

En del av ramprojektet
**Hur kan staten underlätta
för nya och små företag att
komma in på marknader
utomlands?**



PM 2020:01

Sveriges exportfrämjande jämfört med andra länder i Europa

INSATSER FÖR ATT FÅ FLER SMÅ OCH MEDELSTORA FÖRETAG ATT EXPORTERA.
En omvärldsanalys av olika länders styrning och organisering av främjandeinsatser.

Dnr: 2018/215
Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 010 447 44 00
E-post: info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information kontakta: Hulda Hardardottir
Telefon: 010 447 44 19
E-post: hulda.hardardottir@tillvaxtanalys.se

Förord

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, Tillväxtanalys, analyserar och utvärderar svensk tillväxtpolitik. Vi ger regeringen och andra aktörer inom tillväxtpolitiken kvalificerade kunskapsunderlag för att utveckla politiken.

I Sveriges nya export- och investeringsstrategi som publicerades i december 2019 är två av de strategiska målsättningarna att Sveriges export ska öka och att fler små och medelstora företag ska exportera. Främjandesystemet ska utvecklas och fokus kommer ligga på hållbarhet och regional tillväxt.

I denna rapport analyseras Sveriges exportfrämjande ur ett internationellt perspektiv där främjandet jämförs med sex andra europeiska länder: Danmark, Finland, Norge, Nederländerna, Storbritannien och Tyskland. En internationell utblick ger ökad insikt och förståelse för hur andra länder arbetar med exportfrämjande. Denna förståelse bidrar till bättre kunskap om hur exportfrämjandeinsatser kan utformas och organiseras samt vilka effekter de kan ge. Fokus ligger på främjandet som riktas mot små och medelstora företag.

Rapporten är skriven av Hulda Hardardottir, Agnes Elfving och Carl Wadell, alla på Tillväxtanalys avdelning *Internationalisering och strukturomvandling*. Vi vill tacka alla främjandeorganisationer och andra aktörer som ställt upp på intervjuer och kommenterat utkast.

Östersund, januari 2020

Peter Frykblom

Avdelningschef, Internationalisering och strukturomvandling

Tillväxtanalys

Innehåll

| | |
|---|-----------|
| Sammanfattning | 5 |
| Summary | 8 |
| 1 Inledning | 11 |
| 1.1 Syfte och frågeställningar | 12 |
| 1.2 Metod och avgränsningar..... | 12 |
| 1.3 Disposition..... | 13 |
| 2 Centrala aktörer, styrning och samverkan | 14 |
| 2.1 Politisk styrning och prioriteringar i exportfrämjandet | 14 |
| 2.2 Centrala exportfrämjandeaktörer | 18 |
| 2.3 Regional närvaro..... | 24 |
| 2.4 Utlandsnärvaro | 25 |
| 2.5 Samverkan för effektivare exportfrämjande | 26 |
| 3 Utbudet av produkter och tjänster | 32 |
| 3.1 Grundläggande information..... | 32 |
| 3.2 Utbildningar och seminarier..... | 36 |
| 3.3 Fördjupad rådgivning och coachning | 37 |
| 3.4 Marknadsföring av exportföretag | 39 |
| 3.5 Finansiering och garantier..... | 42 |
| 3.6 Avgifter för produkter och tjänster | 48 |
| 4 Utvärderingar av exportfrämjandet | 51 |
| 5 Avslutande analys och slutsatser | 56 |
| 5.1 Förändringar i ländernas exportfrämjande | 56 |
| 5.2 Huvudsakliga likheter och skillnader mellan länderna..... | 56 |
| 5.3 Utvärderingar av exportfrämjandeinsatser i länderna | 59 |
| Referenser | 60 |
| Appendix | 71 |

Sammanfattning

Den här omvärldsanalysen ingår som en delstudie i Tillväxtanalys ramprojekt *Hur kan staten underlätta för nya och små företag att komma in på marknader utomlands?* Syftet med omvärldsanalysen är att öka kunskapen om hur Sverige och jämförbara länder har valt att organisera statens exportfrämjandeinsatser och vad dessa har resulterat i. Fokus ligger på insatser riktade till små och medelstora företag (SMF). De länder som vi tittar på är Sverige, Danmark, Finland, Norge, Nederländerna, Storbritannien och Tyskland. Delstudien är en uppföljning och utvidgning av tre omvärldsanalyser som Tillväxtanalys genomförde 2014–2015.

Inriktning på selektiva stöd och ökad användning av exportstrategier

I samtliga jämförda länder, förutom Tyskland, har det statliga exportfrämjandet en inriktning på selektiva stöd till enskilda företag. Tyskland, som har ett annat statskick, lägger däremot tonvikten på att förbättra de övergripande villkoren för handel med utländska marknader. De tyska förbundsländerna genomför dock egna exportfrämjandeinsatser i olika omfattning och selektiva stöd förekommer i vissa förbundsländer.

I december 2019 lanserade Sverige en ny exportstrategi som ersatte den tidigare från 2015. Anledningarna var bland annat ett förändrat omvärldsläge och ökade insikter om klimatutmaningarna. Av samma anledning har Danmark nyligen uppdaterat sin exportstrategi. Gemensamt för de nya strategierna är ett tydligt fokus på hållbarhet och att insatserna relaterar till Agenda 2030. Även Nederländerna, Norge och Storbritannien har lanserat exportstrategier. Samtliga länders exportstrategier lägger vikt vid att förbättra SMF:s exportmöjligheter.

