera företagens informationskostnader, inte till att öka dem.

Behovet av samordning, eller åtminstone en tydlig fördelning av ansvarsområden, är störst i relationerna med små och medelstora företag. Som nämnts ovan är arbetet inom Business Region Göteborg en modell för inhemskt främjande som tycks fungera bra. Här finns en samverkansform där BRG har huvudansvaret för näringslivskontakter och stöd till företagsutveckling, Exportrådets regionala exportrådgivare står för det specifika exportkunnandet, och ALMI Företagspartner administrerar stöd till småföretagsfinansiering. Dessa aktörer har kapacitet att bedöma i vilken mån företag har behov av insatser från andra offentliga aktörer, som EKN och Swedfund. I andra regioner är fördelningen av arbetsuppgifter otydligare, och samarbetet mellan aktörerna svagare. En generalisering av Göteborgsmodellen vore önskvärd, även om det kan finnas behov av att anpassa samarbetsformerna beroende på förutsättningarna i olika regioner.

6.9 Sammanfattning: Styrkor och svagheter i dagens främjande

Kapitlet har analyserat nuvarande offentliga främjarinsatser och i synnerhet identifierat följande styrkor, svagheter och effektiviseringsmöjligheter:

- Det är utredningens mening att resurserna till främjandet bör hållas på nuvarande nivå. Utredningen ser potential till att

effektivisera användningen av existerande resurser genom ytterligare geografisk och sektorsmässig koncentration. Fördelarna med denna form av koncentration analyseras ingående i Kapitel 7.

- Avgiftsbeläggning av främjandetjänster är viktigt för att (i) garantera effektiv allokering av begränsade resurser, (ii) garantera behovsstyrning, (iii) skapa resurser. Avgiftsbeläggning kan användas mer systematiskt för att mobilisera resurser för främjandet. Utlandsmyndigheternas avgiftsbeläggning bör anpassas till Exportrådets prissättning. Genom att Exportrådets normer för debitering tillåts bilda norm undviks priskonkurrens. Utlandsmyndigheternas debitering bör utformas på ett sätt så att rätta incitament skapas.
- Det främjande som Regeringskansliets Projektexportsekretariat och Invest in Sweden Agency utför är inte kostnadsbelagt. Detta trots att målgrupperna för verksamheten främst är större svenska respektive utländska företag. Utredningen önskar ökad kostnadsbeläggning av dessa tjänster.
- Inom Regeringskansliet hanteras frågor om det inhemska företagsklimatet och främjandet av företagens internationella expansion av olika departement, trots att dessa områden är intimt sammankopplade. Utredningen menar att Regeringskansliets organisation bör förändras för att bryta uppdelningen mellan inhemsk näringspolitik och politiken för att främja utländsk expansion. Insatserna skulle därmed bättre möta de utmaningar som dagens företag möter.
- Ekonomiskt utbyte är Sveriges viktigaste bilaterala relationen med flertalet länder. Under de senaste åren har ökad tonvikt lagts på främjandet av ekonomiskt utbyte i utlandsmyndigheternas arbete. Detta ställer nya krav på utlandsmyndigheternas lokalisering, kompetens och information till företag.
- Utlandsmyndigheterna fyller en viktig funktion genom det stöd till problemlösning som erbjuds svenskrelaterade företag på utländska marknader och den dörröppnarfunktion som utrikesrepresentationen kan fylla.
- Utlandsmyndigheternas kompetensförsörjning är central för kvaliteten i främjandet. Ökad rekrytering av personer med erfarenhet av företagande skulle stärka utlandsmyndigheternas

arbete. Rekryteringen till främjartjänster på utlandsmyndigheterna bör breddas för att trygga rätt kompetens.

- Utredningen har uppmärksammat en kraftig variation i de tjänster som erbjuds av olika utlandsmyndigheter. Arbetet kan stärkas genom tydligare uppdragsbeskrivning, utvärdering och återkoppling.
- Utlandsmyndigheter bör finnas där företag med svensk anknytning har behov av närvaro. Företagens behov bör vägas in vid beslut om utlandsmyndigheternas lokalisering.
- Den efterfrågestyrda exportrådgivningen är en stor styrka för svenska företag på utländska marknader. Exportrådet har byggt upp professionella tjänster till främst små och medelstora företag som önskar göra affärer utanför Sveriges gränser. Staten bör som den ena huvudmannen fortsätta att driva på för professionalisering av Exportrådets tjänster och fortsatt utveckling av rådgivande tjänster anpassade till de mindre företagens behov.
- Det är utredningens uppfattning att ISA uppfyller ett viktigt behov för internationell informationsspridning om svenska kompetensområden. För att ytterligare effektivisera detta vore det önskvärt att bättre integrera ISA i en näringspolitisk strategi och integrera investeringsfrämjandet med andra delar av internationaliseringsfrämjandet.
- Utredningen ser god potential för att bättre integrera de tekniska och vetenskapliga attachéerna i främjandet. Ett explicit uppdrag att främja Sverige som en kunskapsnation i viktiga globala ekonomiska centrum skulle ge attachéerna en central roll i kontakter med näringsliv, forskare och myndigheter i stationeringslandet. Genom ett främjandeuppdrag skulle de tekniska och vetenskapliga attachéerna även bygga upp de kontakter som är viktiga för framgångsrik omvärldsbevakning.
- Insatserna för finansiering och riskhantering tycks välfungerande genom det arbete som EKN, SEK och ALMI utför. Exportlånet fyller ytterligare en funktion för att överbrygga en tidigare brist. Kompetensbehov hos offentliga insatser för småföretagsfinansiering bör lösas genom närmare samverkan med Exportrådets regionala främjare.
- Det är utredningens uppfattning att Regeringskansliets särskilda satsning på stärkt utlandsrepresentation har inneburit ett viktigt

tillskott till främjanderesurserna på många utlandsmyndigheter. För att trygga en hög kompetens i framtida satsningar ser utredningen ett stort värde i breddad rekryteringsbas i motsvarande framtida satsningar. I synnerhet bör rekryteringen breddas till att även omfatta personer utanför Regeringskansliet som besitter viktig företags- och landkompetens.

- Utredningen ser ett stort värde i det företags- och internationaliseringsfrämjande som utförs på lokal och regional nivå. Det finns ett stort värde av att finna samverkansformer för statliga och regionala insatser.
- Utredningen ser Svenska institutets målmedvetna strategiska arbete som föredömligt och en modell för hur även det rent företagsinriktade främjandet systematiskt kan prioritera sektorer och marknader.
- Utvecklingsarbetet bidrar till att bygga upp bilaterala relationer mellan Sverige och samarbetslandet. Det är viktigt att denna relation tas till vara och utvecklas vid övergången från bilaterala relationer baserat på utvecklingsarbete till de centerade kring handel och investeringar. För effektivitet i utvecklingsarbetet är det viktigt att kompetens inom svenska företag tas tillvara och att biståndet koncentreras till sektorer där det särskilt kunnande finns. I förlängningen kommer det innebära positiva effekter på handelsutbyte och export.
- Det finns ett antal mycket viktiga icke-statliga insatser som gör ett positivt bidrag till att främja svenska företags tillväxt på utländska marknader. Det är viktigt att offentliga åtaganden utformas för att komplettera och inte konkurrera ut dessa insatser.

Det följande kapitlet redogör för hur ett mer effektivt främjande, anpassat till de utmaningar som svenska företag möter på utländska marknader, kan skapas. Analys och slutsatser i detta och föregående kapitel bildar grunden för utredningens sammantagna rekommendationer.

7 Framtida främjandeinsatser

Svenska företags tillväxt på internationella marknader är central för välfärd och sysselsättning. Detta kapitel ägnas till utredningens förslag om hur Sverige kan stärka de offentliga insatserna för att främja företagens internationella tillväxt. De allt snabbare förändringarna i den internationella ekonomin ställer nya krav på företagens förmåga att anpassa sig till global konkurrens och på de offentliga insatser som främjar internationalisering och tillväxt.

Utredningens första tre kapitel analyserade styrkor och svagheter i den svenska samhällsekonomin förmåga att skapa förutsättningar för företagens tillväxt på utländska marknader. Analysen koncentrerades enligt utredningens direktiv till perioden efter 1995. Slutsatserna bildar en viktig utgångspunkt för åtgärder för att stärka svenskt företagsklimat och främjande:

- Sverige har fortsatt att tappa marknadsandelar av varuexporten sedan mitten av 1990-talet, men exportmarknadsandelarna utgör inte ett fullgott mått på ekonomins konkurrenskraft.
- Svensk tjänsteexport har utvecklats snabbare än den i jämförbara länder. I synnerhet är de industrinära tjänsterna mycket framgångsrika på internationella marknader.
- Globaliseringen har på flera olika sätt förvrängt relationen mellan exportmarknadsandelar och konkurrenskraft: handelsliberalisering och tekniska förändringar, stora och exportinriktade tillväxtländer, tjänsternas allt större ekonomiska betydelse och företagens internationalisering med multinationell produktion har bidragit till denna utveckling.
- Svenska företag har hävdat sig väl i den globala ekonomin. En viktig grund för framgångarna är Sveriges goda kunskapsbas, med en välutbildad arbetskraft och konkurrenskraftiga företag.

- Den övergripande utvecklingen formas av ett antal stora företag som står för en överväldigande andel av varu- och tjänsteexport samt utlandsinvesteringar. De stora multinationella företagens beslut om produktion och investeringar baseras på jämförelser mellan flera olika potentiella lokaliseringar. Resurserna satsas i Sverige – och varor och tjänster exporteras från landet – om företagsklimatet är minst lika attraktivt som alternativa utländska lokaliseringar.
- Utredningen har identifierat svagheter i svensk exportstruktur och exportutveckling på företagsnivå. Små och medelstora företag är mindre framgångsrika än storföretagen, exporten till avlägsna marknader utvecklas svagare än exporten till grannregionen, den svenska exporten har inte omfördelats mot snabbväxande marknader i Asien och vissa svenska ursprungsregioner har en svagare exportutveckling än andra. Dessa svagheter är i stor utsträckning relaterade till förekomsten av fasta kostnader för att införskaffa den kunskap som krävs för framgångsrik export. Här kan offentliga insatser göra skillnad genom att underlätta företagets kunskapsuppbyggnad om utländska marknader.

Utredningens andra halva har analyserat offentliga insatser för att underlätta företagets tillväxt på internationella marknader. Följande observationer har gjorts:

- Företagsklimatet och näringspolitiken har en central betydelse för utvecklingen av konkurrenskraftiga företag. De viktigaste exportfrämjande åtgärderna för storföretagen återfinns inom det näringspolitiska området. Samtidigt är näringsklimatet av avgörande betydelse även för småföretagens utveckling och internationalisering.
- Näringspolitiken i små, öppna ekonomier som den svenska måste betona möjligheterna och behovet av internationalisering i alla insatser som avser att underlätta entreprenörskap, kommersialisering av kunskap och tillväxt i små och medelstora företag.
- Det finns svagheter gällande samverkan mellan olika aktörer i det näringspolitiska beslutsfattandet. Utredningen ser ett behov av en tydlig internationaliseringsstrategi och ökad integration mellan offentliga insatser. I synnerhet gäller detta integrationen

av den generella näringspolitiken och främjandet av företagens internationella tillväxt.

- Förekomsten av marknadsmisslyckanden som motiverar offentliga främjandeinsatser identifierades i Kapitel 5. Svenska företag uttrycker behov av informations- och kunskapsinsatser för att underlätta små och medelstora företags internationella expansion.
- I en översikt av nuvarande främjandeinsatser identifierade utredningen utmaningar och effektiviseringsmöjligheter. I huvudsak efterlyser utredningen en starkare strategisk vägledning av främjandet baserat på näringspolitiska prioriteringar, ett bättre koordinerat främjande inom landet och höjd kompetens och tydlighet i främjandet på utländska marknader.

Detta kapitel utvecklar och konkretiserar denna sista punkt: hur det offentliga främjandet bättre ska möta svenska företags behov i dagens och framtidens globala ekonomi. I det följande avsnittet presenteras grundläggande principer för främjandet. Därefter presenteras främjandets önskvärda organisering. Det sista avsnittet sammanfattar utredningens rekommendationer och förslag.

Analys och förslag fokuserar i enlighet med direktiven på de insatser som påverkar framtida export, med några kommentarer även om främjandet av utländska investeringar i Sverige. Främjandet av Sverige som besöksdestination och det allmänna Sverige-främjandet behandlas inte i detalj. Diskussionen omfattar inte exportfinansiering, vilken inte analyserats i detalj. Utredningens syn som baseras på möten med företag och främjare är att existerande lösningar fyller företagens behov väl och att nya finansieringsmöjligheter för små och medelstora företag i första hand bör vidareutvecklas inom ramen för näringspolitiken.

7.1 Principer för främjandet

Följande principer bildar utgångspunkt för effektivt framtida främjande av svenska företags internationella tillväxt:

- Ett gott företagsklimat är den viktigaste basen för framgångsrik tillväxt på internationella marknader. Inget främjande kan kompensera för brister i företagsklimatet.

- Främjandet bör vara integrerat med näringspolitiken. Den svenska ekonomin är i stor utsträckning globaliserad, och främjandet bör ses som den inhemska näringspolitikens internationella dimension. Få långsiktiga näringspolitiska mål kan uppnås om ambitionerna för företagens tillväxt begränsas till den inhemska marknaden. Samtidigt förutsätter ett effektivt främjande att ambitionerna på det internationella planet stöds av prioriteringarna i den inhemska näringspolitiken. Den internationella potentialen för branscher och verksamheter som inte ges goda förutsättningar genom den inhemska näringspolitiken är begränsad.
- Främjandet ska utformas för att korrigera marknadsimperfectioner och marknadsmisslyckanden. Direkta exportsubventioner är inte näringspolitiskt önskvärda eller förenliga med Sveriges åtaganden i handelsavtal eller konkurrenslagstiftningen inom EU.
- Målgruppen för främjandet är företag med svensk anknytning. Med svensk anknytning avser utredningen företag som kan väntas bidra till sysselsättning i Sverige. Genom att se till svensk anknytning uppnås fokusering på de sysselsättningsmålsättningar som är vägledande för regeringens ekonomiska politik. Snävare definitioner baserat på ägarmajoritet eller ursprung är otympliga i dagens internationaliserade ekonomi.
- Främjandets grund är den behovsstyrda basservice som utgår från behov att reducera de hinder för internationalisering som företagen möter. I första hand utgörs dessa hinder av kunskap och information.
- Basservicen kompletteras med riktade satsningar. Strategiska prioriteringar baserade på ekonomisk analys av företagets konkurrenskraft och komparativa fördelar ska vägleda näringspolitik och främjandeinsatser. Resurserna för främjandeinsatser är begränsade och prioriteringar är nödvändiga för att uppnå effektivitet. Strategin ska vägleda resursfördelning och samordningen mellan de statliga aktörerna inom främjandet. Regelbundna utvärderingar och omprövningar av prioriteringarna är nödvändiga för att garantera att insatserna är anpassade till näringslivets behov och den aktuella globala ekonomiska utvecklingen. Två typer av prioriteringar är centrala, de sektorsmässiga

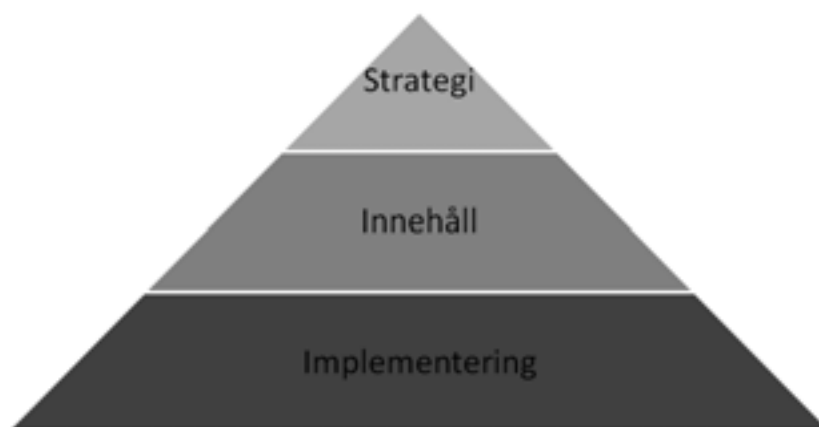
och de geografiska, och dessa bör definieras på medellång sikt (3–5 år).

- Sektorsprioriteringar är nödvändiga för att koncentrera de offentliga insatserna till områden och verksamheter där svenska företag har förutsättningar för långsiktig utveckling och tillväxt. I den mån det finns prioriterade sektorer inom den inhemska näringspolitiken är det viktigt att dessa reflekteras i främjandet. Prioriteringar ska koncentreras till kunskapsområden där Sverige har betydande inhemsk kompetens och komparativa fördelar.
- Geografiska prioriteringar är nödvändiga för att uppnå effektivitet i främjandet. I synnerhet de insatser som syftar till att göra svenska kunskapsområden och produkter kända på utländska marknader karakteriseras av stora skalfördelar. De offentliga resurserna bör i första hand inriktas på marknader med stor potential för svenska företag på kort och medellång sikt.

7.2 Främjandets organisering

Utredningens syn på främjandets organisering sammanfattas i Figur 7.1, Främjandepyramiden. Pyramidens tre nivåer svarar mot de tre beståndsdelar som krävs för att bygga upp ett framgångsrikt främjande: strategi, innehåll och implementering. Inom var och en av dessa nivåer av främjande krävs tydliga riktlinjer gällande förväntade resultat och ansvarsfördelning.

Figur 7.1 Främjandepyramiden



7.2.1 Främjandets strategi

Regeringskansliets ansvarar för främjandets strategiska planering, resursallokering, samordning och utvärdering. De grundläggande principer för främjandet som diskuterades ovan lyfte fram hur strategin för främjandet bör bygga på en grundlig analys av den ekonomiska situationen, näringslivets behov av främjande och skall vara integrerad med näringspolitiken. Strategin omfattar prioriteringar av sektorer, geografiska områden och fördelning av resurser mellan basservice och riktade insatser som krävs för ett effektivt främjande. Strategin för främjandet bör utvecklas inom Regeringskansliet och i samråd med företag och främjandeorganisationerna. Integration med handelspolitiken är viktig då främjandet bygger på att svenska företag har tillgång till marknader i utlandet och omvärlden ges tillgång till den svenska marknaden. Fortsatta målmedvetna ansträngningar för ökad frihandel regionalt och globalt är centrala.

Strategin för främjandet bör specificera vilka kunskapsområden som är sektorsmässig prioriterade. Geografiska prioriteringar är nödvändiga och bör omfatta (i) viktiga handelspartner, (ii) stora tillväxtmarknader och (iii) världsekonomiska centrum. Dessutom finns länder där särskilda ekonomiska och politiska skäl kan motivera främjarinsatser. Prioriteringarna ska styra resursfördelning. För att möjliggöra positiv samverkan är det önskvärt att Sverige-främjandets geografiska prioriteringar följer näringslivsfrämjandets prioriteringar.

7.2.2 Främjandets innehåll

Främjandets innehåll är den kunskap som förmedlas genom främjandet. Kunskapen i ett effektivt främjande förmedlas till prioriterade målgrupper både inom Sverige och i utlandet. Främjandets innehåll skapas inom främjandeorganisationerna och utlandsmyndigheterna.

Främjandet riktat till svenska företag inom landet bygger på två sorters kunskapsinnehåll. *Exportkompetens* omfattar kunskap om resurser, strategi, organisation och ledning på företagsnivå. God förmedling av exportkompetens till företag skapar insikt om vad som krävs av de som har ambitionen att lyckas som exportörer, vilken hjälp som det offentliga Sverige kan erbjuda, och hur företaget bör agera för att få tillgång till denna hjälp.

En andra typ av kunskapsinnehåll är *exportmarknadskunskap*, eller kunskap om förutsättningarna och möjligheterna på utländska marknader. Främjandeinsatserna ska både hjälpa det enskilda företaget att välja exportmarknad och förmedla kunskap om marknadsförutsättningar, kundunderlag, konkurrenssituation och samarbetsmöjligheter med lokala partner. Detta inkluderar kunskap om det handelspolitiska regelsystemet och övriga nationella och internationella regelverk som påverkar exporten.

Exportrådet har idag ansvar för att utveckla och förmedla exportkompetens och exportmarknadskunskap. Dessa uppgifter kräver den kompetens och affärsinriktning som präglar Exportrådets verksamhet, och bör även fortsättningsvis ligga hos organisationen. Ett mer utvecklat samarbete med andra främjandeorganisationer är önskvärt.

Inom det allmänna Sverigefrämjandet ligger ansvaret för att utveckla innehåll på Svenska Institutet, och ansvaret för främjandet av Sverige som turistdestination ligger på VisitSweden. På båda dessa områden är erfarenheterna av främjandet goda.

Ingen myndighet eller organisation har idag ensamt ansvar för att utveckla innehåll för marknadsföringen av svenskt näringsliv och svenska kunskapsområden utomlands. Här ser utredningen möjlighet att genom en tydlig arbetsfördelning mellan existerande myndigheter och organisationer skapa ett mer slagkraftigt innehåll. Utredningen har också noterat att många företag efterfrågar större insatser på detta område. I synnerhet har mindre och medelstora företag svårt att på egen hand nå potentiella kunder på stora

utländska marknader: de fasta kostnaderna för att synas i det kontinuerliga informationsflödet är för stora.

7.2.3 Främjandets implementering

Implementeringen av främjandet sker både i Sverige och på utländska marknader. Detta bör organiseras för att på ett effektivt sätt överföra den kunskap som genereras inom arbetet med att skapa främjandets innehåll.

Huvudformen för att överföra exportkompetens och exportmarknadskunskap inom Sverige är det regionala främjandet. Den nuvarande regionala främjandestrukturen inom Sverige är fragmenterad. Antalet aktörer är för stort för att lätt kunna överblickas av småföretag med behov av exportkompetens och exportmarknadskunskap. En struktur där regioner, så som redan sker i Göteborgsregionen, i samverkan med Exportrådets regionala främjare gemensamt skapar arbetsformer för att möta internationellt inriktade företags behov av exportrådgivning. Statliga insatser för regionalt främjande bör koncentreras till de regioner där denna typ av samverkan sker.

Främjandet på utlandsmarknaderna utgörs både av insatser som riktas mot svenska företag och insatser mot utländska företag och myndigheter. De flesta främjandetjänster som riktas direkt till svenska företag rör information om lokala marknadsförhållanden eller mera specifika tjänster som bygger på exportmarknadskunskap. Tjänsterna genomförs i första hand av Exportrådet och bör med undantag för enkla och standardiserade tjänster vara avgiftsbelagda. Den kompetens som krävs för denna typ av tjänster är i första hand relaterad till marknadsförhållanden och affärsmannaskap snarare än detaljerad branschkunskap.

Främjandet är en viktig uppgift för utlandsmyndigheterna. I många länder har ambassaden en viktig roll som dörröppnare för att skapa kontakter mellan svenska företag och potentiella utländska kunder. Detta är särskilt betydelsefullt där staten har en dominant position och där statliga företag, investeringar och upphandling utgör en stor andel av ekonomin. Utlandsmyndigheterna fyller även en funktion som problemlösare. Även sådana företag som inte behöver offentligt stöd för att bygga upp kunskap om utländska marknader och för att nå sina utländska kunder kan vara beroende av ambassaden om det uppstår konflikter med lokala

motparter eller myndigheter. Ambassadens engagemang signalerar tydligt att Sverige uppmärksammar de problem som uppstått och följer utvecklingen. Behovet av denna typ av främjande och stöd är störst i länder där rättssystemet är mindre välutvecklat, men kan efterfrågas även i andra länder.

Inom ett begränsat antal prioriterade marknader och sektorer finns det utrymme för ett proaktivt främjande som förutsätter kunskap både om svenska varor och tjänster inom den prioriterade branschen och de specifika förhållandena på den utländska marknaden. Detta främjararbete bör utgå från Exportrådskontor eller utlandsmyndigheter och ska inte enbart baseras på uppdrag av enskilda svenska företag, utan också bevaka den lokala marknaden för att identifiera potentiella affärsmöjligheter för svenska företag. De specifika uppdrag som genomförs för enskilda företag bör vara avgiftsbelagda, men arbetet för att utveckla specifik branschkunskap bör ingå i det offentliga uppdraget. Utredningens uppfattning är att denna typ av främjande är särskilt viktigt på stora prioriterade marknader där utvecklingen av den svenska exporten varit relativt svag. I dagsläget kan detta gälla små och medelstora företags export till Japan.

7.2.4 Bilden av svenska företag och kunskapsområden på utländska marknader

De främjandeinsatser som är riktade till utländska företag och myndigheter kan delas upp i tre olika grupper, beroende på vilken typ av information som förmedlas. Figur 7.2 visar hur dessa olika grupper av främjande – som här benämns makro-, meso- och mikrofrämjande – avser att skapa uppmärksamhet och kunskap om Sverige, svenska företag och svenska kunskapsområden.

Figur 7.2 Främjande på olika nivåer i utlandet



Främjandet på makroplanet avser att stärka den allmänna Sverigebilden och riktar sig till en bred målgrupp utomlands. Syftet är att marknadsföra ”det moderna progressiva Sverige, ett öppet land i framkant av den tekniska utvecklingen, ett utvecklingsinriktat land på människans och miljöns villkor”.¹ Innehållet i detta främjande utvecklas av Svenska Institutet och implementeringen utomlands sker i första hand i samarbete med officiella representanter för Sverige. Utlandsmyndigheterna spelar en central roll i detta främjande, bland annat på grund av sin status och trovärdighet. De externa effekterna av insatserna är betydande. Många enskilda företag och organisationer drar nytta av de budskap som kommuniceras genom makrofrämjandet. Sverigebilden betonar till exempel ett antal nyckelord – hållbarhet, ny kreativitet, öppenhet och gränslös utveckling – som inte endast återspeglar den bild som Sverige vill bli förknippad med, utan också kvaliteter som är viktiga delar av olika branschers och enskilda företags egen marknadsföring. Det är därför naturligt att en stor del av kostnaderna finansieras genom offentliga medel. Utredningens uppfattning är att det allmänna Sverigefrämjandet fungerar väl.

Främjandet på mikroplanet rör enskilda företag. Mikrofrämjandet är en del av de företagsspecifika tjänster som erbjuds svenska företag och omfattar olika insatser för att identifiera potentiella utländska kunder och samarbetspartner och marknadsföra företagets utbud av varor och tjänster på den utländska marknaden. Dessa insatser riktas till en snäv krets av potentiella motparter och genomförs i huvudsak av Exportrådet om det är representerat på den utländska marknaden. Undantagen rör särskilda områden så som export av försvarsmateriel och stora affärer där motparten är en statlig aktör, då offentliga insatser kan vara nödvändiga. Det är främst det enskilda företaget som gynnas av främjandet på mikro-nivå, även om det kan förekomma positiva externa effekter. Kostnaderna täcks i stor utsträckning av avgifter vilket garanterar behovsorientering. Utredningens uppfattning är att mikrofrämjandet är effektivt och en styrka för svenska företags tillväxt på utländska marknader.

Mesofrämjandet ligger mellan dessa två nivåer och avser att förmedla kunskap om sektorer och kunskapsområden snarare än enskilda företag eller hela landet. Målet är att sprida bilden av svenska kunskapsområden och av svenska företag som attraktiva

¹ Citat från Olle Wästbeg, Sverigebilden 2008, Svenska Institutet, Stockholm.

affärspartner med högkvalitativa och konkurrenskraftiga produkter och tjänster. Målgruppen är bredare än för mikrofrämjandet, men kan även inkludera specifika motparter, såsom statliga aktörer eller multilaterala organisationer. Utlandsmyndigheterna är viktiga för implementeringen av insatserna genom kontaktnät och den status som de besitter och som gör det möjligt att nå beslutsfattare och företag. Dessutom har betydande resurser investerats i flera länder för att stärka den allmänna Sverige-bilden och etablera mötesplatser i anslutning till de svenska ambassaderna. Dessa mötesplatser är naturliga plattformar för evenemang avsedda att skapa uppmärksamhet kring svenska kunskapsområden.

Det är på mesonivån som näringslivsfrämjandet kan utvecklas. Marknadsföringen av svenska kunskapsområden kräver tydliga uppdrag till främjandeorganisationer baserat på strategiska prioriteringar. För att garantera ett företagsperspektiv och tillräckliga resurser bör kostnaderna delas mellan deltagande företagen eller branschorganisationerna och offentliga medel.

7.3 Ett effektivt framtida främjande

Avsnittet sammanfattar utredningens rekommendationer och förslag.

7.3.1 Företagsklimatet

Både den kvantitativa analysen och de mer principiella resonemangen i denna utredning har tydligt markerat företagsklimatets och näringspolitikens betydelse för näringslivets internationalisering. Utan ett gott inhemskt företagsklimat finns inga förutsättningar för att skapa internationell konkurrenskraft, vare sig denna utnyttjas för export av varor, export av tjänster, direktinvesteringar utomlands eller inflöden av utländska investeringar i Sverige. Utredningen betonar behovet av reformer på några av de områden som framstår som viktigast för att behålla och stärka det svenska näringslivets internationella konkurrenskraft.

Åtgärdsförslag

- Goda förutsättningar för att bedriva forskning och utveckling i Sverige är ett nödvändigt villkor för konkurrenskraft både i traditionellt kunskapsintensiva industrier och branscher som vanligtvis inte räknas till de FoU-intensiva sektorerna. De öknings i Sveriges export av kläder och livsmedel som åstadkommit under de senaste åren är till exempel intimt sammankopplade med kunskapsutveckling inom områden som design, kvalitet och marknadsföring. Sverige hör till världens mest FoU-intensiva länder idag, med FoU-investeringar som motsvarar omkring 4 procent av BNP, och fortsatta investeringar är nödvändiga för att behålla denna framstående position vilket också betonas av Globaliseringsrådet i dess första rapport, Ds 2007:38.
- Forskning och innovation är avgörande för företagens framtida konkurrenskraft och för framväxten av nya företag måste bygga på ett högt kunskapsinnehåll i exporten. Utredningen ansluter sig till forskningspropositionens inriktning av resurstillskott till områden där den svenska forskningen håller världsklass, samt till områden där det finns företag i Sverige som bedriver egen FoU-verksamhet och där de statliga insatserna stärker näringslivets konkurrenskraft. Utredningen betonar särskilt behovet att utnyttja delar av resurstillskottet för att stärka den behovsmotiverade forskningens omvandling till kommersiella lösningar genom fortsatt uppbyggnad av de svenska industriforskningsinstituten.
- Beskattningens effekter på företagens FoU bör undersökas. Det är önskvärt att svenska regler harmoniseras med vad som gäller i jämförbara länder.
- God tillgång på kvalificerad arbetskraft är ett nödvändigt villkor för att utveckla verksamheter med högt förädlingsvärde och en förutsättning för att både svenska och utländska multinationella företag ska lokalisera kvalificerad produktion till Sverige. I sammanhanget är det positivt att en Teknikdelegation skapats (Dir. 2008:96). I synnerhet delegationens uppdrag att öka intresset för och deltagandet i högskoleutbildningar inom matematik, naturvetenskap, teknik och informations- och kommunikationsteknik är betydelsefullt. Fortsatta satsningar på kvalificerad yrkesutbildning och högre utbildning är nödvän-

diga, med särskild betoning på program som utvecklas i samverkan mellan staten, utbildningsanordnarna och industrin.

- På områden där utbudet av kvalificerad arbetskraft är otillräckligt bör möjligheterna till arbetskraftsinvandring förbättras, vilket också uppmärksammats bland andra av Globaliseringsrådet (Legrain 2008, Marklund 2007). Den så kallade Kaki-utredningen (SOU 2006:87) rekommenderade en liberalisering av regelsystemet för arbetskraftsinvandring. En rekommendation som denna utredning ansluter sig till.
- God infrastruktur är en förutsättning för effektiv näringsverksamhet. De exempel som diskuterats i Kapitel 4 illustrerade några av kostnaderna för enskilda företag av svagheter i den fysiska infrastrukturen. Den infrastrukturproposition som presenteras under hösten 2008 innehåller bland annat satsningar på transportinfrastruktur med fokus på investeringar i regioner med störst tillväxtpotential. Utredningen ser stort värde av att även framtida infrastruktursatsningar ges ett tillväxt-, företags- och internationaliseringsperspektiv.
- På skatteområdet har de senaste årens reformprogram fokuserat på att reducera skillnader i beskattning mellan Sverige och omvärlden på områden där internationell skattekonkurrens kan vara betydelsefull. Fortsatta reformer bör inriktas på att öka incitamenten för att starta och driva växande företag.
- Det är viktigt att främjande och handelspolitik samordnas. Sverige har profilerat sig som ett frihandelsinriktat land, och arbetet med fortsatt handelsliberalisering och regelförenkling utgör en viktig del av främjandet, både på det globala, regionala och nationella planet.
- Sverige bör uppmuntra fortsatt handelsliberalisering inom ramarna för WTO – bland annat vore ett ryskt WTO-medlemskap av stort värde för svenska företag.
- Särskilda ansträngningar bör göras för att främja kunskapen om EU:s inre marknad och dess regelsystem bland svenska företag och svenska myndigheter, i enlighet med de förslag som presenterats i Kommerskollegium (2005).

7.3.2 Främjandets strategi och resurser

Främjandet utgör den inhemska näringspolitikens internationella dimension och bör bygga på en noggrann ekonomisk analys av förutsättningar och möjligheter på internationella marknader, samt ta hänsyn till strategier och målsättningar även inom andra politikområden.

Åtgärdsförslag

- Den viktigaste komponenten i Regeringskansliets främjandearbete bör vara utvecklingen av en internationaliseringsstrategi som integrerar näringspolitik, handelspolitiken och investeringsfrämjandet.
- Ett permanent Globaliseringsråd bör ges uppgift att skapa denna internationaliseringsstrategi för hur Sverige bäst ska ta tillvara på möjligheterna och möta utmaningarna i den internationella ekonomin. Ett framtida Globaliseringsråd bör vara placerat vid Statsrådsberedningen.
- Utöver strategisk planering, bör Regeringskansliet ansvara för resursallokering, samordning och utvärdering. Detta omfattar även kapacitet att formulera tydliga uppdrag för de myndigheter och organisationer som genomför främjandet. Utredningen rekommenderar att Regeringskansliet genomför de organisatoriska förändringar som är nödvändiga för att uppfylla dessa funktioner. Projektexportsekretariatet är en tillkommande funktion som behandlas nedan.
- Näringspolitiska prioriteringar inklusive de regionala tillväxtprogrammen och forsknings- och innovationspolitiken ska vägleda prioriteringar i internationaliseringsstrategin.
- God strategi förutsätter goda kunskapsunderlag. Bättre statistik om svenska företags utlandsverksamhet och tjänsteflöden i svenska företag är önskvärt för bättre framtida beslutsunderlag gällande ekonomisk politik, näringspolitik och främjande.
- Både forskningsresultat och erfarenheter från företag visar att främjandet ger positiva resultat i form av handel och investeringar. Därmed bör anslagsnivån till internationaliseringsfrämjandet upprätthållas på nuvarande nivå.

- Strategin för främjandet bör specificera vilka kunskapsområden som kan ingå i de satsningar som finansieras med offentliga medel.
- Geografiska prioriteringar är nödvändiga och bör omfatta (i) viktiga handelspartner, (ii) stora tillväxtmarknader och (iii) världsekonomiska centrum. Dessutom finns länder där särskilda ekonomiska och politiska skäl kan motivera främjarinsatser. Särskild vikt bör fästas vid insatser i stora biståndsländer och länder som är på väg att fasas ut ur det bilaterala biståndssamarbetet. Vidare bör den japanska marknaden, där den svenska exporten utvecklats anmärkningsvärt svagt under det senaste årtiondet, ges särskild uppmärksamhet.
- För att möjliggöra positiv samverkan är det önskvärt att Sverige-främjandets geografiska prioriteringar följer näringslivsfrämjandets prioriteringar.
- Internationaliseringsfrämjandet bör prioritera små och medelstora företag samt temporära exportörer, det vill säga företag som tidigare varit engagerade i export utan att lyckas etablera sig som permanenta exportörer.

7.3.3 Ett offentligt åtagande gentemot företagen

Exportfrämjandeinsatser avser att underlätta näringslivets internationalisering och sänka de trösklar som bromsar små och medelstora företags tillväxt på utländska marknader. Det är viktigt att tydligt slå fast vilken typ av offentliga insatser enskilda företag kan förvänta sig. Dessa sammanfattas i Tabell 7.1 nedan.

Tabell 7.1 Offentliga främjandetjänster

Basservice	Riktade satsningar
Näringspolitik och stöd till företagsutveckling	Informationsinsatser för små och medelstora företag (Exportrådet, kommuner och regioner*)
Grundläggande exportservice (Exportråd och ambassader)	Finansieringslösningar (Almi, EKN, SEK*)
Företagsinriktad affärsutveckling* (Exportråd, kommuner och regioner)	Marknadsföring av svenska kompetensområden på utländska marknader* (Exportråd och Utlandsmyndigheter)
Finansiering* (SEK och EKN)	Projektexport* (PES, Exportråd och Utlandsmyndigheter)

Problemlösning* (Utlandsmyndigheter)

Dörröppning* (Utlandsmyndigheter)

*Avgiftsfinansierat.

Åtgärdsförslag

- Basservice omfattar de insatser alla företag ska erbjudas. Inom näringspolitiken är det insatser för att stödja entreprenörskap och företagsutveckling; i dagens globaliserade omgivning bör den internationella dimensionen ses som en integrerad del av tillväxtstrategin i stort. Exportrådets och ambassadernas grundläggande exportservice finns också tillgänglig avgiftsfritt för alla företag. Utöver denna grundläggande service utför Exportrådet företagsspecifik affärsutveckling mot avgift. Alla företag har också möjlighet att vända sig till SEK och EKN för exportkrediter och exportkreditgarantier på kommersiella villkor. Vidare bör alla företag vid behov kunna få tillgång till assistans från utlandsmyndigheter för problemlösning och dörröppning. Dessa tjänster bör vara avgiftsbelagda.
- Dessutom bör det finnas ett antal riktade insatser för vissa typer av verksamheter, marknader och företag. Småföretagens internationalisering stöds genom subventionerade tjänster, såsom kompetensutveckling via Exportrådets regionala exportrådgivare och AffärsChansprojekt på olika destinationsmarknader. De främjarinsatser som genomförs på mesonivå för att marknadsföra utvalda svenska kunskapsområden på prioriterade marknader räknas också till denna kategori. Vidare ingår särskilda satsningar på projektexport, som också kan omfatta kvalificerat stöd för kontaktskapande och dörröppning.