Skillnader i organiseringen av exportfrämjandeaktörer

När det kommer till vilka aktörer som utför det offentliga exportfrämjandet så utmärker sig Sverige med ett större antal exportfrämjandeaktörer än de övriga länderna. Sverige är också det enda landet med en offentlig-privat organisation som den mest centrala aktören (Business Sweden). Offentlig-privata organisationer finns även i Norge och Nederländerna men där i mindre centrala roller. Tyskland och Nederländerna använder privata aktörer för att genomföra vissa delar av statens exportfrämjande verksamhet, vilket inte är lika förekommande i de övriga länderna.

Finland har nyligen genomfört en stor förändring av sitt exportfrämjande. 2018 skapade regeringen Business Finland genom en sammanslagning av det statliga bolaget Finpro och innovations- och teknikfinansieringsmyndigheten Tekes. Syftet var att skapa ett mer sammanhållet erbjudande genom att låta en aktör hantera både innovations- och exportfrämjandet. Även i Danmark, Norge och Nederländerna hanterar en och samma aktör både innovations- och exportfrämjandet. I samband med sammanslagningen avvecklades Finpros tidigare konsultverksamhet för att inte staten skulle konkurrera med privata leverantörer av exportfrämjandetjänster.

När det gäller hanteringen av den statliga exportkreditverksamheten¹ utförs den av en och samma aktör i respektive Finland, Danmark och Storbritannien. I Sverige, Norge och Tyskland sker hanteringen av flera olika aktörer. I Norge pågår diskussioner om att slå ihop de olika aktörerna inom exportkreditverksamheten till en. Nederländerna har i

¹ Samlingsbegrepp för exportfinansiering och exportkreditgarantier.

jämförelse med de andra länderna ingen officiell aktör som särskilt sysslar med exportkreditfinansiering, utan det officiella exportkreditinstitutet erbjuder företag enbart exportkreditgarantier. Företag kan däremot få tillgång till mindre exportkreditlösningar genom exportfrämjandeaktören RVO:s program.

Ökad regional närvaro och samverkan

2015 introducerade Sverige det nationella samordningsnätverket Team Sweden, en samlad struktur bestående av aktörer med uppdrag att stödja näringslivets internationalisering och export. Regionala exportcentra etablerades samma år. Dessa har införts i samtliga län, med syfte att förenkla för SMF som vill exportera att hitta rätt stöd och rätt exportfrämjandeaktör runtom i landet. Även Finland och Norge har introducerat samordningsnätverk och Finland och Nederländerna har gjort en liknande regional samverkansinsats som Sverige. Samtliga jämförelseländer har exportfrämjandeaktörer med regional närvaro.

I Sverige, liksom i flera av de andra länderna, samarbetar exportfrämjandeaktörerna med ambassader och handelskontor. Syftet är att hjälpa företag med kontakter på internationella marknader. Tillsammans med utlandsmyndigheterna genomförs också arrangemang som delegationsbesök och partnersökningsevent.

I Danmark och Nederländerna sker det en aktiv samverkan mellan staten, akademien och den privata sektorn gällande exportfrämjandet. Representanter, från bland annat SMF, ingår i arbetsgrupper med uppdrag att bland annat styra och koordinera det statliga exportfrämjandet. I Sverige har inte den privata sektorn en lika aktiv roll i utformning av exportfrämjandet. Staten har däremot haft regelbunden dialog med näringslivet bland annat vid framtagande av exportstrategierna. Representanter från näringslivet deltar också i möten med Team Sweden.

Flera av länderna, Sverige inkluderat, genomför insatser som syftar till att förbättra samverkan mellan olika exportföretag. Samverkaninsatserna bygger på att erfarna exportföretag stödjer företag som har mindre erfarenhet av export.

Likheter och skillnader i produkt- och tjänsteutbud

Det finns både likheter och skillnader när det gäller vilka produkter och tjänster som exportfrämjandeaktörerna erbjuder SMF. Digitala verktyg och plattformar har under de senaste åren blivit vanligare i samtliga länder och alla länder erbjuder någon form av grundläggande exportteknisk rådgivning, både via fysiska möten och digitala kanaler. Offentliga aktörer i Sverige, Norge, Danmark och Storbritannien erbjuder även fördjupad rådgivning. I Sverige kan SMF ta del av dessa rådgivningstjänster avgiftsfritt, när rådgivningen sker på hemmaplan i Sverige. I de tre andra jämförelseländerna är dessa tjänster avgiftsbelagda men SMF kan få avgiften delvis subventionerad. I Finland, Nederländerna och Tyskland erbjuder inte offentliga aktörer fördjupad rådgivning, utan SMF hänvisas till den privata marknaden.

Flera länder har skapat exportfinansieringsprodukter som är särskilt anpassade för SMF. I Sverige har exempelvis Almi inlett ett samarbete med Exportkreditnämnden, EKN, för att förenkla SMF:s exportfinansiering. Samarbetet innebär att Almi ger lån medan EKN försäkrar kreditrisken. I Danmark och Finland har Danmarks Eksportkredit, EKF, respektive Finnvera infört särskilda exportkreditgarantier för SMF. I Storbritannien har UK Export Finance inlett ett samarbete med fem stora kommersiella banker för att stödja SMF.