7.3.4 Främjandets innehåll

I dagsläget saknas ett tydligt uppdrag för att skapa innehållet i sektorsfrämjandet på utländska marknader, med ett undantag: ISA marknadsför Sverige som en attraktiv lokalisering för investeringar. Utredningens uppfattning är att marknadsföringen av det svenska näringslivet utomlands är ett viktigt komplement till övriga delar av

export- och internationaliseringsfrämjandet, och att verksamheten på detta område bör utvecklas.

Åtgärdsförslag

- Insatserna bör så långt som möjligt utformas så att de främjar svenska kompetensområden snarare än enskilda företag.
- Utredningen rekommenderar att ansvaret för att samordna marknadsföringen av det svenska näringslivet bör fortsatt ligga inom Regeringskansliet. Detta omfattar strategisk planering, resursfördelning, uppdragsbeskrivningar och utvärdering.
- Regeringskansliet bör mer systematiskt ge främjandeorganisationer och myndigheter uppdrag att skapa innehållet i det främjande som förs ut genom utlandsmyndigheter, exportrådskontor och andra officiella kanaler. För att garantera ett företagsperspektiv och tillräckliga resurser bör kostnaderna delas mellan deltagande företagen eller branschorganisationerna och offentliga medel.
- Inom ett begränsat antal prioriterade marknader och sektorer finns utrymme för ett proaktivt främjande som bör utgå från exportrådskontor eller utlandsmyndigheter. Detta arbete ska inte enbart utföras på uppdrag av specifika svenska företag, utan också bevaka den lokala marknaden för att identifiera potentiella affärsmöjligheter för svenska företag. De specifika uppdrag som genomförs för enskilda företag bör vara avgiftsbelagda, men arbetet för att utveckla specifik branschkunskap bör vara offentligt finansierat. Utredningens uppfattning är att denna typ av främjande är särskilt viktigt på stora prioriterade marknader där utvecklingen av den svenska exporten varit relativt svag: i dagsläget kan detta till exempel gälla Japan och Kina.
- Mobilisera Sveriges tekniska och vetenskapliga attachéer som den del i främjandet av bilden av Sverige som en kunskapsnation. Ett främjandeuppdrag kan bidra till effektivare omvärldsbevakning genom att bidra till kontaktskapande. För att effektivt kunna uppfylla sin roll som förmedlare av kunskap till Sverige bör de på ett tydligare sätt identifieras som representanter för viktiga svenska kunskapsområden, med uppdrag att främja svenska företags och forskares internationalisering.

Erfarenheterna från Finland, där TEKES tekniska attachéer har ett tydligare främjandeuppdrag, tyder på att detta arbetsätt är effektivt.

- I förestående myndighetsreformer bör ansvaret för Sveriges tekniska attachéer överlåtas till en myndighet med tydlig koppling till spjutspetsområden inom forskning och företagande.
- Formerna för att överföra framgångsrika främjandesatsningar från en utländsk marknad till en annan bör utvecklas. Det innehåll som utvecklas för prioriterade sektorer och marknader bör utnyttjas effektivt, vilket innebär att insatserna i normalfallet bör genomföras på flera marknader. Program som utvecklats med utgångspunkt i behoven i prioriterade kunskapsområden och marknader bör kunna genomföras även på icke-prioriterade marknader.

7.3.5 Främjandet på hemmaplan

En av de största utmaningarna i verksamheten på hemmaplan rör samordningen av exportfrämjandet. Svårigheterna att överblicka de många insatser och aktörer som identifierades i Kapitel 6 är en indikation på de problem som möter småföretag som har ambitionen att exportera och som vill använda de insatser som det offentliga Sverige erbjuder. En starkare samordning och tydligare arbetsfördelning mellan aktörerna bör vara en absolut prioritet.

Åtgärdsförslag

- Utredningen konstaterar att den satsning på en virtuell one-stop-shop i form av *internationaliseringsguiden.se* som nyligen genomförts är ett föredömligt steg i rätt riktning, men att ytterligare insatser är önskvärda.
- Statliga insatser bör integreras med regionala initiativ. Det samarbete som etablerats inom ramarna för Business Region Göteborg och omfattar 13 kommuner i Göteborgsområdet är ett gott exempel. Statliga resurser till regionalt exportfrämjande bör styras till regioner som aktivt utvecklar integrerade program för internationaliseringsfrämjande anpassat till behoven hos företagen i regionen.

7.3.6 Företagsspecifikt främjande på utlandsmarknader

Exportrådet har idag ansvar för att förmedla exportkompetens och exportmarknadskunskap och Exportrådets utlandskontor representerar en styrka i svenskt behovsstyrt främjande. Dessa uppgifter kräver den kompetens och affärsinriktning som präglar Exportrådets verksamhet. Arbetet med att utveckla attraktiva former för Exportrådets företagsspecifika rådgivning bör fortsätta.

Åtgärdsförslag

- Den exportkompetens som förmedlas genom främjandet är i första hand inriktat på små och medelstora företag, och bör ingå i det offentliga främjandeuppdraget. Därmed bör tjänsterna vara avgiftsfria.
- Med undantag av grundläggande standardiserad information om specifika exportmarknader bör de tjänster som ingår i termen exportmarknadskunskap vara avgiftsbelagda.
- Exportrådets verksamhet omfattar både ett offentligt uppdrag och konsultverksamhet som bedrivs på kommersiella villkor. För att undvika oklarheter och ineffektivitet är det viktigt att det offentliga uppdraget formuleras på ett tydligt sätt och med väldefinierade mål som kan följas upp och utvärderas.
- Utredningen ser ett behov av att upprätthålla nuvarande anslagsnivå i det statliga uppdraget.
- Exportrådets främjandeverksamhet bör i större utsträckning samverka med andra främjandeorgan och i synnerhet samordnas med ISA:s marknadsföring av Sverige som investeringsland, för att möjliggöra ett effektivare utnyttjande av det informationsmaterial som produceras av ISA.
- Utredningen ser stor vikt av fortsatt fokus på små och medelstora företag i Exportrådets statliga uppdrag.

7.3.7 Utlandsmyndigheterna

Utlandsmyndigheternas arbete med främjande av företag med anknytning till Sverige är generellt sett effektivt och målinriktat.

Utredningen har dock identifierat tydliga skillnader mellan olika utlandsmyndigheter. För att stärka utlandsmyndigheternas främjande föreslår utredningen följande åtgärder.

Åtgärdsförslag

- Bredda rekryteringen till utlandsmyndigheternas främjartjänster för att trygga kompetensförsörjningen. I synnerhet bör framtida främjandesatsningar öppna för rekrytering av personer med önskvärd företags- och landkompetens även utanför Regeringskansliet.
- Utlandsmyndigheternas främjandeuppdrag bör tydliggöras. Främjandet är en central uppgift, och kapacitet för att agera som problemlösare och dörröppnare bör finnas på samtliga utlandsmyndigheter.
- Det är önskvärt att enhetliga rutiner för utlandsmyndigheternas debitering skapas. Exportrådets avgiftsbeläggning bör vara normerande. Rutinerna för debiteringen bör ses över för att minska tiden mellan utförd tjänst och resurstillskott för framtida främjandesatsningar.
- Utlandsmyndigheternas främjandeinsatser bör följas upp och utvärderas på ett systematiskt sätt. Vid inspektioner bör utvärdering av främjandet vara ett obligatoriskt inslag. I detta sammanhang bör inspektörerna instrueras att inhämta synpunkter från representanter för företag med anknytning till Sverige.
- Under 2005 genomfördes en särskild främjandesatsning som innebar att 30 nya främjartjänster placerades på utlandsmyndigheter. Utredningen anser att denna typ av tjänster bör ges ett tydligare uppdrag med inriktning på marknadsföringen av svenskt näringsliv på prioriterade marknader och inom för svenska företag viktiga tillväxtområden. De kunskapskrav som ställs på främjande av svenskt näringsliv och svenska kunskapsområden kräver mycket goda bransch- och landkunskaper. Rekryteringen till framtida främjartjänster bör breddas att även omfatta personer utanför Regeringskansliet för att möjliggöra rekrytering av personer med relevanta expertkunskaper.

7.3.8 Projektexportfrämjandet

Projektexportsekretariatet vid Regeringskansliet fyller en viktig funktion. Projektexportens kunder är stater eller mellan- och överstatliga organisationer. Ett offentligt åtagande för en dörröppnarfunktion avseende projektexportörer är viktigt.

Åtgärdsförslag

- Utredningen rekommenderar att Projektexportsekretariatets verksamhet koncentreras till den dörröppnarfunktion som motiverar sekretariatets placering vid Regeringskansliet.
- För att öka behovsstyrningen av Projektexportsekretariatets verksamhet rekommenderar utredningen att Projektexportsekretariatets arbete debiteras företagen som använder tjänsterna. Detta skulle öka behovsstyrningen av resursanvändningen. Dessutom skulle sekretariatets resursbas öka.
- Projektexportsekretariatet bör eftersträva placering av främjare inom de stora multilaterala utvecklingsorganisationerna med uppdrag att på tidiga stadier aktivt arbeta för svenska företags deltagande i projektexportaffärer.

7.3.9 Utvecklingssamarbetets roll

Det finns starka skäl för att rikta främjarinsatser till vissa av Sveriges nuvarande och tidigare biståndsländer. Många av de länder med vilka Sverige etablerat ett långsiktigt biståndspartnerskap har haft en relativt god ekonomisk utveckling under det senaste årtiondet, och det är önskvärt att sträva mot en normalisering av det bilaterala förhållandet, med ett större inslag av ömsesidigt gynnsam handel. Detta gäller i synnerhet några av de fall där det svenska bilaterala biståndet håller på att fasas ut (Utrikesdepartementet, 2007). I dessa länder är fortsatt svensk närvaro och utveckling av starkare handels- och investeringsrelationer viktiga steg för att inte försvaga de relationer som byggts upp under de senaste årtiondena. På många håll har biståndet dessutom skapat kunskaper och politisk goodwill som bör underlätta utvecklingen av kommersiella relationer.

Åtgärdsförslag

- Utredningen rekommenderar att särskilda medel görs tillgängliga för att främja handel mellan Sverige och vissa av de länder som fasas ut ur det bilaterala biståndssamarbetet.
- Utredningen uppskattar de insatser Sida gör för att stärka näringsliv och handelsförutsättningar i Sveriges partnerländer, och vill särskilt peka på möjligheterna att stärka partnerländernas exportfrämjandeorganisationer. I detta arbete bör Sida söka möjligheter att utnyttja den kompetens som byggts upp av Exportrådet. En viktig extern effekt av denna typ av samarbete är uppbyggnaden av svensk exportmarknadskunskap med inriktning på marknader som ofta upplevs som svårgenomträngliga. Dessa kunskaper är viktiga för att utveckla de bilaterala relationerna, men bidrar också till möjligheterna att bygga upp projektexport via de regionala och multilaterala utvecklingsorganisationerna.

7.3.10 Investeringsfrämjandet

Främjandet av utländska investeringar i Sverige utgör en viktig del av internationaliseringsfrämjandet. Utländska investerare för inte bara in kapital i Sverige utan också kunskap och kompetens som är viktigt för att stärka konkurrenskraften. Utredningen har visat att utlandsägda företag karakteriseras av högre förädlingsvärde, högre löner och större export än svenskägda icke-multinationella företag.

Utredningen uppskattar det arbete ISA gör i syfte att underlätta utländska nyinvesteringar i Sverige, samgåenden mellan svenska och utländska företag, samt etablering av strategiska allianser mellan svenska och utländska företag. ISA:s analyser av det svenska investeringsklimatet i ett komparativt perspektiv utgör också ett värdefullt underlag för reformer av den svenska näringspolitiken. Utredningen noterar dock att kopplingen mellan den svenska näringspolitiken och investeringsfrämjandet inte är tillräcklig.

Åtgärdsförslag

- För att understryka att investeringsfrämjandet utgår från den svenska näringspolitiken och avser att stärka konkurrenskraften

i det svenska näringslivet rekommenderar utredningen att ISA:s arbete för att främja utländska uppköp av svenska företag i huvudsak ska baseras på näringspolitiska prioriteringar eller efterfrågan från det svenska näringslivet.

- ISA:s verksamheten bör utgå från näringspolitiska prioriteringar.
- ISA bör öka andelen avgiftsbelagt investeringsfrämjande.
- Utredningen uppskattar kvaliteten på det informationsmaterial som utvecklas av ISA. Med en tydligare fokusering på sektorer som prioriteras i den svenska näringspolitiken kommer detta material vara än mer värdefullt för exportfrämjandet.

7.3.11 Importfrämjande

Goda importförutsättningar är nödvändiga för att möjliggöra specialisering och utveckla stark konkurrenskraft. Sverige ska vara öppet för import.

Åtgärdsförslag

- Sverige bör sträva efter att erbjuda goda villkor för utländska företag som önskar att sälja till svenska företag och konsumenter en öppen och väl fungerande inhemsk marknad är en grundförutsättning för att skapa långsiktigt konkurrenskraftiga företag som kan agera på den globala marknaden.
- Det är utredningens bedömning att offentliga medel i allmänhet inte ska användas för att aktivt främja utländska leverantörers export till den svenska marknaden. Undantaget rör utvecklingsländer, där exportfrämjande biståndsprogram är värdefulla komplement till övriga näringslivsfrämjande insatser och bör stödjas av det offentliga Sverige genom Sida.
- Import till Sverige bör stimuleras genom ett systematiskt arbete för att förenkla de regelsystem som kan försvåra import till Sverige. Kommerskollegium har en viktig uppgift för att trygga den öppenhet som krävs. Sverige bör inom ramen för EU verka för ytterligare liberalisering av den europeiska handelspolitiken.

- Exportrådet ska vara öppet för att ta uppdrag från svenska företag gällande inköp från utländska marknader.
- Det offentliga Sverige bör verka för att utländska exportråd etablerar verksamhet i Sverige och stödja deras arbete med att stimulera export till Sverige.

7.3.12 Kunskap i den offentliga sektorn

Sverige har en stor offentlig sektor i jämförelse med de flesta andra länder, och många verksamheter som skulle kunna konkurrensut-sättas genomföras idag inom ramarna för den offentliga sektorn. Detta gäller inte enbart utbildning och hälsovård, utan även verksamheter som är relaterade till stadsplanering, miljövård, energi, kommunikationer och övriga kollektiva tjänster. De kunskaper och den kompetens som idag finns i den offentliga sektorn kan ligga till grund för viktig svensk kunskapsbaserad export. Det finns en klar risk att Sverige kommer att tappa i framtiden om stora kompetens-områden inom den offentliga sektorn undantas från internationali-seringen.

Åtgärdsförslag

- Utredningen ser ett behov att bättre ta till vara kompetensen i den offentliga sektorn för export. Detta kan ske genom att verksamheter konkurrensutsätts eller privatiseras, men erfarenheterna från energisektorn antyder också att det finns en potential även på områden där den offentliga sektorn förblir huvudman.

Referenser

- Alvarez, R. (2007) "Explaining Export Success: Firm characteristics and spillover effects" *World Development*, vol. 35, no. 3, s. 377–393.
- Aghion, P., Harris, C., Howitt, P. och Vickers, J. (2001) "Competition, Imitation and Growth with Step-by-Step Innovation" *Review of Economic Studies*, vol. 68, no. 3, s. 467–492.
- Andersson, L. och Karpaty, P. (2007) "Offshoring and Relative Labor Demand in Swedish Firms" *Working Paper series*, no. 2007:5, Handelshögskolan vid Örebro universitet.
- Andersson, M., Löf, H. och Johansson, S. (2008) "Productivity and International Trade: Firm-level evidence from a small open economy" under utgivning i *Review of World Economics*.
- Andersson, T., Asplund, O. och Henrekson, M. (2002) *Betydelsen av innovationssystem: Utmaningar för samhället och för politiken*. VINNOVA, Stockholm.
- Andersson, T. och Friberg, D. (2005) *The Changing Impact of Globalisation: The Case of Sweden*. Invest in Sweden Agency, Stockholm.
- Antras, P. (2003) "Firms, Contracts, and Trade Structure" *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, no. 4, s. 1 375–1 418.
- Arthur D. Little (2007) *Oberoende översyn av Sveriges export- och investeringsfrämjande åtgärder*. Slutrapport till Utrikesdepartementet, 2007-06-08, Stockholm.
- Aubert, P. och Sillard, P. (2005) "Offshoring and Job Losses in French Industry" *INSEE Working Paper*, no. 3.
- Baldwin, R. E., Di Nino, V., Fontagne, L. G., De Santis, R. A. och Taglioni, D. (2008) "Study on the Impact of the Euro on Trade and Foreign Direct Investment" *European Economic and Monetary Union Working Paper*, no. 321.

- Barba Navaretti, G. och Castellani, D. (2004) "Investment Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals" *CEPR Discussion Paper*, no. 4284.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. och Levine, R. (2007). *A new database on the structure and development of the financial sector*. Uppdaterad 20071017. Världsbanken, Washington DC.
- Bergsten, C.F., Horst, T. och Moran, T.H. (1978) *American Multinationals and American Interests*. Brookings Institution, Washington, DC.
- Bergstrand, J.H. (1985) "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence" *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, no. 3, s. 474–481.
- Bergström, H. och Gergils, H. (2007) *Tre stora, tre små: biomedicin och innovationssystem i Kina, Indien, USA, Irland, Danmark och Finland*. SNS Förlag, Stockholm.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., och Schott, P. K. (2007) "Firms in International Trade" *NBER Working Paper* no. W13054.
- Birkinshaw, J. och Hagström, P. (2002) *The Flexible Firm: capability Management in Network Organizations*. Oxford University Press.
- Blanchard, O. och F. Giavazzi. (2003) "Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labour markets." *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, no. 3, s. 879–907.
- Blomström, M. (1990) "Competitiveness of Firms and Countries" i Dunning, J., Kogut, B. och Blomström, M. *Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations*, Lund University Press, Lund.
- Blomström, M., Lipsey, R.E. och Kulchucky, K. (1988), "US and Swedish Direct Investment and Exports" i Baldwin, R. (Red.) *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*. University of Chicago Press, Chicago.
- Boskin Commission (1996) "Toward A More Accurate Measure Of The Cost Of Living", rapport till Senatens Finanskommittee, Washington, DC.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E. och Levie, J. (2008) *Global Entrepreneurship Monitor 2007*. Babson och London Business School.