Sverige, Danmark, Norge, Finland och Nederländerna erbjuder finansiella stöd eller subventioneringar via statliga aktörer för att främja SMF:s export. I Storbritannien kan

endast SMF som ska exportera till utvecklingsländer söka finansiella stöd. Tyskland ger inte finansiella bidrag via statliga aktörer som verkar under den federala regeringen. Däremot kan SMF söka finansiella stöd genom vissa förbundsländer och genom privata, men offentligt delfinansierade, handelskammare.

Utvärderingar viktiga för att utveckla främjandeinsatserna

Samtliga jämförelseländer har under de senaste åren genomfört utvärderingar av sitt exportfrämjande. Hur resultaten använts för att utveckla främjandet går det dock inte att dra några slutsatser om. Flera av länderna har däremot uttryckt att regelbundna effektutvärderingar ska genomföras. I de flesta länderna är det departementen eller andra statliga aktörer som tagit initiativ till dessa utvärderingar. I Danmark är det framförallt akademiska forskare som initierat utvärderingar.

Metoderna för utvärderingarna varierar och kvantitativa matchningsansatser är vanligt förekommande. En metod som använts för utvärderingar av exportfrämjandet i både Norge och Storbritannien, men hittills inte i Sverige, är randomiserade kontrollstudier (RCT). De flesta studier som har genomförts i jämförelseländerna belyser effekter av särskilda aktörers insatser. Vanligt förekommande utfallsvariabler är företagets export, produktivitet och sysselsättning. De allra flesta studierna som genomförts visar på övergripande positiva effekter av exportfrämjandeinsatserna. Studier i Nederländerna och Storbritannien har dock visat att endast redan exporterande SMF påverkas positivt av vissa exportfrämjandeinsatser.

Sverige har under senare år genomfört ett antal såväl kvalitativa som kvantitativa utvärderingar av exportfrämjandet. De flesta kvantitativa effektutvärderingarna har genomförts av exportfrämjandeaktörerna själva och endast ett fåtal har gjorts av externa aktörer. Tillväxtanalys kommer under våren 2020 att publicera en kvantitativ effektutvärdering av det svenska exportfrämjandet. Vi ser även att lärdomarna från denna jämförande omvärldsanalys kan bidra med värde i framtida utvärderingar.

Summary

This analysis is a part of Growth Analysis's framework project *How can the state facilitate new and small enterprises to enter markets abroad?* The purpose of the analysis is to increase the understanding regarding how Sweden and comparable countries have chosen to organize their nation's public export promotion efforts and what these have resulted in. The focus of the analysis is efforts aimed at small and medium-sized enterprises (SMEs). The countries we compare are Sweden, Denmark, Finland, Norway, the Netherlands, the United Kingdom and Germany. The study is a follow-up and extension of three analyses published by Growth Analysis in 2014–2015.

Focus on selective support and increased use of export strategies

All countries, except Germany, focus their public export promotion on giving selective support to individual companies. In Germany, which has a different governmental structure, emphasis is put on improving the overall conditions for trade in foreign markets. The German federal states do, however, carry out their own export promotion efforts to varying degrees and selective support is provided in some federal states.

In December 2019, Sweden launched a new export strategy, replacing the previous one from 2015. The update was partly done due to a changed world situation and increased insights about the climate challenges. For the same reason, Denmark has recently updated its strategy. Both of the new strategies have a clear focus on sustainability and the efforts are put in relation to Agenda 2030. The Netherlands, Norway and the United Kingdom have also launched export strategies. All countries' export strategies underline the importance of improving SME's export opportunities.

Differences in the organization of export promotion actors

When it comes to which actors that perform public export promotion, Sweden stands out as having a greater number of export promotion actors than the other countries. Sweden is also the only country with a public-private organization as its key export promotion actor (Business Sweden). Public-private organizations are also found in Norway and the Netherlands, but there they have less central roles. Germany and the Netherlands use private actors to carry out certain parts of the state's export promotion activities, which is not as common in the other countries.

Finland has recently undergone a major change in its export promotion. In 2018, the government created Business Finland through a merger of the state-owned company Finpro and the innovation and technology financing authority Tekes. The aim was to create a more cohesive offering by allowing one actor to handle both innovation and export promotion. In Denmark, Norway and the Netherlands, one actor does also handle both innovation and export promotion. In conjunction with the merger, Finpro's previous consulting services were discontinued in order to ensure that the state would not compete with private export promotion suppliers.

The management of the official export credit operations² is carried out by one actor in Finland, Denmark and the United Kingdom respectively. In Sweden, Norway and Germany, several different players provide these services. In Norway, there is an ongoing discussion regarding merging the various actors managing export credit operations into one. In comparison, the Netherlands do not have an official public actor that is specifically

² A combined conception for export credit financing and export credit guarantees.

engaged in issuing export credit financing, but the official export credit agency only offers export credit guarantees. However, companies can apply for smaller export credit financing through the Netherlands Enterprise Agency, RVO's programmes.

Increasing regional presence and collaboration

In 2015, Sweden introduced the national coordination network "Team Sweden", a unified structure of public export promotion actors. "Regional export centres" were established the same year. The regional export centres have been introduced in all regions in order to simplify for SMEs with export ambitions to find the right support and the right export promoter around the country. Finland and Norway have also introduced coordination networks and Finland and the Netherlands have implemented similar regional collaboration efforts as Sweden. All comparison countries have export promotion actors with regional presence.

In Sweden, as in many of the other countries, export promotion actors collaborate with embassies and trade offices. The purpose is to help companies to make contacts in international markets. Together with the foreign missions, the export promotion actors organize events such as delegation visits and partner-seeking events.

In Denmark and the Netherlands, the state, academia and the private sector actively collaborate with export promotion. Representatives, including SMEs, are a part of working groups with task of e.g. directing and coordinating the state's export promotion. In Sweden, the private sector does not have an equally active role in determining the official export promotion. The state has, on the other hand, had regular dialogues with representatives from the private sector, e.g. when developing the export strategies. Private sector representatives do also participate in meetings with Team Sweden.

Several countries, Sweden included, carry out efforts aimed at improving collaboration between different exporting companies. The collaboration efforts are based on experienced export companies supporting companies with less experience in export.

Similarities and differences in products and services

There are both similarities and differences regarding the products and services that the export promotion actors offer SMEs. Digital tools and platforms have become more common in all countries in recent years and all countries offer some form of basic technical export consultation, both through physical meetings and digital channels. Public actors in Sweden, Norway, Denmark and the United Kingdom also offer SMEs more detailed, in-depth consultation. Within Sweden, SMEs can access these in-depth counselling services free of charge. The other countries do generally charge for these services, but SMEs can get them partially subsidised. In Finland, the Netherlands and Germany, public actors do not offer in-depth consultation but refer SMEs to the private market.

Several countries have created export financing products that are specifically adapted for SMEs. In Sweden, for example, Almi has initiated a collaboration with the export credit institute EKN in order to simplify SME's export financing. The collaboration means that Almi provides companies with loans while EKN insures the credit risk. In Denmark and Finland respectively, the export credit agencies EKF and Finnvera have introduced special export credit guarantees for SMEs. In the United Kingdom, UK Export Finance has started a partnership with five major commercial banks in order to support SMEs.

Sweden, Denmark, Norway, Finland and the Netherlands offer SMEs financial support or subsidies through public actors in order to promote their exports. In the United Kingdom, only SMEs exporting to developing countries can apply for financial support. Germany does not offer financial contributions through the public actors operating under the federal government. However, SMEs can seek financial support through some federal states and through private, but partly publicly financed, chambers of commerce.

Evaluations are important for export promotion development

All comparison countries have in recent years evaluated their export promotion efforts. We can, however, not draw conclusions regarding how the results from these evaluations have been used to develop the promotion. Many of the countries have nevertheless expressed that regular impact evaluations should be carried out. In most countries, the ministries and other public actors are the ones that initiate the evaluations. In Denmark, academic researchers have mainly taken the initiative.

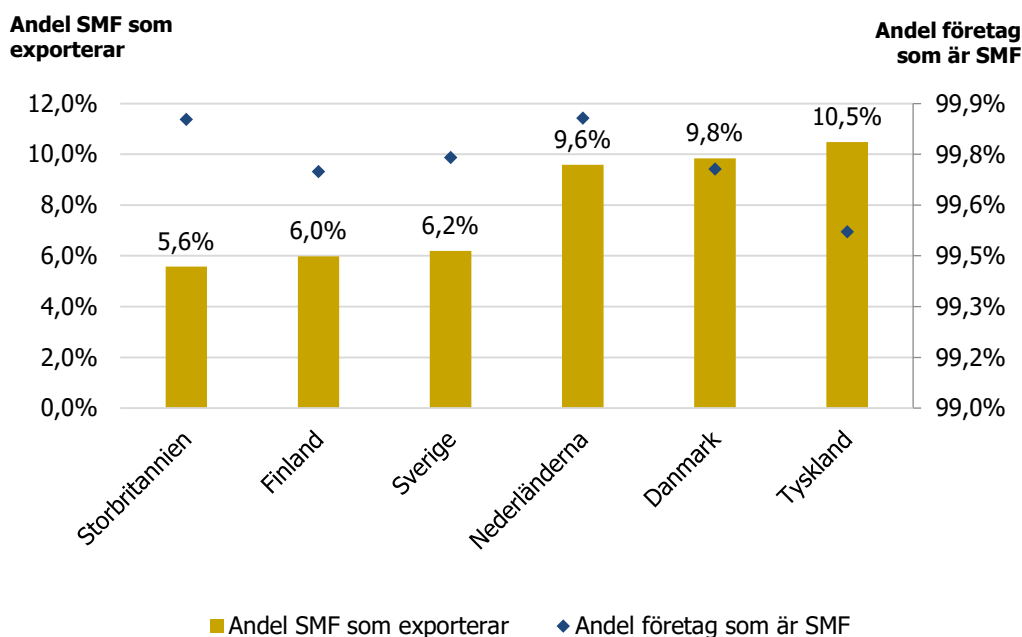
The methods used in the evaluations vary and quantitative matching approaches are common. One method that has been used to evaluate export promotion in Norway and the United Kingdom, but so far not in Sweden, is randomized controlled trials (RCT). Most evaluations that have been conducted highlight the effects of specific actors' efforts. Commonly analysed outcome variables are companies' exports, productivity and employment. Most studies show an overall positive effect of export promotion efforts. However, studies in the Netherlands and the United Kingdom have shown that only already exporting SMEs are positively affected by some export promotion efforts.

In recent years, Sweden has conducted a number of both qualitative and quantitative evaluations of export promotion. Most quantitative impact evaluations have been carried out by the export promotion actors themselves and only a few have been done by external actors. In spring 2020, Growth Analysis will publish a quantitative impact evaluation of Swedish export promotion. We also see that the lessons learned from this comparative analysis can add value to future evaluations.