- Braconier, H. och Ekholm, K. (2000) "Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations" *Review of International Economics*, vol. 8, s. 448–461.
- Brainard, S. L. och Riker, D. A. (1997) "Are U.S. Multinationals Exporting U.S. Jobs?" *NBER Working Paper* no. W5958
- Brainard, S.L (1997) "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-Off between Multinational Sales and Trade", *American Economic Review*, vol. 87, s. 520–544.
- Braunerhjelm, P., red. (2001) *Huvudkontoren flyttar ut: om de svenska huvudkontorens betydelse för tillväxt och välbefinnande*. SNS Förlag, Stockholm.
- Braunerhjelm, P. och Oxelheim, L. (2000) "Does Foreign Direct Investment Replace Home Country Investment? The Effect of European Integration on the Location of Swedish Investment" *Journal of Common Market Studies*, vol. 38, s. 199–221.
- Braunerhjelm, P., Oxelheim, L. och Thulin, P. (2005), "The Relationship between Domestic and Outward Foreign Investment Revisited: The Impact of Industry-Specific Effects" *CESIS Electronic Working Paper* no. 35, Stockholm.
- Budgetpropositioner, 1999–2008.
- Burenstam-Linder, S. (1986) *The Pacific Century: Economic and Political Consequences of Asian-Pacific Dynamism*. Stanford University Press.
- Burenstam-Linder, S. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*. Wiley.
- Bäckström, U. (2008) "Regeringen jagar bort storföretag från Sverige" *Dagens Nyheter*, DN Debatt, 080815.
- Calmfors, L. (2008) "Kris i det svenska avtalssystemet?" *Ekonomisk debatt*.
- Carr, D. L., Markusen, J.R. och Maskus, K.E. (2001) "Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise" *American Economic Review*, vol. 91, no. 3, s. 693–708.
- Castellani, D. (2002) "Export behavior and productivity growth: Evidence from Italian manufacturing firms" i *Review of World Economics* vol. 138, no. 4, s. 605–628.
- Castellani, D. och Zanfei, A. (2003) "Technology Gaps, Inward Investments and Productivity of European firms" i *Economics of Innovation and New Technology*, vol. 12, no. 6.
- Chédor, S., J.L. Mucchielli, and I. Soubaya (2002), "Intra-Firm Trade and Foreign Direct Investment: An Analysis of

- French Firms”, i Lipsey, R.E och Mucchielli, J.L. (Red.) *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade, and Technology*, Routledge, London and New York.
- Cheptea, A., Gaulier, G. och Zignago, S. (2005) “World Trade Competitiveness: A Disaggregated View by Shift-Share Analysis” *CEPII Working Paper* No 2005–23, CEPII, Paris.
- Comtrade. (2008) *United Nations Commodity Trade Statistics Database*. New York.
- Conway, P., Janod, V. och Nicoletti, G. (2005) ”Product market regulation in OECD Countries: 1998–2003” *OECD Economics Department Working Papers*, No. 419, OECD Paris.
- Crawford, A. (1998) ”Measurement biases in the Canadian CPI: An update?”, *Bank of Canada Review*, s. 38–56.
- Crinò, R. (2006) “Are U.S. White-Collar Really at Risk of Service Offshoring?” *CESPRI Working Papers* no. 183, Bocconi, Milano.
- Criscuolo, C. Haskel, J. E. och Martin, R. (2004) “Import Competition, Productivity, and Restructuring in UK Manufacturing” i *Oxford Review of Economic Policy* vol. 20, no. 3.
- Cunningham, A.W.F. (1996) ”Measurement Bias in Price Indexes: An Application to the UKs RPI”, *Bank of England Working Paper*, No. 47.
- Cuyvers L., Dumont M., Rayp G., Stevens K. (2002) ”Wage and employment effects in the EU of international trade with emerging economies” *University of Ghent Working paper*. No. 142.
- Danmarks regering. (2006) *Fremgang, fornyelse og tryghed Strategi for Danmark i den globale økonomi*. Köpenhamn.
- Danish Research Commission (2001), *Report from The Danish Research Commission*, Report no. 1 406, Köpenhamn.
- Demirgüç-Kunt, A. och Levine, R. (2008). ”Finance and Economic Opportunity” *World Bank Policy Research Working Paper*, no. 4 468, Washington DC.
- Dir. 2008:24. 2008. *Kommittédirektiv. En översyn av horisontella bestämmelser inom varu- och tjänsteområdet*. Beslut vid regeringssammanträde den 6 mars 2008.
- Dir. 2007:169. 2007. *Kommittédirektiv. Statliga finansieringsinsatser för nya, små och medelstora företag*. Beslut vid regeringssammanträde den 6 december 2007.
- Dir. 2008:96. 2008. *Kommittédirektiv. Teknikdelegation*. Beslut vid regeringssammanträde den 24 juli 2008.

- Ds 2007:38 (2007), "Kunskapsdriven tillväxt", rapport från Globaliseringsrådet.
- Ds 2008:10 (2008), "Insatser för att öka intresset för ingenjörsyrket", rapport från Globaliseringsrådet.
- Eaton, J. Kortum, S och Kramarz, F. (2004) "Dissecting Trade: Firms, Industries, and Export Destinations" *American Economic Review*, vol. 94, no. 2, s. 150–154.
- Economist. (2008) "Private education: The Swedish model" *The Economist*. 20080612.
- Ederer, P. (2006) *Innovation at Work: The European Human Capital Index*. The Lisbon Council Policy Brief.
- Edquist, C. (2002) *Innovationspolitik för Sverige – mål, skäl, problem och åtgärder*. Vinnova Forum VFI 2002:2, Stockholm.
- Edquist, C. och Hommen, L. (2008) *Small Country Innovation Systems: Comparing Globalisation, Change and Policy in Asia and Europe*. Edward Elgar Publishing.
- Ekholm, K. (2006) *Ordning och reda om outsourcing: Hur påverkar globaliseringen svensk ekonomi?* SNS Förlag, Stockholm.
- Ekholm, K. och Hakkala, K. (2005) "The Effect of Offshoring on Labor Demand: Evidence from Sweden" *IUI Working Paper* no. 654, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Europeiska kommissionen (2006) *Annual Innovation Policy Trends and Appraisal Report: Sweden 2006*. Enterprise Directorate, Bryssel.
- Europeiska Unionen (2007) *Roaming*. Special Eurobarometer 269/Wave 66.1. Bryssel.
- Eurostat (2008) Statistik över reala växelkurser. Bryssel.
- Eurostat och OECD (2007) *Eurostat community survey on ICT usage in households and by individuals*. Bryssel.
- Exportrådet (2007) *Redovisning av statens uppdrag till Exportrådet*. Stockholm.
- FA2007/1952/STAB. (2008) *Utvärdering av Regeringskansliets satsning på tillväxt och fördjupat EU-samarbete genom att förstärka utlandsorganisationen*.
- Faini, R., Falzoni, A.M., Galeotti, M., Helg, R. och Turrini, A.A. (1998) "Importing Jobs or Exporting Firms? A Close Look at the Labour Market Implications of Italy's Trade and Foreign Direct Investment Flows" *CEPR Discussion Papers* no. 2 033.
- Feenstra, R.C. och Hanson, G.H. (1996) "Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality" *NBER Working Paper* no. 5 424.

- Feenstra, R.C. och Hanson, G.H. (1999) "The Impact Of Outsourcing And High-Technology Capital On Wages: Estimates For The United States, 1979–1990" *The Quarterly Journal of Economics*.
- Feenstra, R.C., Markusen, J.R. och Rose, A.K. (2001) "Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternative Theories of Trade", *Canadian Journal of Economics*, vol. 34, no. 2, s. 430–447.
- Flam, H. och Nordström, H. (2007) "Euron och utrikeshandeln: Hur mycket handel förlorar Sverige årligen?" *Ekonomisk Debatt* no. 5.
- Flam, H. och Nordström, H. (2006) "Euro Effects on the Intensive and Extensive Margins of Trade". *CESifo Working Paper Series*, no. 1 881.
- FN (2005) *Core ICT Indicators*. Förenta Nationernas partnerskap för mätning av informations- och kommunikationsteknologi för utveckling.
- FN (2007a) *Standard International Trade Classification*. New York.
- FN (2007b) *UN Statistics Database*. Uppdaterad augusti 2007.
- Fontagné, L. and Pajot, M. (2002) "Relationships between Trade and FDI Flows within Two Panels of US and French Industries" i Lipsey, R.E. och Mucchielli, J.L. (Red.) *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade, and Technology*. Routledge, London and New York.
- Frank, R.H. och Freeman, R.T. (1978) *Distributional Consequences of Direct Foreign Investment*, Academic Press, New York.
- Frankel, J.A. (1997) *Regional Trading Blocs: In the World Economic System*, Institute of International Economics, Washington, DC.
- Fors, G. och Kokko, A. (2001) "Home Country Effects of FDI: Foreign Production and Structural Change in Home Country Operations" i Blomström, M. och Goldberg, L. (Red) *Topics in Empirical International Economics: A Festschrift in Honor of Bob Lipsey*. University of Chicago Press, Chicago.
- Företagarna och Swedbank. (2008) *Småföretagsbarometern. En rikstäckande undersökning om småföretagarnas uppfattningar och förväntningar om konjunkturen*. Våren 2008.
- Goldman Sachs. (2007) *BRICs and Beyond*. Goldman Sachs Global Economics Group.

- Greenaway, D, och Kneller, R. (2007) "Exporting, Agglomeration and Productivity" i *European Economic Review*, vol. 52, s. 919–939.
- Gripsrud, G. (1990) "The determinants of export decisions and attitudes to a distant market: Norwegian fishery exports to Japan" *Journal of International Business Studies*, vol. 21, s. 469–485.
- Grossman, G.M. och Helpman, E. (2003) "Outsourcing versus FDI in industry equilibrium" *Journal of the European Economic Association*, no. 1 s. 317–327.
- Gustavsson, P. (2004), "Effekter av näringslivets internationalisering på forskning och utveckling", Kap. 5 i *Näringslivets internationalisering. Effekter på sysselsättning, produktivitet och FoU. ITPS A2004:14*.
- Gustavsson, P. och Kokko, A. (2003) "Sveriges konkurrens fördelar för export och multinationell produktion", Bilaga 6 till LU 2003 (SOU 2003:45), Finansdepartementet, Stockholm.
- Holger G., Hijzen, A. och Hine, R. C. 2005. "International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom" *Economic Journal, Royal Economic Society*, vol. 115, no. 506, pages 860–878.
- Hagsten, E., Karpaty, P. och Svanberg, S. (2007) "Effects on Productivity from Swedish Offshoring", mimeo, Örebro Universitet.
- Hakkala, K. (2003) *Essays on Restructuring and Production Decisions in Multi-Plant Firms*, EFI, Handelshögskolan i Stockholm.
- Hakkala, K. and Kokko, A. (2000) "Sverige i en globaliserad ekonomi", i Södersten, B. (Red.) *Marknad och politik*, SNS Förlag; Stockholm.
- Hakkala, K., Heyman, F. och Sjöholm, F. (2008) "Arbetsmarknadseffekter av utländska direktinvesteringar", underlagsrapport nr 16 till Globaliseringsrådet, Stockholm.
- Handels- och industriministeriet (2005) *Nationell energi- och klimatstrategi*. Helsingfors, Finland.
- Head, K. och Ries, J. (2001) "Overseas Investment and Firm Exports" *Review of International Economics*, vol. 9, no. 1, s. 108–22.
- Heckscher, E.F. (1931) *Industrialism: den ekonomiska utvecklingen 1750–1914*. Stockholm: Norstedt & Söner.

- Helpman, E. (1981) "International trade in the presence of product differentiation, economies of scale, and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach" *Journal of International Economics*, vol. 11, s. 305–340.
- Henrekson, M. (1996) *Företagandets villkor – Spelregler för sysselsättning och tillväxt*. SNS Förlag, Stockholm.
- Henrekson, M. och Stenkula, M. (2007) "De medelstora företagens utveckling i Sverige efter 1990-talskrisen", *Arbetsmarknad & Arbetsliv*, årg. 13, nr 1.
- Henrekson M. och Stenkula, M. (2006) "Företagsstruktur och nyföretagande i Sverige" Expertrapport till Kris- och framtidskommissionen, Svenskt Näringsliv.
- Henreksson, M. (2007) "Företagande och tillväxt i Sverige" i Hultkrantz, L. och Tson Söderström, H. (Red.) *Marknad och Politik* (7:e upplagan), SNS Förlag, 2007.
- Holm, M. (2008) *Ekonomiska relationer Sverige – Japan*. Promemoria Sveriges Ambassad i Tokyo, 080903.
- Horst, T. (1974) "American Exports and Foreign Direct Investments", *Discussion Paper* no. 362, Harvard Institute of Economic Research, Cambridge, MA.
- IMF (2008) *IMF Primary Commodity Price Indices*. Uppdaterad 2008-08-08.
- Industrikommittén (2007) *Inför Forsknings- och Innovationspropositionen 2008 – Industrikommitténs förslag*.
- Industrins Ekonomiska Råd (2006) "Globaliseringen och den svenska industrin: Effekter och framtidsutsikter" *Rapport av Industrins Ekonomiska Råd*, Stockholm.
- ITPS (2002) "Svenskägda koncerner med verksamhet i utlandet 2000", S2002:006, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- ITPS (2005) "Konkurrenskraft of "Terms of Trade"", regleringsbrevsuppdrag nr 3, Dnr 1-010-2005/0053, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- ITPS (2007) "Utländska företag 2006", S2007:005, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- ITPS (2008) "Svenska koncerner med dotterbolag i utlandet 2006", S2008:003, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- Jakobsson, U. och Håkansson, C. (2006) "Utvecklingen av svenskt terms of trade" Rapport för Svenskt Näringsliv, Stockholm.
- Jakobsson, S. (2008) *Framförande vid seminarium: Avfalls- och återvinningsdagen*, Soperan, Halmstad, 9 september 2008.

- Johanson, J. och Vahlne, J-E. (1977) "The Internationalization Process of the Firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments" *Journal of International Business*. vol. 8, no. 1, s. 23–32.
- Johansson, Å., Heady, C., Arnold, J., Brys, B. och Vartia, L. (2008) "Tax and Economic Growth" OECD *Economics Department Working Paper*, No. 620.
- Karlsson, C. och Nyström, K. (2007) *Nyföretagande, näringslivsdynamik och tillväxt i den nya världsekonomin*. Underlagsrapport nr 5 till Globaliseringsrådet.
- Kokko, A. (2002) "FDI and the Structure of Home Country Production" i Bora, B. (Red.) *Foreign Direct Investment: Research Issues*, Routledge, London and New York.
- Kokko, A. (1998), "Asienkrisen: många likheter med den svenska krisen", *Ekonomisk Debatt*, vol. 27, no 2, 1999, 81–92.
- Kommerskollegium (2008) "The relationship between international trade and foreign direct investments for Swedish multinational enterprises". *Kommerskollegiums skriftserie*: 2008:3.
- Kommerskollegium (2005) "Europa – ja men hur?" Yttrande Dnr 100-172-2004.
- Konings, J. och Murphy, A. (2001) "Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign Ones? Evidence from European Firm Level Panel Data" *CEPR Discussion Papers* no. 2972.
- Konjunkturinstitutet (2004) "Varför har bytesförhållandet försämrats under de senaste 10 åren?", i *Konjunkturläget augusti 2004*, Konjunkturinstitutet, Stockholm.
- Konjunkturinstitutet (2005) "Produktivitet och löner till 2015", specialstudie nr 6, Konjunkturinstitutet, Stockholm.
- Konjunkturinstitutet (2007) *Lönebildningsrapporten*. Konjunkturinstitutet, Stockholm.
- Konkurrensverket. (2008) *Väl fungerande marknader för ett konkurrenskraftigt Sverige – om regelformuleringar och offentlig näringsverksamhet*. Konkurrensverkets rapportserie 2008:02.
- Knack, S. och Keefer, P. (1997) "Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation" *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 4.
- Kravis, I.B. och Lipsey, R.E. (1982), "The Location of Overseas Production and Production for Export by US Multinational Firms" *NBER Working Paper* no. 482.

- Kravis, I. and Lipsey, R.E. (1988) "The Effect of Multinational Firms Foreign Operations on Their Domestic Employment" *NBER Working Paper* no. 2 760.
- Krugman, P. R. och Obstfeld, M. (2008) *International Economics: Theory and Policy*. 8:e utgåvan. Addison Wesley.
- Krugman, P. (1980) "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade" *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 70, no.5, s. 950–59.
- Lazear, E. P. (2004) "Balanced Skills and Entrepreneurship" *American Economic Review*, vol. 94, no. 2.
- Lederman, D. Olarreaga, M. och Payton, L. (2006) "Export promotion agencies : what works and what doesn't." *World Bank Policy Research Working Paper* No. 4044.
- Legrain, P. (2008), "Is free migration compatible with a European style welfare state?", underlagsrapport nr 11 till Globaliseringsrådet.
- Levine, R. (2005) "Finance and Growth: Theory and Evidence" i Aghion, P och Durlauf, S. (Red.) *Handbook of Economic Growth*. Elsevier, Amsterdam.
- Lipsey, R.E. (2004) "Home and Host Country Effects of FDI", i Baldwin, R.E. och Winters, L.A. (Red.) *Challenges to Globalization*, University of Chicago Press, Chicago.
- Lipsey, R.E., E. Ramstetter and M. Blomström (2000a), "Outward FDI and Parent Exports and Employment: Japan, the United States and Sweden", *Global Economy Quarterly*, 1, 285–302.
- Lipsey, R.E., Ramstetter, E. och Blomström, M. (2000b) "Japan's Exports and Affiliates of Japanese Multinational Corporations 1986–1995", i *Institute for International Trade and Investment, Analytical Research Based on Data from the Japanese Survey of Overseas Business Activities*, Institute for International Trade and Investment, Tokyo.
- Lipsey, R.E. och Weiss, M.Y. (1981) "Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries" *Review of Economics and Statistics*, vol. 63, 488–494.
- LO. (2008) *Förhandlingar om huvudavtalet ska förstärka kollektivavtalsmodellen*. Pressmeddelande, 2008-05-07.
- Mankiw, N.G. och Swagel, P. (2006) "The Politics and Economics of Offshore Outsourcing" *NBER Working Paper* no. W12398.

- Marklund, G. (2007), "Globaliseringen och konkurrensen om kunskapsintensiva jobb", underlagsrapport nr 2 till Globaliseringsrådet.
- Mattila, L. och Strandell, A.C. (2006) "Att definiera och mäta flytt av produktion", A2006:005, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- Mattoo, A., Stern, R.M. och Zanini, G. (2007) *A Handbook of International Trade in Services*. Oxford University Press.
- McFadden, D. (1974) "Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behavior" i Zarembka, I P. (Red.) *Frontiers in Econometrics*, 105–142, Academic Press: New York.
- Merton, R.C. och Bodie, Z. (1995) "A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment" i *The Global Financial System: A Functional Perspective*. Red. Dwight B. Crane m.fl., Boston, MA: Harvard Business School Press.
- N2007/7152/RT (2007) *En nationell strategi för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning 2007–2013*. Bilaga 1 till regeringsbeslut den 6 september nr I 6.
- Naughton, B. (2007) *The Chinese Economy: Transitions and Growth*. The MIT Press.
- Nicoletti, G. och Scarpetta, S. (2003) "Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence." *Economic Policy*. No. 36, s. 9–72.
- Nitsch, V. och Pisu, M. (2008) "Scalpel, Please! Dissecting the Euro's Effect on Trade" ETH Zurich and National Bank of Belgium.
- Nitsch, V. (2007) "State Visits and International Trade" *Hong Kong Institute for Monetary Research Working Paper No. 3/2007*.
- Norbäck, P.-J. (2001) "Multinational Firms, Technology and Location", *Journal of International Economics*. vol. 54, s. 449–469.
- Nordström, Håkan. (2005). *Handelspolitisk lägesrapport 2005:1. Ny väg för svensk export?* Stockholm: Kommerskollegium.
- Näringsdepartementet (2008) *Så skapar regeringen ett bättre företagsklimat*. Näringsdepartementet.
- OECD (1994) *The OECD Jobs Study 1994*. Paris.
- OECD (2003) "Analysis of the links between transport and economic growth" Working Party on National Environmental Policy, Working Group on Transport, Project on Decoupling Transport Impacts and Economic Growth, Paris.