1 Inledning

Sverige är en liten öppen ekonomi med stort exportberoende. Historiskt sett har exporten dominerats av stora företag. En av de främsta utvecklingsmöjligheterna för att kunna stärka ett lands export är dock att öka exporten hos små och medelstora företag (SMF).³ Att dessa företag växer genom export är i slutändan viktigt för den svenska välfärden då exporterande företag tenderar att vara eller bli mer produktiva än hemmamarknadsföretagen.⁴ I Sverige exporterade 6,2 procent av SMF år 2016, se Figur 1. I jämförelse var andelen SMF som exporterade högre i Nederländerna, Danmark och Tyskland samma år.⁵

Figur 1 Andel SMF som exporterar samt andel av landets företag som är SMF, år 2016*



* Norge exkluderas från denna figur eftersom information om antal exporterande SMF fanns inte. Observera att andelen företag som exporterar varierar mellan olika storleksklasser och sektorer.

Källa: OECD: SDBS & TEC (ISIC Rev. 4)

Det kan vara svårt för SMF att ta sig ut på internationella marknader. Brist på information, otillräckliga kontakter, språkskillnader, skillnader i affärskultur och höga kostnader är exempel på hinder som SMF kan möta när de ska exportera. Sådana hinder kan leda till att affärer inte blir av vilket i sin tur kan innebära att landet inte realiserar sin fulla exportpotential. För att motverka sådana barriärer och därmed undvika marknadsmisslyckanden tillhandahåller staten exportfrämjandeinsatser.

I denna omvärldsanalys jämförs Sveriges exportfrämjande med främjandet i andra Europeiska länder. En internationell utblick ger ökad förståelse för hur andra länder arbetar med exportfrämjande och kan bidra till bättre kunskap om hur exportfrämjandeinsatser kan utvecklas samt vilka effekter de kan ge. Omvärldsanalysen är en uppföljning och

³ I denna rapport används EU:s definition av små och medelstora företag, vilket innebär företag med färre än 250 anställda och under EUR 50 million i årlig omsättning. För mer information, se Eurostat (2020).

⁴ Eliasson et al. (2010)

⁵ Andelen företag som exporterar varierar dock mellan olika storleksklasser och sektorer.

utvidgning av tre omvärldsanalyser som Tillväxtanalys genomförde 2014–2015. I de tre studierna genomfördes en analys av handelsfrämjande och internationalisering av innovation⁶, en jämförelse av statliga exportkrediter och exportkreditgarantier⁷, samt en jämförelse av mätmetoder och indikatorer för att skatta effekterna av statliga främjandeinsatser.⁸

Tillväxtanalys kommer under 2020 att publicera utvärderingar av det svenska exportfrämjandet riktat mot SMF.⁹ Därför ansågs det vara ett bra läge att även göra en uppdaterad omvärldsanalys.

1.1 Syfte och frågeställningar

Syftet med den här omvärldsanalysen är att ge en uppdaterad bild av Sveriges och några utvalda jämförelseländers exportfrämjande. Fokus ligger på främjandet som riktas direkt till att främja SMF:s export. Tillväxtanalys tidigare omvärldsanalyser var av mer övergripande karaktär.¹⁰ Denna analys är mer heltäckande än tidigare analyser med avseende på det exportfrämjande som riktas direkt mot SMF. I analysen adresserar vi följande övergripande frågeställningar:

- Hur ser det direkta exportfrämjandet som riktas mot SMF ut i länderna? Hur organiseras och styrs exportfrämjandet? Vilka likheter och skillnader finns?
- Vilka förändringar har skett i ländernas exportfrämjande sedan 2014? Har dessa förändringar påverkat ländernas exportfrämjande av SMF? Finns det planer i länderna att förändra sitt främjande och i synnerhet främjandet av SMF?
- Har det gjorts några utvärderingar av andra länders främjande av SMF:s export under de senaste åren? Om så är fallet, vad kan vi lära från dessa utvärderingar?

1.2 Metod och avgränsningar

Informationen har i första hand hämtats från exportfrämjandeorganisationers officiella webbplatser, ägaranvisningar, årsredovisningar, exportstrategier och rapporter samt från interna och externa utvärderingar och vetenskapliga studier. Informationen har därefter säkerställts genom intervjuer och dialog med främjandeaktörerna i Sverige, Danmark, Finland och Norge. Exportfrämjandeaktörerna i de övriga länderna har kontaktats utan någon respons.

Val av jämförelseländer

Studien avgränsas till att, utöver Sverige, studera Danmark, Norge, Finland, Tyskland, Nederländerna, och Storbritannien. Valet att studera dessa länder motiveras med att de är jämförbara med Sverige. Dessa länders exportfrämjande har dessutom analyserats av Tillväxtanalys tidigare. Därför är det möjligt och betydelsefullt att bygga vidare på den kunskap som vi redan har om ländernas exportfrämjande. De tidigare studierna är:

⁶ Tillväxtanalys (2015c)

⁷ Tillväxtanalys (2015b)

⁸ Tillväxtanalys (2014)

⁹ Tillväxtanalys (2018)

¹⁰ Bortsett från studien av systemen för exportkrediter och exportkreditgarantier som var mer förklarande men belyste enbart ländernas exportkreditverksamhet.

- *Effekter av statens främjandeinsatser för internationalisering – utveckling av mätmetoder och indikatorer*¹¹ där jämförelser gjordes med Danmark, Finland, Norge, Schweiz, Storbritannien och Tyskland.
- *Handelsfrämjande och innovationsfrämjande – vad kan vi lära oss av andra länder?*¹² där jämförelser gjordes med Danmark, Nederländerna, Norge, Schweiz och Tyskland.
- *Exportfinansiering – en internationell jämförelse av aktörer och tjänster*¹³ där jämförelse gjordes med Danmark, Nederländerna, Storbritannien, Tyskland och Österrike.

Det finns därmed möjligheter att göra jämförelser och belysa främjandets utveckling som skett de senaste åren, särskilt eftersom alla jämförelseländerna har varit med i någon av de tidigare studierna.

Fokus på direkt exportfrämjande

Omvärldsanalysen fokuserar på ländernas direkta exportfrämjande. Det innebär de tjänster som är riktade direkt till enskilda företag och som syftar till att på olika sätt bidra till att göra det enklare för företag att exportera. Satsningar inom det indirekta exportfrämjandet är inte i fokus för analysen men berörs i vissa fall, exempelvis i de fall där direkta främjandeinsatser saknas eller då kunskap om det indirekta främjandet behövs för att förstå utvecklingen i stort kring landets främjande. Det indirekta exportfrämjandet inkluderar, till exempel, insatser som syftar till att generellt förbättra förutsättningarna för näringslivets export och internationalisering, exempelvis genom att stärka bilden av landet utomlands. Det kan också handla om främjandeinsatser som är inriktade på att stärka företagens affärsutveckling eller innovationer, något som indirekt kan leda till att företagen ökar sin export.

1.3 Disposition

Studien följer följande disposition:

I *Kapitel 2* analyseras de centrala aktörerna inom det direkta exportfrämjandet i länderna. I kapitlet belyses och analyseras främst ländernas politiska styrning och prioriteringar, centrala exportfrämjandeaktörer samt samverkan mellan aktörer.

I *Kapitel 3* går vi igenom de olika produkter och tjänster som erbjuds i länderna och hur dessa har utvecklats de senaste åren. Vi fokuserar primärt på tjänster och produkter som erbjuds SMF.

I *Kapitel 4* presenteras utvärderingar som gjorts av ländernas exportfrämjande och i synnerhet utvärderingar av främjande med syfte att stärka SMF:s export.

I *Kapitel 5* genomförs en avslutande analys och slutsatser dras.

¹¹ Tillväxtanalys (2014)

¹² Tillväxtanalys (2015c)

¹³ Tillväxtanalys (2015b)

2 Centrala aktörer, styrning och samverkan

I alla jämförelseländer finns det flera centrala aktörer som driver det statliga främjandet av näringslivets export, men antalet aktörer, styrningsmodell, inriktning och organisationsform varierar. I detta avsnitt analyserar vi hur den poliska styrningen och prioriteringarna i exportfrämjandet, riktat mot SMF, ser ut i Sverige och jämförelseländerna. Vidare analyserar vi vilka de centrala aktörerna inom ländernas direkta exportfrämjande är. Slutligen analyserar vi hur samverkan mellan aktörer ser ut i jämförelseländerna. I analysen kommer vi dessutom belysa vilka ändringar som skett under de senaste åren.

2.1 Politisk styrning och prioriteringar i exportfrämjandet

Vilka politiska organ som är ansvariga för exportfrämjandet har inte ändrats avsevärt sedan Tillväxtanalys tidigare studier skrevs 2014–2015. Däremot har vissa länder uppdaterat sina exportstrategier och prioriteringar. Hur exportfrämjandet finansieras, i synnerhet främjandet som riktat mot SMF, kan vara intressant att jämföra mellan länderna. Efter insamling av finansiell information från länderna har vi dock konstaterat att det inte går att jämföra eftersom alla länder delar upp landets budget på olika sätt. Hur mycket som läggs på att främja SMF går inte att urskilja i något lands räkenskaper. Därför har vi valt att inte inkludera ländernas finansiella information i rapporten.

I flera jämförelseländer styrs exportfrämjandet av flera ministerier och departement. En sammanställning av ansvariga politiska organ presenteras i Tabell 1.

Tabell 1 Politiska organ ansvariga för export- och internationaliseringsfrämjandet i respektive land

| Land | Ansvariga politiska organ |
|----------------|--|
| Danmark | Udenrigsministeriet Erhvervsministeriet |
| Finland | Arbets- och näringsministeriet Utrikesministeriet |
| Nederländerna | Ministerie van Economische Zaken en Klimaat Ministerie van Buitenlandse Zaken |
| Norge | Nærings- og fiskeridepartementet Utenriksdepartementet Olje og energidepartementet |
| Storbritannien | Department for International Trade UK Export Finance |
| Sverige* | Utrikesdepartementet Näringsdepartementet Infrastrukturdepartementet |
| Tyskland | Bundesministerium für Wirtschaft und Energie |

* I Sverige har alla statsråd ansvar att bidra till exportfrämjande inom sitt sakområde. Däremot är de tre nämnda departementen de mest centrala inom det svenska exportfrämjandet.