- OECD (2006) *The Ladder of Competitiveness: How to Climb it*. OECD Development Studies. Paris.
- OECD (2007a) *Education at a Glance 2007*. OECD, Paris.
- OECD (2007b) *Staying Competitive in the Global Economy – Moving up the value chain*. OECD, Paris.
- OECD (2007c) *Taxing Wages 2007*. OECD, Paris.
- OECD (2007d) "Sweden", *OECD Economic Surveys*, Vol. 2007/4, OECD, Paris.
- OECD (2008a) *Produktivitetsdatabas*. OECD, Paris.
- OECD (2008b) "Research and Development: Going Global." OECD Policy Brief. Juli 2008. OECD, Paris.
- OECD (2008c) *Statistisk databas*. OECD, Paris.
- OECD och Eurostat (2007) *Community Survey on ICT usage in households and by individuals*. Paris och Bryssel.
- Ohlin, B. (1933) *Interregional and International Trade*.
- O'Neill, J., Wilson, D., Purushothaman R. och Stupnytska, A. (2005). "How Solid are the BRICs?" *Goldman Sachs Global Economics Paper* No. 134.
- Paija, L. (2001) *Finnish ICT Cluster in the Digital Economy*. The Research Institute of the Finnish Economy Publisher: Taloustieto Oy 2001.
- Productivity Commission (2002) *Offshore Investment by Australian Firms: Survey Evidence*. Australian Productivity Commission, Melbourne.
- Rajan, R.G. och Zingales, L. (1998) "Financial Dependence and Growth." *American Economic Review*. vol. 88, no. 3, s. 559–586.
- Regeringen (2008) *Regeringens handelspolitiska deklaration 2008*. Presenterad i riksdagen den 4 mars 2008.
- Regeringskansliet (2008) "Storsatsning på forskning." *Promemoria inför 2008 års forskningspolitiska proposition*.
- Ricardo, D. (1817) *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray.
- Romanainen, J. (2001) "The Cluster Approach in Finnish Technology Policy." Pp. 377–388 i Bergman, E. M., den Hertog, P. och Charles, D. (Red.) *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation Systems*. OECD Proceedings.
- Rose, A.K. (2000) "One Money, One Market: The Effect of Common Currencies on Trade" *Economic Policy*. no. 30 s. 7–45.

- Rose, A. (2007) "Foreign Service and Foreign Trade". *The World Economy*. vol. 30, no.1, s. 22–38.
- Rothschild, M. och Stiglitz, J. (1976) "Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information" *Quarterly Journal of Economics* vol. 90, s. 629–649.
- Sandgren, P. och Perez, E. (2006) *Innovationsinriktad samverkan – En rapport om kunskapsöverföring mellan näringsliv och akademi i Sverige*. Vinnova Analys VA 2006:03, Stockholm.
- Scocco, S. (2008) *ITPS mått på konkurrenskraft*. Tillväxtpolitisk utblick, no. 1.
- Scocco, S. (2007) "Sveriges konkurrenskraft: Att mäta och förstå nationell konkurrenskraft", A2007:002, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- Segura-Cayuela, R. och Vilarrubia, J. M. (2008) "The effect of Foreign Service on Trade Volume and Trade Partners" *Banco de Espana Working Paper Series*. No. 0808.
- Shiratsuka, S.I. (1999) "Measurement errors in Japanese Consumer Price Index" *Federal Reserve Bank in Chicago Working Paper*.
- Sinn, H.W. (2005). *Die Basar Ökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?* Econ-Verlag, Berlin.
- Skr. 2005/06:23 (2005) *Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning*. Statsrådsberedningen, Stockholm.
- Skr. 2006/07:23 (2006) *Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning 2006–2008*. Statsrådsberedningen, Stockholm.
- SOU 1981:43. *De internationella investeringarnas effekter*. Liber Förlag, Stockholm.
- SOU 1981:33 *Effekter av investeringar utomlands*. Liber Förlag, Stockholm.
- SOU 1983:16. *Sysselsättningsstrukturen i industriella företag*. Liber Förlag, Stockholm.
- SOU 1991:3. *Statens roll vid främjande av export*. Stockholm.
- SOU 1993:84 *Innovationer för Sverige*. Stockholm.
- SOU 2006:87. *Arbetskraftsinvandring till Sverige – förslag och konsekvenser*. Fritzes, Stockholm.
- SOU 2007:58 *Hamnstrategi – strategiska hamnoder i det svenska godstransportsystemet*. Fritzes, Stockholm.
- Stein, P. (2007) "Världsekonomin nya tillväxtmarknader – underskattad potential för svenska företag" *Swedfund Skriftserie*. Stockholm.

- Stiglitz, J.E. (1987) "The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price" *Journal of Economic Literature*, vol. 25, no. 1, s. 1–48.
- Stobaugh, R.B. och Hayes, R.H. (1976) *Nine Investments Abroad and Their Impact at Home: Case Studies on Multinational Enterprise and the U.S. Economy*. Boston: HBS Division of Research.
- Sundin, A. och Sundqvist, S-I. (2001). *Ägarna och makten i Sveriges börsföretag*. Stockholm: SIS Ägarservice AB.
- Sutton, J. (1986) "Vertical Product Differentiation: Some Basic Themes", *American Economic Review*, vol. 76, s. 393–398.
- Svensson, R. (1996), "Effects of Overseas Production on Home Country Exports: Evidence Based on Swedish Multinationals", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 132, s. 304–29.
- Swedenborg, B., Johansson-Grahn, G. och Kinnwall, M. (1988) *Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1960–1986*, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Swedenborg, B. (1979) *The Multinational Operations of Swedish Firms*, Almqvist & Wicksell International, Stockholm.
- Swedenborg, B. (1982) *Svensk industri i utlandet. En analys av drivkrafter och effekter*, Industrial Institute for Economic and Social Research, Stockholm.
- Swedenborg, B. (1985) "Sweden" i Dunning, J. (Red.) *Multinational Enterprises, Economic Structure, and International Competitiveness*, Wiley, London.
- Swedfund (2008) *Årsredovisning 2007*. Stockholm.
- Södersten, B. (1978) *Internationell ekonomi*, Rabén & Sjögren; Stockholm.
- Teknikföretagen (2008) *Lönebildning 2010 – nya förutsättningar för konkurrenskraft*. Stockholm: Teknikföretagen.
- Triplett, J. (2004) *Handbook on Hedonic Indexes and Quality Adjustments in Price Indexes: Special Application to Information Technology Products*, STI Working Paper 2004/9, OECD, Paris.
- Utrikesdepartementet (2007) *Ett fokuserat bilateralt utvecklings-samarbete*. Utrikesdepartementet, 27 augusti.
- UNCTAD (2007) *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and development*. Genève.
- US Tariff Commission (1973) "Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for US Trade and

- Labor” *Report to the U.S. Senate Committee on Finance*, Washington, DC.
- Veckans Affärer (2007) *Sveriges 500 största bolag*. Publicerad 2007-10-11.
- Vernon, R. (1966) “International Investment and International Trade in the Product Cycle” *Quarterly Journal of Economics*, vol. 2, s. 190–207.
- Världsbanken (2007) *Africa Development Indicators 2007*. Washington DC.
- Världsbanken (2008a) *Doing Business 2009*. Washington DC.
- Världsbanken (2008b) *World Development Indicators*. Washington DC.
- Världsbanken (2008c) *World Trade Indicators*. Washington DC.
- Wagner, J. (2007) ”Productivity and Size of the Export Market: Evidence for West and East German Plants, 2004” i *IZA Discussion Paper* no. 2661.
- Wallen, F. och Juth, P. (2006) *Den svenska konkurrenskraftens solstrålar och mörka moln*. Svenskt Näringsliv. Stockholm.
- Westermarck, A. (2008) ”Lönebildningen i Sverige 1966–2009.” *Rapport till Finanspolitiska rådet 2008/6*. Stockholm: Finanspolitiska rådet.
- WTO (2008) *Statistics Database*. Geneve.
- Wigren, C. (2003) *The Spirit of Gnosjö – The Grand Narrative and Beyond*. JIBS Dissertation Series No. 17, Internationella Handelshögskolan i Jönköping.
- Wim Kok gruppen (2004) *Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and employment*. Bryssel: Report from the High Level Group chaired by Wim Kok.
- Wolf, M. (2004) *Why Globalization Works*, Yale University Press, New Haven.
- Zander, U. (1991) *Exploiting A Technological Edge – Voluntary and Involuntary Dissemination of Technology* Institute of International Business, Stockholm School of Economics, Stockholm.

Kommittédirektiv



Den svenska exportens utveckling

Dir.
2007:101

Beslut vid regeringssammanträde den 5 juli 2007

Sammanfattning av uppdraget

En särskild utredare ska undersöka om Sverige tappat marknadsandelar i varuexporten jämfört med våra konkurrentländer samt hur Sveriges bytesförhållande utvecklats. Om utredaren kommer fram till att Sverige har tappat marknadsandelar ska utredaren analysera orsakerna till det. En analys ska även göras av utvecklingen inom tjänsteexporten. Vidare ska utredaren bedöma effekterna av utvecklingen för svensk ekonomi och samhällsutveckling. Utredaren ska lämna förslag till åtgärder och på prioriteringar bland dessa åtgärder. Om förslagen innebär en kostnadsökning eller intäktsminskning ska utredaren även föreslå finansiering. Utredarens arbete ska bedrivas i samråd med Globaliseringsrådet. Utredaren ska redovisa uppdraget till regeringen senast den 1 april 2008.

Bakgrund

Den svenska exporten har under de senaste åren ökat såväl värdemässigt som volymmässigt; under 2006 var värdeökningen 12 %. Trots detta finns tecken som tyder på att det finns underliggande problem för Sverige som exportnation. Flera studier visar att Sverige halkar efter jämförbara konkurrentländer när det gäller marknadsandelar i varuexporten. Samtidigt kan man se en positiv utveckling när det gäller tjänsteexporten.

En studie från Kommerskollegium (Handelspolitisk lägesrapport 2005:1, "Ny vår för svensk export?") visar att de svenska varuproducerande företagen kontinuerligt tappar marknadsandelar i världen. Sveriges världsmarknadsandel har sjunkit från 2,1 % 1970 till

1,3 % i nuläget, d.v.s. ett fall med 38%. Under denna period har världshandeln ökat kraftigt och nya aktörer såsom Kina och de östeuropeiska länderna har expanderat sin export, vilket automatiskt leder till krympande marknadsandelar för andra exportörer. Enligt Kommerskollegium har Sverige dock gjort sämre ifrån sig – på nästan alla varuområden – än våra västeuropeiska grannländer. Det gäller på hela världsmarknaden, men också inom Europa som traditionellt är Sveriges viktigaste marknad. För jämförbara exportländer såsom Tyskland och Finland är bilden bättre än för Sverige.

Exportrådet gjorde en omfattande undersökning 2006 som visade att Sverige under de senaste tio åren tappat mer marknadsandelar av varuexporten än något annat västeuropeiskt land. Det handlar om en minskning på omkring 13 %, samtidigt som andelarna av världshandeln för länder såsom Tyskland, Irland, Österrike och Danmark minskat i långt mindre utsträckning. Däremot har Sveriges andel av tjänsteexporten under samma period ökat med 25 %. Endast två länder har bättre utveckling på detta område.

För att kunna följa hur utrikeshandelns bidrag till vårt välstånd förändras är det viktigt att se både på volym- och värdeutvecklingen. Sverige har under den senaste 10-årsperioden haft en god utveckling av exportvolymen, medan exportpriserna utvecklas sämre. Det har medfört att det s.k. bytesförhållandet, dvs. förhållandet mellan export- och importpriser, har försämrats sedan 1990-talets början. En given importvolym måste alltså betalas med en allt större exportvolym. Branscher med snabb teknik- och produktivitet utveckling har ofta en svag prisutveckling för branschens färdigvaror.

Behovet av en utredning

För ett litet exportberoende land som Sverige är frågorna om det svenska näringslivets internationella konkurrenskraft centrala. Konkurrenskraft beror framför allt av produktivitet utvecklingen i landet. Utrikeshandeln, såväl export som import, är av stor betydelse för produktivitet utvecklingen, tillväxt och välfärd i Sverige. Sverige är mycket beroende av exporten som utgör över 50 % av BNP. Samtidigt är Sverige mycket beroende av ett fåtal storföretags framgångar eftersom det endast är tio stora företag som står för 40 % av landets export. Hundra företag svarar för två tredjedelar av exporten. Därmed blir Sverige känsligt för enskilda företags

framgångar och motgångar, deras framgång i produktutveckling, uppköp, samt beslut att förlägga produktion utanför Sverige.

De finns därför anledning att närmare analysera utvecklingen och överväga om åtgärder kan anses motiverade mot bakgrund av utvecklingen av Sveriges internationella marknadsandelar och bytesförhållanden.

Uppdraget

Varuexporten

Utredaren ska fördjupa analysen som presenteras i de ovan nämnda studierna från Kommerskollegium och Exportrådet om de förlorade marknadsandelarna. Intressant i detta sammanhang kan vara internationella analyser (t.ex. från OECD) samt andra relevanta analyser, t.ex. från Institutet för tillväxtpolitiska studier och långtidsutredningarna. Fokus ska ligga på utvecklingen under den senaste 10-års-perioden.

I den fördjupade analysen bör utredaren närmare studera utvecklingen av marknadsandelarna i olika branscher och på olika delar av världsmarknaden. Vidare bör utredaren överväga möjligheten att försöka fördela tappet i marknadsandelar i olika delkomponenter. En jämförelse av exporten fördelat på olika teknikintensitet (t.ex. med OECD:s klassificering) är relevant i utredningen. Analysen ska omfatta den svenska branschstrukturen, storleksfördelningen av företag samt den ökande utlandsproduktionen av svenska företag.

En central del i utredningen är att försöka förklara orsakerna till utvecklingen av svensk export. Utredaren ska undersöka om exportföretagens beslut om var varor ska produceras fattas på ett annat sätt i Sverige än i liknande länder samt hur besluten påverkas av förhållandena på den svenska och europeiska hemmamarknaden (t.ex. vad gäller storlek och konkurrenssituation).

I uppdraget ingår det också att ta kontakt med företag i alla relevanta storleksklasser för att inhämta deras synpunkter på bl.a. exportutvecklingen och vilka faktorer som de uppfattar som centrala för ökad utrikeshandel. Företagens uppfattning om utvecklingen avseende svensk export och om insatser för handels- investerings- och Sverigefrämjande ska beaktas i analysen.

Vidare ska utredaren bedöma effekterna av förlorade marknadsandelar i varuexporten för svensk ekonomi och samhällsutveckling, exempelvis genom att undersöka om ökad tjänsteexport kompenserar för de förlorade marknadsandelarna i varuexporten. En analys av utvecklingen av tjänsteexporten ska, där det är möjligt, göras parallellt med analysen av varuexporten. En jämförelse med våra viktigaste konkurrentländer är relevant i sammanhanget. Särskilt intressant är en jämförelse med andra små öppna länder som de nordiska länderna, Nederländerna, Belgien, Österrike och Schweiz.

Bytesförhållandena

Utredaren ska analysera de uppgifter som framkommit i bl.a. Konjunkturinstitutets rapport ”produktivitet och löner till 2015” att bytesförhållandena försämrats och att importpriserna ökat mer än exportpriserna. Andra rapporter som utredaren bedömer relevanta i sammanhanget ska inkluderas i denna analys. Utredaren ska försöka förklara orsakerna till de försämrade bytesförhållandena genom att exempelvis analysera utvecklingen i olika branscher. Faktorer som kan belysas ifall de bedöms ha betydelse i frågan är produktivitetens utvecklingen, teknikintensiteten i exporten, råvarornas betydelse för svensk export och transparensen på råvarumarknaderna, oljeprisökningar, växelkurs, forskning och utveckling och dess koppling till utveckling av nya produkter samt utbildningens betydelse.

Vidare ska utredaren bedöma effekterna av de försämrade bytesförhållandena för svensk ekonomi och samhällsutveckling. En jämförelse med våra viktigaste konkurrentländer är relevant.

Förslag till åtgärder

Om det är motiverat ska utredaren lämna de förslag till åtgärder som kan anses lämpliga mot bakgrund av det som utredaren kommit fram till när det gäller förlorade marknadsandelar och försämrade bytesförhållanden. Åtgärdsförslagen bör ges en prioritetsordning. Om förslagen innebär en kostnadsökning eller intäktsminskning ska utredaren även föreslå finansiering.

Regeringen har inrättat ett globaliseringsråd. Rådet ska bland annat analysera Sveriges styrkefaktorer och svagheter i ett globalt

perspektiv och föreslå åtgärder som, med en bred definition, ökar Sveriges konkurrens- och attraktionskraft. Utredarens uppdrag enligt dessa direktiv är mer specifikt och bör bedrivas i samråd med Globaliseringsrådet.

Utredaren ska redovisa uppdraget senast den 1 april 2008.

(Utrikesdepartementet)

Kommittédirektiv



Tilläggsdirektiv till utredningen om den svenska exportens utveckling (UD 2007:02)

Dir. 2007:124

Beslut vid regeringssammanträde den 11 oktober 2007

Förlängd tid för uppdraget

Med stöd av regeringens bemyndigande den 5 juli 2007 (dir. 2007:101) tillkallade det statsråd som har till uppgift att föredra ärenden om utrikeshandel en särskild utredare med uppdrag att analysera utvecklingen avseende svensk export. Utredaren ska enligt direktivet redovisa uppdraget senast den 1 april 2008. Utredningstiden förlängs. Utredningen skall redovisa sitt uppdrag senast den 1 september 2008.