Sverige

I Sverige är Utrikesdepartementet det departement inom Regeringskansliet som i huvudsak har ansvar för exportfrämjandet. Alla statsråd har däremot ett ansvar att bidra till exportfrämjande inom sitt sakområde.¹⁴ Näringsdepartementet och Infrastrukturdepartementet

¹⁴ Finansdepartementet. (2019, s. 75)

har, utöver Utrikesdepartementet, ansvar för de aktörer som tillhandahåller exportfrämjandetjänster som belyses i denna studie.

När Tillväxtanalys senast studerade exportfrämjandet hade Sverige inte en övergripande exportstrategi. Detta ändrades under hösten 2015 när regeringen lanserade landets första exportstrategi. Strategin var ett svar på fem utmaningar som den svenska utrikeshandeln och näringslivets internationalisering ansågs stå inför: 1) ökad svensk export till tillväxtmarknader, 2) fler exporterande SMF, 3) svenska varor och tjänster högre upp i förädlingskedjan, 4) ökad attraktionskraft för Sveriges investeringar, kompetens och turism, samt 5) en öppen global handel.¹⁵

Samverkan mellan olika aktörer i det offentliga exportfrämjandet betraktades, innan den första exportstrategin lanserades, som bristfällig.¹⁶ I syfte att förbättra samordningen av de offentliga exportfrämjandeaktörerna skapade regeringen år 2015 Team Sweden. Team Sweden är en samlad struktur – ett övergripande paraply – för relevanta departement, centrala statliga myndigheter, organisationer och statliga bolag med uppdrag att stödja näringslivets export och internationalisering. Samma år skapades även regionala exportcentra med syfte att förenkla för SMF som vill exportera att hitta rätt stöd och rätt exportfrämjandeaktör runt om i landet.¹⁷

På grund av ett förändrat omvärldsläge med ökade inslag av protektionism och nationalism samt ökade insikter om klimatutmaningarna lanserade regeringen en ny export- och investeringsstrategi i december 2019. Den nya strategin har ett tydligt hållbarhetsfokus där alla planerade insatser sätts i relation till Agenda 2030. Strategin ska dessutom bidra till fler jobb och ökad tillväxt i hela landet. Strategin inkluderar fem strategiska målsättningar: 1) Sveriges export ska öka, 2) fler SMF ska exportera, 3) Sverige ska vara pådrivande för en fri, hållbar och rättvis internationell handel, 4) Sveriges innovationsledarskap ska användas för att stärka näringslivets exportförmåga och internationella konkurrenskraft, och 5) Sveriges attraktionskraft för utländska investeringar, kompetens, talanger och besökare ska öka.¹⁸

Med den nya strategin avser regeringen fortsätta utveckla Team Sweden och regionala exportcentra samt knyta dessa insatser närmre varandra. Nya initiativ som introducerades i strategin är en plattform för internationellt hållbart företagande¹⁹, samt att regeringen ska främja en jämställd handelspolitik. Sveriges livsmedellexportfrämjande som stöttar SMF ska också utvecklas och ske under varumärket ”Try Swedish”. Regeringen ska också se över möjligheterna för gemensamt främjande med de nordiska grannländerna för att stärka det ”nordiska varumärket”.²⁰ Både den gamla och den nya svenska strategin utvecklades i dialog med näringslivet.²¹ Enligt Sveriges nya export- och investeringsstrategi ska dialogen med näringslivet om prioriteringarna i främjandet samt utformningen av enskilda insatser fördjupas framöver.²²

¹⁵ Regeringskansliet. (2015, s. 3)

¹⁶ Se till exempel: Riksrevisionen (2013)

¹⁷ Regeringskansliet (2015, s. 12–13)

¹⁸ Regeringskansliet (2019b, s. 5)

¹⁹ Regeringskansliet (2019a)

²⁰ Regeringskansliet (2019b, s. 14–17)

²¹ Regeringskansliet (2015; 2019b)

²² Regeringskansliet (2019b, s. 22)

Norge

I Norge styrs exportfrämjandet framförallt av Närings- og fiskeridepartementet och Utenriksdepartementet. Olje- og energidepartementet spelar också en viktig roll i landets olje- och energiexport. Den norska regeringen lanserade år 2017 en export- och internationaliseringsstrategi. Strategin syftar huvudsakligen till att säkra norska SMF:s tillgång till nya och befintliga marknader, öka export från både befintliga och nya exportörer, attrahera utländska investeringar samt anpassa policyinstrumenten för ett effektivt exportfrämjande. Strategin har ett tydligt fokus på kopplingen mellan internationalisering och innovation. I strategin läggs också vikt på att främjandeinsatser ska bidra till att de globala hållbarhetsmålen i Agenda 2030 uppnås.²³

I Norge pågår en omfattande regional reform och från och med 2020 kommer landets tidigare 19 fylken/län minskas till 11.²⁴ I samband med fylkesreformen flyttas även ansvaret för vissa frågor från staten till fylkeskommunerna.²⁵ Detta kan komma att påverka landets exportfrämjande både regionalt och nationellt.

Danmark

I Danmark har i stort sett alla ministerier internationella avdelningar. Det är dock Udenrigsministeriet som är det politiska organ som främst styr exportfrämjandet och Erhvervsministeriet som ansvarar för exportkreditverksamheten.

Danmark har haft flera mindre exportrelaterade strategier tidigare men en mer omfattande exportstrategi²⁶ lanserades år 2014. Strategin var ett svar på förändrade tillväxtmönster i världshandeln från traditionella marknader till marknader utanför Europa. Sedan 2014 har vissa oförutsedda globala händelser inträffat som lagt press på den ekonomiska diplomatin. Därför lanserade den danska regeringen en ny strategi²⁷ år 2018.