(Utrikesdepartementet)

Exportmarknadsandelar, varuexporten, Sverige och referensländerna, 1995–2006

EU-15												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,014	0,014	0,014	0,013	0,013	0,012	0,013	0,013	0,014	0,013	0,013	0,013
Finland	0,011	0,010	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,010	0,010	0,010	0,010
Kanada	0,008	0,007	0,007	0,007	0,007	0,008	0,007	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006
Nederländerna	0,074	0,075	0,072	0,072	0,070	0,072	0,068	0,067	0,070	0,071	0,071	0,070
Norge	0,017	0,019	0,018	0,014	0,014	0,019	0,017	0,016	0,019	0,020	0,022	0,023
Schweiz	0,028	0,027	0,025	0,026	0,025	0,022	0,023	0,022	0,022	0,021	0,021	0,020
Storbritannien	0,079	0,082	0,084	0,082	0,081	0,081	0,079	0,076	0,069	0,065	0,064	0,061
Sverige	0,023	0,023	0,023	0,023	0,023	0,021	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,019
Tyskland	0,192	0,182	0,172	0,175	0,173	0,162	0,165	0,170	0,177	0,177	0,171	0,166
USA	0,073	0,075	0,083	0,084	0,081	0,085	0,083	0,074	0,066	0,062	0,058	0,058
Österrike	0,017	0,017	0,016	0,017	0,017	0,016	0,017	0,018	0,018	0,018	0,017	0,017

Tyskland												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,019	0,019	0,018	0,016	0,016	0,016	0,016	0,017	0,017	0,016	0,016	0,014
Finland	0,011	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,012	0,012	0,010	0,010	0,012	0,011
Kanada	0,008	0,007	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,004	0,004	0,005
Nederländerna	0,088	0,088	0,080	0,078	0,077	0,088	0,073	0,072	0,084	0,083	0,083	0,083
Norge	0,016	0,020	0,014	0,011	0,012	0,019	0,013	0,014	0,025	0,023	0,024	0,027
Schweiz	0,043	0,040	0,038	0,038	0,037	0,035	0,036	0,037	0,036	0,038	0,036	0,035
Storbritannien	0,066	0,069	0,070	0,068	0,068	0,070	0,068	0,063	0,060	0,059	0,062	0,056
Sverige	0,021	0,021	0,019	0,019	0,018	0,019	0,016	0,017	0,018	0,018	0,018	0,018
USA	0,068	0,072	0,074	0,079	0,080	0,085	0,082	0,074	0,073	0,070	0,067	0,067
Österrike	0,039	0,039	0,037	0,039	0,040	0,038	0,037	0,040	0,040	0,042	0,041	0,041

Storbritannien												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,013	0,013	0,012	0,012	0,011	0,011	0,012	0,012	0,012	0,012	0,013	0,013
Finland	0,012	0,012	0,013	0,012	0,012	0,012	0,012	0,011	0,011	0,009	0,008	0,009
Kanada	0,013	0,013	0,014	0,014	0,015	0,017	0,016	0,014	0,014	0,014	0,013	0,013
Nederländerna	0,065	0,065	0,065	0,071	0,067	0,068	0,064	0,064	0,065	0,071	0,067	0,062
Norge	0,026	0,027	0,026	0,019	0,019	0,024	0,023	0,022	0,026	0,033	0,042	0,044
Schweiz	0,018	0,029	0,026	0,027	0,028	0,022	0,015	0,013	0,011	0,010	0,010	0,010
Sverige	0,025	0,024	0,025	0,023	0,023	0,022	0,020	0,018	0,019	0,020	0,018	0,017
Tyskland	0,151	0,140	0,135	0,131	0,131	0,124	0,123	0,129	0,137	0,139	0,133	0,121
USA	0,111	0,115	0,135	0,137	0,113	0,131	0,131	0,111	0,100	0,091	0,080	0,080
Österrike	0,005	0,006	0,007	0,008	0,007	0,006	0,008	0,010	0,011	0,009	0,008	0,007

Frankrike												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,009	0,009	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007
Finland	0,008	0,007	0,007	0,008	0,008	0,009	0,007	0,008	0,007	0,006	0,006	0,008
Kanada	0,008	0,006	0,006	0,006	0,005	0,006	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,005
Nederländerna	0,053	0,052	0,050	0,051	0,051	0,048	0,047	0,047	0,046	0,044	0,041	0,041
Norge	0,014	0,017	0,018	0,014	0,015	0,023	0,021	0,019	0,019	0,020	0,017	0,016
Schweiz	0,026	0,025	0,024	0,025	0,024	0,023	0,023	0,022	0,022	0,023	0,023	0,023
Storbritannien	0,080	0,084	0,083	0,084	0,084	0,080	0,075	0,073	0,067	0,065	0,059	0,061
Sverige	0,015	0,014	0,014	0,014	0,015	0,014	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,012
Tyskland	0,185	0,176	0,165	0,173	0,172	0,162	0,167	0,172	0,174	0,174	0,172	0,163
USA	0,078	0,082	0,088	0,089	0,088	0,088	0,089	0,080	0,065	0,064	0,059	0,060
Österrike	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,010	0,010	0,010	0,009	0,009	0,009

Öst- och Centraleuropa												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,012	0,012	0,011	0,011	0,010	0,009	0,009	0,009	0,008	0,008	0,008	0,008
Finland	0,012	0,011	0,012	0,011	0,012	0,012	0,011	0,010	0,009	0,008	0,008	0,008
Kanada	0,003	0,004	0,004	0,004	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Nederländerna	0,033	0,029	0,028	0,028	0,028	0,026	0,025	0,025	0,024	0,031	0,032	0,031
Norge	0,006	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,006	0,007	0,008	0,005	0,007	0,006
Schweiz	0,020	0,017	0,015	0,015	0,015	0,014	0,014	0,013	0,013	0,013	0,012	0,011
Storbritannien	0,038	0,041	0,041	0,038	0,037	0,037	0,036	0,033	0,030	0,029	0,026	0,025
Sverige	0,019	0,017	0,018	0,018	0,019	0,018	0,016	0,015	0,015	0,016	0,015	0,014
Tyskland	0,254	0,235	0,246	0,274	0,268	0,248	0,249	0,244	0,247	0,253	0,241	0,234
USA	0,035	0,036	0,040	0,037	0,036	0,038	0,035	0,031	0,027	0,024	0,022	0,020
Österrike	0,056	0,045	0,048	0,047	0,046	0,040	0,040	0,039	0,038	0,040	0,036	0,035

F.d. Sovjetunionen												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	-	0,010	0,012	0,014	0,015	0,012	0,013	0,013	0,012	0,012	0,011	0,011
Finland	-	0,035	0,036	0,040	0,040	0,038	0,033	0,034	0,035	0,032	0,031	0,029
Kanada	-	0,005	0,004	0,003	0,003	0,004	0,004	0,003	0,004	0,003	0,004	0,004
Nederländerna	-	0,017	0,019	0,020	0,021	0,018	0,018	0,020	0,019	0,018	0,020	0,020
Norge	-	0,004	0,005	0,004	0,005	0,005	0,006	0,007	0,006	0,005	0,006	0,007
Schweiz	-	0,008	0,009	0,010	0,010	0,009	0,009	0,009	0,009	0,007	0,008	0,008
Storbritannien	-	0,019	0,022	0,024	0,021	0,023	0,021	0,021	0,023	0,022	0,022	0,022
Sverige	-	0,014	0,019	0,022	0,023	0,021	0,022	0,026	0,025	0,024	0,023	0,020
Tyskland	-	0,086	0,102	0,120	0,123	0,104	0,123	0,128	0,126	0,123	0,122	0,123
USA	-	0,042	0,053	0,065	0,054	0,050	0,052	0,045	0,037	0,030	0,033	0,033
Österrike	-	0,010	0,011	0,011	0,012	0,011	0,011	0,012	0,012	0,011	0,012	0,012

Nordamerika												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Finland	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003
Kanada	0,192	0,195	0,191	0,188	0,190	0,185	0,186	0,181	0,177	0,172	0,170	0,162
Nederländerna	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,009
Norge	0,005	0,006	0,006	0,004	0,005	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,005
Schweiz	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007	0,007
Storbritannien	0,034	0,035	0,035	0,035	0,036	0,036	0,036	0,034	0,033	0,031	0,030	0,028
Sverige	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007	0,007	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007
Tyskland	0,044	0,044	0,044	0,048	0,048	0,044	0,047	0,049	0,049	0,048	0,047	0,045
USA	0,667	0,670	0,675	0,681	0,669	0,643	0,635	0,625	0,605	0,586	0,564	0,548
Österrike	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,004	0,004	0,004

Latinamerika												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
Finland	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,004	0,003
Kanada	0,021	0,021	0,021	0,020	0,021	0,022	0,022	0,022	0,020	0,021	0,020	0,020
Nederländerna	0,010	0,008	0,007	0,007	0,007	0,006	0,006	0,007	0,007	0,007	0,007	0,008
Norge	0,002	0,002	0,002	0,002	0,001	0,001	0,002	0,001	0,002	0,002	0,002	0,002
Schweiz	0,010	0,009	0,008	0,008	0,008	0,007	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007
Storbritannien	0,015	0,017	0,017	0,017	0,014	0,012	0,013	0,014	0,012	0,012	0,011	0,010
Sverige	0,008	0,008	0,009	0,009	0,009	0,009	0,007	0,005	0,006	0,007	0,007	0,006
Tyskland	0,056	0,051	0,048	0,049	0,046	0,040	0,043	0,044	0,043	0,042	0,042	0,039
USA	0,424	0,447	0,455	0,469	0,494	0,496	0,463	0,456	0,435	0,390	0,363	0,347
Österrike	0,002	0,003	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,003	0,002	0,002	0,003

Mexico	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Finland	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002	0,001	0,001	0,001
Kanada	0,019	0,020	0,018	0,018	0,021	0,023	0,025	0,027	0,024	0,027	0,028	0,029
Nederländerna	0,003	0,003	0,002	0,003	0,002	0,002	0,003	0,003	0,003	0,004	0,004	0,006
Norge	0	0	0,001	0	0	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Schweiz	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,004	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,004
Storbritannien	0,007	0,008	0,008	0,008	0,008	0,006	0,008	0,008	0,007	0,007	0,008	0,008
Sverige	0,003	0,003	0,003	0,003	0,005	0,008	0,005	0,003	0,004	0,004	0,004	0,004
Tyskland	0,037	0,036	0,036	0,036	0,035	0,033	0,036	0,036	0,036	0,036	0,039	0,037
USA	0,745	0,757	0,743	0,745	0,742	0,733	0,677	0,634	0,620	0,565	0,536	0,511
Österrike	0,001	0,001	0,001	0,002	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,002	0,002	0,002

Brasilien	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,003	0,003	0,003	0,003	0,004	0,003	0,003	0,003	0,004	0,003	0,003	0,003
Finland	0,004	0,004	0,004	0,006	0,007	0,005	0,007	0,008	0,006	0,006	0,004	0,005
Kanada	0,023	0,024	0,024	0,024	0,020	0,019	0,017	0,016	0,016	0,014	0,014	0,013
Nederländerna	0,015	0,011	0,010	0,012	0,012	0,012	0,010	0,011	0,011	0,010	0,008	0,009
Norge	0,004	0,005	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,005	0,005	0,005	0,004	0,004
Schweiz	0,020	0,014	0,014	0,015	0,015	0,015	0,018	0,019	0,019	0,017	0,017	0,015
Storbritannien	0,018	0,023	0,024	0,026	0,025	0,022	0,022	0,028	0,025	0,022	0,019	0,016
Sverige	0,011	0,013	0,014	0,019	0,019	0,014	0,015	0,012	0,013	0,013	0,012	0,010
Tyskland	0,101	0,089	0,082	0,090	0,095	0,079	0,087	0,094	0,087	0,081	0,083	0,071
USA	0,237	0,223	0,234	0,236	0,240	0,233	0,235	0,221	0,201	0,184	0,175	0,163
Österrike	0,003	0,005	0,006	0,005	0,007	0,005	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,005

Kina	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
Finland	0,005	0,004	0,005	0,009	0,011	0,010	0,010	0,005	0,004	0,005	0,004	0,004
Kanada	0,020	0,019	0,014	0,016	0,014	0,017	0,017	0,012	0,011	0,013	0,011	0,010
Nederländerna	0,006	0,007	0,008	0,006	0,006	0,005	0,006	0,005	0,005	0,005	0,004	0,005
Norge	0,002	0,002	0,003	0,002	0,003	0,003	0,002	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002
Schweiz	0,007	0,007	0,006	0,006	0,006	0,006	0,007	0,007	0,007	0,006	0,006	0,005
Storbritannien	0,015	0,014	0,014	0,014	0,018	0,016	0,014	0,011	0,009	0,008	0,008	0,008
Sverige	0,008	0,010	0,009	0,015	0,013	0,012	0,009	0,006	0,007	0,006	0,005	0,004
Tyskland	0,061	0,053	0,043	0,050	0,050	0,046	0,057	0,056	0,059	0,054	0,047	0,048
USA	0,122	0,116	0,115	0,120	0,118	0,099	0,108	0,092	0,082	0,080	0,074	0,075
Österrike	0,004	0,002	0,002	0,002	0,003	0,002	0,003	0,003	0,003	0,003	0,002	0,003

Indien	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,007	0,005	0,002	0,002	0,003	0,003	0,002	0,002	0,003	0,002	0,003	0,002
Finland	0,005	0,005	0,004	0,004	0,003	0,004	0,003	0,003	0,003	0,003	0,004	0,003
Kanada	0,010	0,008	0,010	0,009	0,008	0,008	0,010	0,009	0,009	0,007	0,006	0,010
Nederländerna	0,015	0,011	0,011	0,011	0,009	0,009	0,009	0,006	0,007	0,007	0,007	0,006
Norge	0,001	0,001	0,002	0,002	0,001	0,001	0,001	0,002	0,004	0,002	0,002	0,004
Schweiz	0,027	0,029	0,064	0,069	0,052	0,063	0,056	0,038	0,042	0,053	0,044	0,049
Storbritannien	0,052	0,055	0,059	0,062	0,054	0,063	0,050	0,045	0,041	0,032	0,026	0,022
Sverige	0,007	0,009	0,007	0,005	0,005	0,005	0,008	0,008	0,009	0,008	0,008	0,010
Tyskland	0,086	0,072	0,061	0,051	0,037	0,035	0,039	0,039	0,037	0,036	0,040	0,041
USA	0,105	0,092	0,090	0,086	0,072	0,060	0,061	0,073	0,064	0,063	0,063	0,063
Österrike	0,003	0,004	0,002	0,001	0,001	0,001	0,002	0,003	0,003	0,002	0,002	0,002

Oceanien												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,006	0,006	0,007	0,006	0,006
Finland	0,009	0,007	0,008	0,006	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,005	0,005	0,004
Kanada	0,019	0,018	0,015	0,015	0,015	0,016	0,014	0,013	0,014	0,014	0,012	0,013
Nederländerna	0,009	0,010	0,010	0,009	0,009	0,008	0,009	0,009	0,009	0,009	0,008	0,008
Norge	0,002	0,002	0,003	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002	0,002	0,001	0,002	0,001
Schweiz	0,012	0,011	0,011	0,010	0,011	0,010	0,010	0,009	0,008	0,009	0,009	0,009
Storbritannien	0,059	0,061	0,060	0,056	0,050	0,053	0,049	0,043	0,039	0,039	0,037	0,033
Sverige	0,019	0,018	0,017	0,014	0,015	0,013	0,012	0,013	0,013	0,012	0,012	0,013
Tyskland	0,062	0,056	0,052	0,055	0,053	0,048	0,053	0,055	0,058	0,056	0,053	0,049
USA	0,208	0,216	0,209	0,211	0,197	0,190	0,173	0,170	0,149	0,139	0,131	0,134
Österrike	0,004	0,005	0,005	0,005	0,004	0,004	0,004	0,005	0,005	0,005	0,006	0,005

Nordafrika												
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,005	0,005	0,006	0,005	0,005	0,006	0,005	0,005	0,004	0,003	0,003	0,005
Finland	0,009	0,008	0,009	0,009	0,009	0,010	0,008	0,008	0,007	0,007	0,006	0,007
Kanada	0,019	0,017	0,021	0,017	0,016	0,016	0,015	0,015	0,012	0,010	0,008	0,008
Nederländerna	0,024	0,022	0,024	0,022	0,021	0,020	0,018	0,018	0,019	0,015	0,015	0,017
Norge	0,002	0,002	0,001	0,002	0,005	0,002	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
Schweiz	0,016	0,016	0,015	0,014	0,012	0,012	0,013	0,013	0,014	0,012	0,010	0,009
Storbritannien	0,027	0,028	0,032	0,039	0,034	0,037	0,034	0,032	0,034	0,028	0,022	0,022
Sverige	0,015	0,015	0,016	0,015	0,014	0,015	0,013	0,013	0,014	0,013	0,015	0,012
Tyskland	0,084	0,082	0,081	0,082	0,080	0,076	0,074	0,068	0,070	0,072	0,058	0,055
USA	0,117	0,117	0,091	0,086	0,092	0,094	0,082	0,076	0,051	0,052	0,052	0,056
Österrike	0,009	0,008	0,006	0,006	0,006	0,005	0,005	0,004	0,005	0,005	0,005	0,005

Övriga Afrika	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,007	0,008	0,006	0,006	0,007	0,005	0,005	0,006	0,004	0,005	0,006	0,005
Finland	0,003	0,003	0,002	0,003	0,004	0,002	0,002	0,002	0,002	0,004	0,005	0,005
Kanada	0,006	0,007	0,009	0,009	0,007	0,007	0,007	0,006	0,005	0,008	0,006	0,005
Nederländerna	0,022	0,032	0,035	0,033	0,036	0,027	0,027	0,022	0,021	0,017	0,019	0,026
Norge	0,003	0,004	0,003	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,014	0,003	0,003
Schweiz	0,009	0,011	0,011	0,012	0,011	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007	0,007	0,008
Storbritannien	0,078	0,088	0,080	0,081	0,073	0,062	0,064	0,059	0,055	0,037	0,053	0,036
Sverige	0,008	0,008	0,008	0,008	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,007	0,011	0,009
Tyskland	0,050	0,063	0,061	0,057	0,053	0,045	0,047	0,041	0,041	0,029	0,032	0,031
USA	0,041	0,077	0,076	0,073	0,067	0,051	0,065	0,057	0,073	0,040	0,041	0,034
Österrike	0,004	0,002	0,003	0,002	0,002	0,002	0,002	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001

Andelar av världsexporten av tjänster och världsexporten av varor och tjänster, Sverige och referensländerna, 1995–2006

Andelar av världsexporten av tjänster

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,012899	0,01295575	0,010702	0,011311	0,014304	0,015992	0,016907	0,016682	0,017279	0,016428	0,0178	0,019047
EU15	0,423433	0,41544438	0,405045	0,425788	0,425084	0,406998	0,420893	0,432656	0,450791	0,449568	0,438042	0,429331
Finland	0,006236	0,00559726	0,005006	0,004931	0,004622	0,00517	0,006154	0,006475	0,006211	0,006817	0,006843	0,005778
Nederländerna	0,037961	0,03664386	0,036372	0,036117	0,036391	0,032604	0,033715	0,03422	0,033452	0,032482	0,031663	0,028991
Norge	0,011443	0,01157513	0,011815	0,011436	0,011538	0,011817	0,01221	0,012029	0,011652	0,011297	0,011781	0,011973
OECD	0,950152	0,94512291	0,947901	0,963685	0,968901	0,962544	0,949988	0,937673	0,921561	0,90714	0,894547	0,877622
Schweiz	0,021409	0,02019802	0,018738	0,019254	0,019406	0,018515	0,017497	0,017749	0,017927	0,018357	0,018617	0,018342
Storbritannien	0,065937	0,07024057	0,076097	0,082333	0,084013	0,079935	0,079905	0,083164	0,084809	0,087663	0,08335	0,081668
Sverige	0,013039	0,01321605	0,01334	0,013143	0,014096	0,013493	0,014636	0,014862	0,016551	0,017478	0,017224	0,01805
Tyskland	0,062558	0,06154897	0,05908	0,059464	0,057394	0,053704	0,056686	0,060547	0,062803	0,061681	0,060581	0,060356
USA	0,168779	0,1717696	0,177462	0,177368	0,185445	0,187478	0,179376	0,170916	0,155034	0,147963	0,146432	0,143845
Österrike	0,020423	0,01914897	0,01647	0,017042	0,016536	0,015349	0,015917	0,016015	0,017549	0,016977	0,017032	0,016522

Andelar av världsexporten av varor och tjänster

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Danmark	0,010883	0,01041317	0,00967	0,009661	0,010208	0,009653	0,010379	0,010651	0,01069	0,010199	0,010268	0,010218
EU15	0,426782	0,41451166	0,403789	0,417741	0,404436	0,373007	0,387553	0,395081	0,403972	0,39846	0,379545	0,374906
Finland	0,008123	0,00760267	0,007317	0,007653	0,007133	0,007045	0,007087	0,007098	0,007093	0,006979	0,006674	0,006673
Japan	0,087072	0,07718126	0,076273	0,069942	0,071448	0,073254	0,064367	0,062973	0,06083	0,060682	0,057103	0,055043
Nederländerna	0,037819	0,03569538	0,035724	0,033191	0,032746	0,030281	0,029948	0,029763	0,032049	0,033273	0,032358	0,032227
Norge	0,009392	0,01014641	0,009856	0,008565	0,009112	0,010264	0,010551	0,010189	0,009914	0,009869	0,010794	0,011113
OECD	0,821526	0,80151747	0,802335	0,811171	0,803744	0,777005	0,776919	0,768859	0,755482	0,743341	0,719677	0,71209
Schweiz	0,018175	0,01680343	0,015501	0,016083	0,015888	0,014448	0,014749	0,01557	0,015303	0,015024	0,014373	0,014209
Storbritannien	0,053073	0,05463433	0,058282	0,058502	0,056624	0,053212	0,053372	0,053498	0,051423	0,049849	0,047953	0,047962
Sverige	0,015785	0,01597723	0,015231	0,015764	0,014105	0,014177	0,013373	0,013804	0,014739	0,014873	0,01404	0,014117
Tyskland	0,101625	0,09607606	0,090782	0,095737	0,092157	0,083415	0,089419	0,092204	0,095889	0,096261	0,091546	0,092224
USA	0,132966	0,13401483	0,141627	0,141099	0,140797	0,140303	0,136055	0,125016	0,111892	0,105155	0,102857	0,102669
Österrike	0,013885	0,01308847	0,012052	0,012863	0,012185	0,011459	0,012295	0,012769	0,013481	0,013625	0,012984	0,012861

Tabell 4.2 Världsbankens Doing Business-indikatorer: Företagsklimat i Sverige och referensländer

Ranking	Land	Detaljerad ranking 2008									
		Starta företag	Licensiering	Anställa	Registrera egendom	Finansiering	Investerarskydd	Skatter	Import och export	Kontraktsskydd	Avveckla företag
1	Singapore	9	5	1	13	7	2	2	1	4	2
2	Nya Zeeland	3	2	13	1	3	1	9	16	13	16
3	USA	4	24	1	10	7	5	76	15	8	18
4	Hongkong	13	60	23	58	2	3	3	3	1	15
5	Danmark	18	6	10	39	13	19	13	2	30	7
6	Storbritannien	6	54	21	19	1	9	12	27	24	10
7	Kanada	2	26	19	28	7	5	25	39	43	4
8	Irland	5	20	37	79	7	5	6	20	39	6
9	Australien	1	52	8	27	3	51	41	34	11	14
10	Island	14	23	42	8	13	64	27	20	4	12
11	Norge	28	55	94	6	36	15	16	4	9	3
12	Japan	44	32	17	48	13	12	105	18	21	1
13	Finland	16	39	127	17	26	51	83	5	7	5
14	Sverige	22	17	107	7	36	51	42	6	53	19
16	Schweiz	35	29	49	12	26	158	15	37	25	33
20	Tyskland	71	16	137	47	3	83	67	10	15	29
21	Nederländerna	41	84	92	22	13	98	36	14	36	8
25	Österrike	83	40	62	30	26	122	80	12	6	21

Källa: Världsbanken, 2008.

Tabell 4.4 Världsbankens Doing Business ranking över förutsättningarna för att anställa

Detaljerad ranking, OECD-länder 2008							
<i>Total ranking, förutsättningarna att anställa</i>	<i>Land</i>	<i>Svårighet att anställa</i>	<i>Arbetsbegränsningar</i>	<i>Svårighet att säga upp</i>	<i>Arbetsmarknadsstelhet</i>	<i>Kostnader för arbetsgivar- och sociala avgifter</i>	<i>Kostnad att säga upp</i>
1	USA	0	0	0	0	8	0
2	Australien	0	0	10	3	20	4
3	Danmark	0	20	10	10	1	0
4	Nya Zeeland	11	0	10	7	1	0
5	Japan	0	20	30	17	13	4
6	Kanada	11	0	0	4	13	28
7	Schweiz	0	40	10	17	15	13
8	Storbritannien	11	0	10	7	11	22
9	Belgien	11	40	10	20	55	16
10	Irland	11	20	20	17	11	24
13	Österrike	11	60	40	37	31	2
15	Norge	61	40	40	47	14	13
16	Sverige	17	60	40	39	32	26
16	Nederländerna	17	40	70	42	18	17
17	Finland	44	60	40	48	26	26
19	Tyskland	33	60	40	44	19	69
	<i>OECD</i>	<i>25,2</i>	<i>39,2</i>	<i>27,9</i>	<i>30,8</i>	<i>20,7</i>	<i>25,7</i>

Källa: Världsbanken, 2008.

5.1 Behovsmatris: företagens behov av främjande

	Huvudsakliga behov				
	Inom landet	Ambassader och regeringskansli	Finansiering	Rådgivning	Sektorsprogram
<i>Grad av internationalisering</i>					
<i>Företag i tidiga internationaliseringsfaser</i>	Gott företagsklimat Information om möjligheter på utländska marknader	Stöd till problemlösning	Finansieringslösningar för utlandsexpansion	Behovsstyrd exportrådgivning	Sektorsbaserade program för att marknadsföra kunskapsområden
<i>Multinationella företag</i>	Gott företagsklimat	Stöd till problemlösning Dörröppnare på utländska marknader	Finansieringslösningar för riskhantering		Sektorsbaserade program för att marknadsföra kunskapsområden

Tabell 6.1 Statens resurser till handels- och investeringsfrämjandet

	Utfall 1999	Utfall 2000	Utfall 2001	Utfall 2002	Utfall 2003	Utfall 2004	Utfall 2005	Utfall 2006	Utfall 2007	Prognos 2008	Förslag 2009	Beräknat 2010	Beräknat 2011
Styrelsen för ackreditering och teknisk kontroll	16	18	17	19	19	20	21	22	20	20	21	22	22
Kommerskollegium	51	58	58	57	61	68	65	62	70	65	79	79	81
Exportfrämjande verksamhet	152	172	172	185	196	191	309	303	227	262	245	209	164
Investeringsfrämjande	55	59	55	57	73	69	70	67	54	59	57	59	60
Avgifter till internationella handelsorganisationer	11	13	13	14	15	16	15	16	15	16	15	15	15
Bidrag till standardiseringen								29	30	30	31	32	32
Särskilda poster	70	126	114	217	137	204	19	-16					
Totalt för politikområde Utrikeshandel, handels- och investeringsfrämjande	355	445	429	551	502	567	499	484	416	453	449	415	375

Källa: Budgetpropositioner, 1999–2009.

Intervjulist

Namn	Organisation	Plats
Barbro Abrahamsson	Finanskompetenscentrum	Göteborg
Pär Ahlberger	Sveriges ambassad	Singapore
Anders Ahnlid	Utrikesdepartementet	Stockholm
Lena Aldergren	Exportrådet	New Delhi, Indien
Klas Anderlind	Arthur D. Little	Stockholm
Fredrik Andersch	AstraZeneca	Bangkok, Thailand
Eva-Marie Andersson	Karlskrona företags & hantverksförening	Karlskrona
Göran T Andersson	Ronneby kommun	Ronneby
Nicholas Anderson	SEK	Singapore
Per Ansgar	Volvo Cars	Göteborg
Sven Antonsson	Scania	Buenos Aires, Argentina
Johan Andreén	Handelsbanken	Shanghai, Kina
Karin Apelman	EKN	Stockholm
Björn Aschan	Vinge	Göteborg
Ulric Aspegren	TetraPak	New Delhi, Indien
Elisabeth Baldwin	Svenska handelskammaren	London, Storbritannien
Jorge Rivero Barriga	ALADI	Monetevideo, Uruguay
Fredrik Barthold	VisitSweden	London, Storbritannien
Anders Bauer	EF	Jakarta, Indonesien
Ulf Berg	Exportrådet	Stockholm
Mattias Bergman	Exportrådet	Tokyo, Japan
Håkan Bergström	Atlas Copco	Jakarta, Indonesien
Håkan Beskow	Göteborgs stad	Göteborg
Gautam Bhattacharyya	Sveriges ambassad	New Delhi, Indien
Kari Bjoernaas	Norges konsulat	Shanghai, Kina
Håkan Björkman	UNDP	Jakarta, Indonesien

Sven Björkman	SEB	Singapore
Björn Blomberg	Swedfund	Stockholm
Gunnar Blomkvist	Näringsdepartementet	Stockholm
Magnus Blomström	Handelshögskolan i Stockholm	Stockholm
Ann Marie Bolin Pennegård	Svenska ambassaden	Jakarta, Indonesien
Magnus Boman	Scania	Sao Paulo, Brasilien
Valter V. Bonani	Relacom	Sao Paulo, Brasilien
Pontus Braunerhjelm	Globaliseringsrådet	Stockholm
Magnus Breidne	ITPS	Peking, Kina
Jacob Broström	Business Region Göteborg	Göteborg
Paul Bucher	Department of Commerce	Washington DC, USA
Anders Bäckman	ACE Energi & Klimat	Kalmar
Kjell Bögvad	SKF	Mumbai, Indien
Miguel Caballos	Europeiska kommissionen	Peking, Kina
Thomas Carlhed	Svenska institutet	Stockholm
Bengt G Carlsson	Utrikesdepartementet	Stockholm
Jonas Carlsson	Exportrådet	Shanghai, Kina
Staffan Carlsson	Sveriges ambassad	London, Storbritannien
Jamie Chan	International Enterprise Singapore	Singapore
Valerie Chee	International Enterprise Singapore	Singapore
Tony Clark	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Mark Cooper	SEB Merchant Banking	London, Storbritannien
Sara Dahlsten	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Thomas Davidsson	Kalmar kommun	Kalmar
Héctor Diaz Oldenburg	Sveriges ambassad	Buenos Aires, Argentina
Fredrik Divall	Aspiro	Bangkok, Thailand
Jan Djerf	Handelsbanken	Singapore
Johan Duvdahl	Storumans Utvecklings AB	Storuman
Peter Egardt	Stockholms handelskammare	Stockholm
Catharina Eklund	Sveriges konsulat	Shanghai, Kina
Erik Eldhagen	Nordisk-baltiska valkretsen vid Världsbanken	Washington DC, USA
Ann Emilson	Ericsson	Singapore
Sabine Engelhard	Interamerikanska utvecklingsbanken	Washington DC, USA
Pia Engholm Hennermark	Exportrådet	Mexico City, Mexico

Jonas Englund	Exportrådet	Malmö
Per Engström	Sveriges ambassad	Mexico City, Mexico
Jonas Eriksson	Style: Nordic	Singapore
Staffan Eriksson	Envac	Göteborg
Eva Fagerman	Sveriges ambassad	London, Storbritannien
Mario Roberto Falatycki	Bio Clean	Sao Paulo, Brasilien
Christian Faria	Securitas	Buenos Aires, Argentina
Fredrik Fexe	Exportrådet	New Delhi, Indien
Thomas Fleischer	Volvo Cars	Göteborg
Mattias Forsberg	Sveriges ambassad	Hanoi, Vietnam
Paula Freedman	UK Trade & Investment	London, Storbritannien
Nils Gunnar From	Storuman Energi	Storuman
Zhang Gang	OECD	Paris, Frankrike
Ulla-Carin Giertz	Regeringskansliet	Stockholm
Annika Goodwille	Goodwille Ltd	London, Storbritannien
Nils Grafström	Stora Enso	Sao Paulo, Brasilien
Anders Grahn	Radius	Karlskrona
Mats Granryd	Ericsson	New Delhi, Indien
Marcello Gregorovic	MultiQ	London, Storbritannien
Göran Grén	Näringsdepartementet	Stockholm
Nils Grönberger	Seco Tools	Buenos Aires, Argentina
Stefan Gullgren	Sveriges ambassad	Moskva, Ryssland
Lennart Gustafsson	Götaverken Miljö	Göteborg
Johan Haeggman	Scania	Sao Paulo, Brasilien
Claes Hammar	Sveriges ambassad	Washington DC, USA
Peter Hane-Weijman	TetraPak	New Delhi, Indien
Karin Hansson	Exportrådet	Kalmar
Atsushi Hasegawa	European Institute of Japanese Studies	Tokyo, Japan
Anantha Hebbale	Semcon Caran	Bangalore, Indien
Kurt Hellström	Investor	Stockholm
Lisbeth Hellvin Stålgren	Svenska ambassaden	Jakarta, Indonesien
Clas Henriksson	Gunnar Henriksson	Buenos Aires, Argentina
Karl Henriksson	Sveriges ambassad	Singapore
Per-Arne Hjelmborn	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Åke Hjort	Euronorm	Kalmar
Carlos Roberto Hohl	ABB	Sao Paulo, Brasilien

Magnus Holm	Sveriges ambassad	Tokyo, Japan
Stig Holm	Swedish Biogas International	Linköping
Anna Maj Hultgård	Sveriges ambassad	Singapore
Anders Hultin	Kunskapsskolan	London, Storbritannien
Lennart Huss	Purac	Peking, Kina
Tom Huzell	IKEA	Singapore
Suzanne Håkansson	ITPS	Stockholm
Fredrik Häggström	Exportrådet	Moskva, Ryssland
Magnus Härviden	ITPS	Washington DC, USA
Stefan Isaksson	Nordisk-baltiska valkretsen vid Världsbanken	Washington DC, USA
Roby Janssens	Atlas Copco	Bangkok, Thailand
Hans Jansson	Högskolan i Kalmar	Kalmar
Bo Jerlström	Projektexportsekretariatet, Utrikesdepartementet	Stockholm
Vichai Jirathiyut	Scania	Bangkok, Thailand
Bengt Johansson	Exportrådet	Bangalore, Indien
Lena Johansson	Kommerskollegium	Stockholm
Mats Johansson	Fagerhult	Shanghai, Kina
Mats Johansson	Orbit One	Ronneby
Göran Johnsson	IF Metall	Stockholm
Andreas Julin	Europeiska kommissionen	Jakarta, Indonesien
Per Juth	Swedfund	Stockholm
Marcus Jönsson	Regeringskansliet	Stockholm
Jenni Maria Kalangi	British Chamber of Commerce	Jakarta, Indonesien
Shinta Kamdani	Indonesian Chamber of Commerce & Industry	Jakarta, Indonesien
Hans O. Karlsson	Ericsson	Bangkok, Thailand
Patrick L. Kirwan	Department of Commerce	Washington DC, USA
Carl Kjellqvist	Focus Hospitality	Singapore
Dag Klackenborg	Svensk Handel	Stockholm
Anthony Kleitz	OECD	Paris, Frankrike
Christina af Klint	Svensk handel	Stockholm
Mette Knudsen	Danmarks konsulat	Shanghai, Kina
Vincent Koen	OECD	Paris, Frankrike
Åsa Konnbjer	Ericsson	Jakarta, Indonesien
Cecilia Kragsterman	CKCC	London, Storbritannien

Ingvar Krook	Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening	Stockholm
Vesa Kukkola	Sandvik	Moskva, Ryssland
Tommy Kullberg	Sweden Food & Forestry	Tokyo, Japan
Kaarlo Laakso	Sveriges ambassad	Bangkok, Thailand
Michel de Lambert	Scania	Sao Paulo, Brasilien
Sölve Landén	Ronneby kommun	Ronneby
John A. Larsen	Department of Commerce	Washington DC, USA
Åsa Larsson	Europeiska kommissionen	Jakarta, Indonesien
Werner Hans Lauk	Tysklands ambassad	Peking, Kina
Bo Leander	SEK	Stockholm
Håkan Lenjesson	Munters	Bangkok, Thailand
Rebecca Lilliebjelke	Exportrådet	London, Storbritannien
Lars-Olof Lindgren	Sveriges ambassad	New Delhi, Indien
Anna Lindstedt	Sveriges ambassad	Mexico City, Mexico
Mikael Lindström	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Nicklas Liss-Larsson	Sveriges ambassad	Kuala Lumpur, Malaysia
Anne Lu	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Anders Lundquist	Pacific 2000	Bangkok, Thailand
Jens Lundsgaard	OECD	Paris, Frankrike
Ulrika Lyckman-Alnered	Svensk handel	Stockholm
Claus Lönborg	Innovation Center Danmark	Shanghai, Kina
Monica Magnitun	ZoCard	Singapore
Biblap Majumder	ABB	Bangalore, Indien
Göran T. Malm	Samsung Electronics	Singapore
Christer Manhusen	SWEDCHAM Brasil	Buenos Aires, Argentina
Gabriel Mannheimer	BombayWorks	Mumbai, Indien
Carl-Gustav Mattson	Roxtec	New Delhi, Indien
Richard Mattus	MEGTEC Systems	Göteborg
Eric Van Meel	Atlas Copco	Argentina
Chavalit Meesamanyont	Assab Steels	Bangkok, Thailand
Ricardo Meneghetti	Alfa Laval	Sao Paulo, Brasilien
Stefan Meurling	PT. Surya Nordfinans	Jakarta, Indonesien
Eva Nilsson Mansfeld	Sveriges ambassad	Kuala Lumpur, Malaysia
Johan Molander	Sveriges ambassad	Moskva, Ryssland
Hans Molin	Syntronic	Kuala Lumpur, Malaysia
Michael Mohr	Svenska ambassaden	Washington DC, USA

Jonas Montpaz	Sveriges ambassad	New Delhi, Indien
Tomas Mörtzell	Norra Skogsägarna	Storuman
Anders Narvinger	Teknikföretagen	Stockholm
Salvador Marino Neto	Tetra Pak	Sao Paulo, Brasilien
Anders Ng	Nordea	Singapore
Knut Ngo	Exportrådet	Singapore
Martin Noguera	Securitas	Buenos Aires, Argentina
Nils Nordh	Malaysian Swedish Business Association	Kuala Lumpur, Malaysia
Kerstin Nordlund-Malmegård	Utrikesdepartementet	Stockholm
Anna-Stina Nordmark Nilsson	Företagarna	Stockholm
Stefan Noreén	Sveriges ambassad	Tokyo, Japan
Tomas Norling	Exportrådet	Chicago, USA
Robert Norrman	Volvo Cars	Kuala Lumpur, Malaysia
Håkan Nylander	Exportrådet	Bangkok, Thailand
Carl A Nyquist	Swedbank	Göteborg
Carlos Ogliari	Volvo	Curitiba, Brasilien
Lennart Olausson	Business Region Göteborg	Göteborg
Martin Olds	UK Trade & Investment	London, Storbritannien
Michael Olsson	BMOlsson	Jakarta, Indonesien
Håkan Ottosson	Exportrådet	Saigon, Vietnam
Björn Palmqvist	H&M	New Delhi, Indien
Jan Palmstierna	Utrikesdepartementet	Stockholm
Arianto A. Patunru	Institute for Economic and Social Research	Jakarta, Indonesien
Ulf Pehrsson	Ericsson	Stockholm
Franck Perrault	Embassy of France	Jakarta, Indonesien
Yu Ping	Sveriges ambassad	Peking, Kina
Chaiyot Piyawannarat	ABB	Bangkok, Thailand
Pisit Puapan	Ministry of Finance	Bangkok, Thailand
Ashim Purohit	Maquet Medical	Mumbai, Indien
Vladimir K. Ranevsky	Relacom	Sao Paulo, Brasilien
Prabhat Rastogi	Maquet	Mumbai, Indien
Daniel Reithner	Exportrådet	Budapest, Ungern
Annika Rembe	ISA	Stockholm
Mats Ringborg	Sveriges delegation vid OECD	Paris, Frankrike
Rolf Rising	ISA	Stockholm

Hans Rhodiner	ISA	Tokyo, Japan
Rolf Risan	Nordea	Sao Paulo, Brasilien
Arne Rodin	Sveriges ambassad	Buenos Aires, Argentina
Olle Rosén	Företagarna	Stockholm
Svante Rosén	ThyssenKrupp Marine Systems	Karlskrona
Johan Rosenberg	Oriflame	Moskva, Ryssland
Viveca Rostén	ISA	Stockholm
Johan Rugfelt	Exportrådet	Tokyo, Japan
Magnus Runnbeck	ISA	Stockholm
Jan Ryd	Water Jet Sweden	Ronneby
Jan H Rönnfeld	German Indonesian Chamber of Industry & Commerce	Jakarta, Indonesien
Ajay Sachdeva	Exportrådet	New Delhi, Indien
Harald Sandberg	Utrikesdepartementet	Stockholm
Susanne Sandberg	Högskolan i Kalmar	Kalmar
Per-Erik Sandlund	ISA	Stockholm
Donizete Santos	SKF	Sao Paulo, Brasilien
Ilpo Sarikka	Finpro	Peking, Kina
Hans-Josef Schill	EuroCham	Jakarta, Indonesien
Sylvia Schwaag Serger	Vinnova	Stockholm
Alexander Schultz	Danmarks ambassad	Peking, Kina
Angela Scott	ISA	London, Storbritannien
Ravindra Shenoy	Nefab	Mumbai, Indien
Jan Signell	Ericsson	Kuala Lumpur, Malaysia
Anders Sjöberg	Sveriges ambassad	New Delhi, Indien
Peter Sjöblom	Scania	Kuala Lumpur, Malaysia
Hans Sjögren	Linköpings universitet	Stockholm
Per Sjönell	Sveriges ambassad	Buenos Aires, Argentina
Steve Sondakh	Indonesian Chamber of Commerce & Industry	Jakarta, Indonesien
S. Srinivas	HIAB Cranes	Bangalore, Indien
Göran Steen	Gestenco	Göteborg
Ola Stenberg	Elof Hansson	Göteborg
Kurt Stenvall	Storumans Plastindustri AB	Storuman
Paul Stokes	Volvo Cars	Bangkok, Thailand
Ulrika Stuart Hamilton	Företagarna	Stockholm
Sridhar Sunkad	EON Reality	Singapore

Rickard Svallfors	Handelsbanken	Moskva, Ryssland
Börje Svanborg	ISA	Stockholm
John Svengren	Thai-Swedish Chamber of Commerce	Bangkok, Thailand
Marianne Svensén	Skogsindustrierna	Stockholm
Calle Svensson	Sida	New Delhi, Indien
Karl-Gösta Svensson	Karlskrona kommun	Karlskrona
Kim Svensson	Securitas	Buenos Aires, Argentina
Andreas Svenungsson	AB Volvo	Göteborg
Maxim Svitskij	New Wave	Moskva, Ryssland
Helena Sångeland	Sveriges ambassad	Kuala Lumpur, Malaysia
Maria Söderberg	ISA	Stockholm
Torgny Söderlund	Exportrådet	Göteborg
Philip von Tell	New Wave	Moskva, Ryssland
Fachry Thaib	Indonesian Chamber of Commerce & Industry	Jakarta, Indonesien
Magda M. Theodate	Interamerikanska utvecklingsbanken	Washington DC, USA
Ira Thilén	AB Volvo	Göteborg
Bengt Thornberg	Ericsson	Jakarta, Indonesien
Teemu Turunen	Finlands ambassad	Peking, Kina
David Turvey	OECD	Paris, Frankrike
Magnus Ugglå	Handelsbanken	London, Storbritannien
Gaurav Vasudev	Systemair	New Delhi, Indien
Jean-Pierre A. Verbiest	Asiatiska utvecklingsbanken	Bangkok, Thailand
Bovorn Vichiansin	Merrill Lynch	New York, USA
Göran Värmbý	Business Region Göteborg	Göteborg
Gustavo Wahren	Wahren Argentina	Buenos Aires, Argentina
Bogdan Wajerowicz	Sandvik	Moskva, Ryssland
Per Waldemarson	Brokk	Skellefteå
Michael Wanland	Unfors Instruments	Singapore
Jacob Wedin	Exportrådet	Sao Paulo, Brasilien
Anders Wenström	Exportrådet	Stockholm
Stefan Westerberg	Kommerskollegium	Stockholm
Peter Westher	Sydsvenska industri och handelskammaren	Kalmar
Jan Widerström	Saab International	New Delhi, Indien
Peter Wisbeck	IKEA	New Delhi, Indien

Olle Wästberg	Svenska institutet	Stockholm
Lam Yin Yin	International Enterprise Singapore	Singapore
Peter Yngwe	SEK	Stockholm
Mats Åberg	Sveriges ambassad	Bukarest, Rumänien
John Ödmann	Handelsbanken	Mumbai, Indien
Mia Öhrn	Sveriges ambassad	Bangkok, Thailand
Ingalill Östman	SKF	Göteborg

Statens offentliga utredningar 2008

Kronologisk förteckning

1. Barlastvattenkonventionen – om Sveriges anslutning. N.
2. Immunitet för stater och deras egendom. UD.
3. Skyddet för den personliga integriteten. Bedömningar och förslag. Ju.
4. Omreglering av apoteksmarknaden. S.
5. Könsdiskriminerande reklam. Kränkande utformning av kommersiella meddelanden. IJ.
6. Fastighetsmäklaren och konsumenten. Ju.
7. Världsklass! Åtgärdsplan för den kliniska forskningen. U.
8. Bidrag på lika villkor. U.
9. Transportinspektionen. En myndighet för all trafik. + Bilagor. N.
10. 21+1→2. En ny myndighet för tillsyn och effektivitetsgranskning av socialförsäkringen. S.
11. Frihet för studenter – om hur kår- och nationsobligatoriet kan avskaffas. U.
12. Finansiella sektorn bär frukt. Analys av finansiella sektorn ur ett svenskt perspektiv. Fi.
13. Bättre kontakt via nätet – om anslutning av förnybar elproduktion. + Annex: Grid issues for electricity production based on renewable energy sources in Spain, Portugal, Germany, and United Kingdom. N.
14. Timmar, kapital och teknologi – vad betyder mest? En analys av produktivitetsutvecklingen med hjälp av tillväxtbokföring. Fi.
15. LOV att välja – Lag Om Valfrihetssystem. S.
16. Förtursförklaring i domstol. Ju.
17. Frivux – valfrihet i vuxenutbildningen. U.
18. Evidensbaserad praktik inom social tjänsten – till nytta för brukaren. S.
19. Att slutförvara långlivat farligt avfall i undermarksdeponi i berg. M.
20. Patentskydd för biotekniska uppfinningar. Ju.
21. Permanent förändring. Globalisering, strukturomvandling och sysselsättningsdynamik. Fi.
22. Ett stabsstöd i tiden. Fi.
23. Konsulär katastrofinsats. UD.
24. Svensk klimatpolitik. M.
25. Ett energieffektivare Sverige + Bilaga. N.
26. Värna språken – förslag till språklag. Ku.
27. Framtidsvägen – en reformerad gymnasieskola + Bilagedel. U.
28. Apoteksdatalagen. S.
29. Yrkeshögskolan. För yrkeskunnande i förändring. U.
30. Forskningsfinansiering – kvalitet och relevans. U.
31. Miljödomstolarna – domkretsar – lokalisering – handläggningsregler. M.
32. Avskaffande av revisionsplikten för små företag. Ju.
33. Detaljhandel med vissa receptfria läkemedel. S.
34. Lättare att samverka – förslag om förändringar i samtjänstlagen. Fi.
35. Digital-TV-övergången. + Engelsk översättning. Ku.
36. Svenska Spels nätpoker. En utvärdering. Fi.
37. Vårdval i Sverige. S.
38. EU, allmännyttan och hyrorna. + Bilagor. Fi.
39. Framtidens polisutbildning. Ju.
40. Bredband till hela landet. N.
41. Människohandel och barnäktenskap – ett förstärkt straffrättsligt skydd + bilaga. Ju.
42. Normgivningsmakten. Expertgruppsrapport. Ju.

43. Tre rapporter till Grundlagsutredningen.
Ju.
44. Transportinspektionen.
Ansvarslag för vägtrafiken m.m. N.
45. Rapporter från en mr-verkstad. IJ.
46. Handel med läkemedel för djur. S.
47. Frågor om hyra och bostadsrätt. Ju.
48. En utvecklad havsmiljöförvaltning. M.
49. Aktiekapital i privata aktieföretag. Ju.
50. Skyddet för samhällsviktig verksamhet.
Fö.
51. Värddigt liv i äldreomsorgen. S.
52. Legitimation och skärpta behörighetsregler. U.
53. Styra rätt! Förslag om Sjöfartsverkets organisation. N.
54. Obligatorisk arbetslöshetsförsäkring. A.
55. Kustbevakningens rättsliga befogenheter. Fö.
56. Mångfald som möjlighet. Åtgärder för ökad integration på landsbygden. Jo.
57. Skattelättnader för hushållstjänster. Fi.
58. Egenansvar – med professionellt stöd. IJ.
59. Föreningsfostran och tävlingsfostran.
En utvärdering av statens stöd till idrotten. Ku.
60. Personnummer och samordningsnummer.
Fi.
61. Krisberedskapen i grundlagen.
Översyn och internationell utblick.
Expertgruppsrapport Ju.
62. Myndighet för miljön
– en granskning av Naturvårdsverket. M.
63. Förstärkt skydd för företagshemligheter.
Ju.
64. Kontinuitet och förändring. + Lättläst + Daisy. Ku.
65. Sekretess och offentliga biträden i utlänningsärenden. Ju.
66. Arbetsförmåga?
En översikt av bedömningsmetoder i Sverige och andra länder. S.
67. Enklare redovisning. Ju.
68. Bygg – helt enkelt! M.
69. Välja fritt och välja rätt. Drivkrafter för rationella utbildningsval. Fi.
70. Slutförvaring av kärnavfall. Kärnavfallsrådets yttrande över SKB:s Fud-program 2007. M.
71. Uppföljning av kriminalvårdens effektiviseringsarbete. Ju.
72. Effektivare signaler. N.
73. Kemikalietillsyn
– organisation och finansiering. M.
74. Rätt och riktigt. Åtgärder mot felaktiga utbetalningar från välfärdssystemen. Fi.
75. Ägande och förvaltning av hyreshus. Ju.
76. F-skatt åt flera. Fi.
77. Möjlighet att leva som andra. Ny lag om stöd och service för vissa personer med funktionsnedsättning. + Bilagor + Lättläst + Daisy. S.
78. Eftersök av trafikskadat vilt. En kostnad för trafikförsäkringen? S.
79. Revisorers skadeståndsansvar. Ju.
80. Beskattningstidpunkten för näringsverksamhet. Fi.
81. Stalkning – ett allvarligt brott. Ju.
82. Vägen tillbaka för överskuldsetta. Ju.
83. Avgifter inom arbetslöshetsförsäkringen.
A.
84. Alkolås för rattfyllerister och körkortspröv i privat regi. N.
85. Straff i proportion till brottets allvar. Ju.
86. Prövning av vindkraft. M.
87. Åklagarväsendets brottsbekämpning.
Integritet – Effektivitet. Ju.
88. Elektroniskt kungörande av författningar.
Ju.
89. Trygghetssystemen för företagare. N.
90. Svensk export och internationalisering.
Utveckling, utmaningar, företagsklimat och främjande. UD.

Statens offentliga utredningar 2008

Systematisk förteckning

Justitiedepartementet

- Skyddet för den personliga integriteten.
Bedömningar och förslag. [3]
- Fastighetsmäklaren och konsumenten. [6]
- Förtursförklaring i domstol. [16]
- Patentskydd för biotekniska uppfinningar.
[20]
- Avskaffande av revisionsplikten för små
företag. [32]
- Framtidens polisutbildning. [39]
- Människohandel och barnäktenskap – ett för-
stärkt straffrättsligt skydd+ bilaga. [41]
- Normgivningsmakten.
Expertgruppsrapport XI. [42]
- Tre rapporter till Grundlagsutredningen. [43]
- Frågor om hyra och bostadsrätt. [47]
- Aktiekapital i privata aktieföretag. [49]
- Krisberedskapen i grundlagen.
Översyn och internationell utblick.
Expertgruppsrapport. [61]
- Förstärkt skydd för företagshemligheter. [63]
- Sekretess och offentliga biträden i utlännings-
ärenden. [65]
- Enklare redovisning. [67]
- Uppföljning av kriminalvårdens effektiviserings-
arbete. [71]
- Ägande och förvaltning av hyreshus. [75]
- Revisorers skadeståndsansvar. [79]
- Stalkning – ett allvarligt brott. [81]
- Vägen tillbaka för överskuldssatta. [82]
- Straff i proportion till brottets allvar. [85]
- Åklagarväsendets brottsbekämpning.
Integritet – Effektivitet. [87]
- Elektroniskt kungörande av författningar. [88]

Utrikesdepartementet

- Immunitet för stater och deras egendom. [2]
- Konsulär katastrofinsats. [23]
- Svensk export och internationalisering.
Utveckling, utmaningar, företagsklimat
och främjande. [90]

Försvarsdepartementet

- Skyddet för samhällsviktig verksamhet. [50]
- Kustbevakningens rättsliga befogenheter. [55]

Socialdepartementet

- Omreglering av apoteksmarknaden. [4]
- 21+1→2. En ny myndighet för tillsyn
och effektivitetsgranskning av social-
försäkringen. [10].
- LOV att välja – Lag Om Valfrihetssystem. [15]
- Evidensbaserad praktik inom socialtjänsten
– till nytta för brukaren. [18]
- Apoteksdatalagen. [28]
- Detaljhandel med vissa receptfria läkemedel.
[33]
- Vårdval i Sverige. [37]
- Handel med läkemedel för djur. [46]
- Värdigt liv i äldreomsorgen. [51]
- Arbetsförmåga?
En översikt av bedömningsmetoder i
Sverige och andra länder. [66]
- Möjlighet att leva som andra. Ny lag om stöd
och service för vissa personer med
funktionsnedsättning. + Bilagor + Lättläst
+ Daisy. [77]
- Eftersök av trafikskadat vilt. En kostnad för
trafikförsäkringen. [78]

Finansdepartementet

- Finansiella sektorn bär frukt.
Analys av finansiella sektorn ur ett svenskt
perspektiv. [12]
- Timmar, kapital och teknologi
– vad betyder mest?
En analys av produktivitetsutvecklingen
med hjälp av tillväxtbokföring. [14]
- Permanent förändring.
Globalisering, strukturomvandling
och sysselsättningsdynamik. [21]
- Ett stabbsstöd i tiden. [22]
- Lättare att samverka
– förslag om förändringar i samtjänstlagen.
[34]

Svenska Spels nätpoker. En utvärdering. [36]
EU, allmännyttan och hyrorna.
+ Bilagor. [38]
Skattelättnader för hushållstjänster. [57]
Personnummer och samordningsnummer. [60]
Välja fritt och välja rätt. Drivkrafter för
rationella utbildningsval. [69]
Rätt och riktigt. Åtgärder mot felaktiga ut-
betalningar från välfärdssystemen. [74]
F-skatt åt flera. [76]
Beskattningsstidpunkten för näringsverksam-
het. [80]

Utbildningsdepartementet

Världsklass! Åtgärdsplan för den kliniska
forskningen. [7]
Bidrag på lika villkor. [8]
Frihet för studenter – om hur kår- och
nationsobligatoriet kan avskaffas. [11]
Frivux – valfrihet i vuxenutbildningen. [17]
Framtidsvägen – en reformerad gymnasieskola
+ Bilagedel. [27]
Yrkeshögskolan. För yrkeskunnande i
förändring. [29]
Forskningsfinansiering – kvalitet och
relevans. [30]
Legitimation och skärpta behörighets-
regler. [52]

Jordbruksdepartementet

Mångfald som möjlighet. Åtgärder för ökad
integration på landsbygden. [56]

Miljödepartementet

Att slutförvara långlivat farligt avfall i under-
marksdeponi i berg. [19]
Svensk klimatpolitik. [24]
Miljödomstolarna – domkretsar – lokalisering
– handläggningsregler. [31]
En utvecklad havsmiljöförvaltning. [48]
Myndighet för miljön
– en granskning av Naturvårdsverket. [62]
Bygg – helt enkelt! [68]
Slutförvaring av kärnavfall. Kärnavfallsrådets
yttrande över SKB:s Fud-program 2007.
[70]
Kemikalietillsyn
– organisation och finansiering. [73]
Prövning av vindkraft. [86]

Näringsdepartementet

Barlastvattenkonventionen – om Sveriges
anslutning. [1]
Transportinspektionen. En myndighet för
all trafik. + Bilagor. [9]
Bättre kontakt via nätet – om anslutning
av förnybar elproduktion.
+ Annex: Grid issues for electricity
production based on renewable energy
sources in Spain, Portugal, Germany, and
United Kingdom. [13]
Ett energieffektivare Sverige + Bilaga. [25]
Bredband till hela landet. [40]
Transportinspektionen. Ansvarslag för
vägtrafiken m.m. [44]
Styra rätt! Förslag om Sjöfartsverkets
organisation. [53]
Effektivare signaler. [72]
Alkolås för rattfyllerister och körkortsprov
i privat regi. [84]
Trygghetssystemen för företagare. [89]

Integrations- och jämställdhetsdepartementet

Könsdiskriminerande reklam.
Kränkande utformning av kommersiella
meddelanden. [5]
Rapporter från en mr-verkstad. [45]
Egenansvar – med professionellt stöd. [58]

Kulturdepartementet

Värna språken – förslag till språklag. [26]
Digital-TV-övergången.
+ Engelsk översättning. [35]
Föreningsfostran och tävlingsfostran.
En utvärdering av statens stöd till idrotten.
[59]
Kontinuitet och förändring. + Lättläst +
Daisy. [64]

Arbetsmarknadsdepartementet

Obligatorisk arbetslöshetsförsäkring. [54]
Avgifter inom arbetslöshetsförsäkringen. [83]