Den nya strategin har huvudfokus på ekonomisk diplomati och slår ihop regeringens sektorsspecifika exportstrategier. Ekonomisk diplomati förklaras i strategin som regeringens arbete med att stärka Danmarks ekonomiska ställning i världen med hjälp av landets utlandsmyndigheter och handelskontor. Ekonomisk diplomati används till exempel i situationer då regeringen ingår i strategiska partnerskap med andra länder, när diplomater förhandlar om frihandelsavtal eller när tillväxtrådgivare samarbetar med lokala myndigheter om ramvillkor i sektorer som räknas som danska styrkeområden.²⁸ Strategins mål är att bidra till att företagen (både små, medelstora och stora) ökar sin export och konkurrenskraft på internationella marknader. Dessutom läggs vikt på att insatserna bidrar till att de globala hållbarhetsmålen i Agenda 2030 uppnås.²⁹

I Danmark formar representanter från staten, akademien och näringslivet tillsammans så kallade väkstteams, eller ”expertpaneler”, inom några av regeringens prioriterade branscher.³⁰ Panelerna har en rådgivande roll, där de bland annat bidrar till att koordinera styrningen och utformningen av Danmarks företagsfrämjande, bland annat export-

²³ Närings- og fiskeridepartementet (2017)

²⁴ Regjeringen (2019b)

²⁵ Regjeringen (2018)

²⁶ Udenrigsministeriet (2014)

²⁷ Udenrigsministeriet (2018)

²⁸ Udenrigsministeriet (2018, s. 27)

²⁹ Utöver hållbara lösningar nämns vattenförsörjning, energi, maritima näringar, hälsa, livsmedel och agrikultur, life science, design, IKT, digitalisering och urbana lösningar som viktiga.

³⁰ Bland annat grön energi och miljöteknik, handel och logistik, och kreativa näringar. För mer information, se Erhvervsministeriet (2019)

främjande, i respektive bransch. Majoriteten av panelerna består av aktörer från näringslivet, bland annat SMF.

Finland

I Finland drivs exportfrämjandet framförallt av Arbets- och näringsministeriet och Utrikesministeriet. Andra ministerier har också branschspecifika internationaliseringsinsatser. Finland har ingen nationell exportstrategi, men exportfrämjandet koordineras genom nätverket Team Finland. Strategin för Team Finland³¹ styrs av regeringens prioriteringar. Team Finland styrs av Utrikesministeriet och Arbets- och näringsministeriet. Business Finland ansvarar för nätverkets koordinering på nationell nivå och Närings-, trafik- och miljöcentralerna (NTM-centraler) ansvarar för att koordinera nätverket på regional nivå.

Nederländerna

I Nederländerna är det Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK) och Ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ) som framförallt ansvarar för exportfrämjandet. Främjandet grundar sig på ett samarbete mellan staten, akademin och näringslivet där representanter samlas i allianser som arbetar aktivt med att utveckla och främja regeringens utvalda toppsektorer³² för att göra dem internationellt konkurrenskraftiga. Allianserna kallas för Top Sector Alliances for Knowledge and Innovation (TKI). Nederländernas handels- och biståndsstrategi *A World to Gain*³³ är från 2013, vilket innebär att det är samma strategi som är aktuell idag som när Tillväxtanalys gjorde sin förra omvärldsanalys. Likt Danmark genomsyrar ekonomisk diplomati Nederländernas strategi. En ny internationaliseringsstrategi håller på att tas fram.

Storbritannien

I Storbritannien har Department for International Trade (DIT) huvudansvar för exportfrämjandet. DIT ersatte år 2016 det tidigare departementet UK Trade and Investment (UKTI). Departementet UK Export Finance (UKEF) har fortsatt huvudansvar för den statliga exportkreditverksamheten i landet. De två departementen är underställda samma minister.³⁴ Departementen ansvarar inte enbart för att styra exportfrämjandet, utan de är även de huvudsakliga genomförarna av exportfrämjandet. Detta skiljer sig från de andra jämförelseländerna.

Storbritannien lanserade en ny exportstrategi 2018 som är tydligt färgad av landets planer att lämna EU.³⁵ Målet med den nya strategin är att Storbritanniens export ska lyftas till toppen av G7-länderna och att exportens del av BNP ska öka från 30 till 35 procent. För att strategin skulle svara mot näringslivets behov så utformades den i samverkan med näringslivet.³⁶ Strategin lägger stor vikt vid att statliga exportfrämjandeinsatser ska komplettera, och inte konkurrera med, erbjudanden från privata aktörer. Exportstrategin

³¹ Team Finland (2019b)

³² Nederländerna har 9 toppsektorer: trädgårdsodling och förökningsmaterial, jordbruk, vatten, life science och hälsa, kemikalier, high-tech, energi, logistik, och kreativa näringar. Se Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (2019)

³³ Ministerie van Buitenlandse Zaken (2013)

³⁴ Department for International Trade and UK Export Finance (2019)

³⁵ HM Government (2018)

³⁶ Department for International Trade & Baroness Fairhead CBE (2018)

lägger också fokus på att förbättra den regionala spridningen av landets exportfrämjande-insatser samt att utveckla Storbritanniens roll i de globala värdekedjorna.

Tyskland

I Tyskland bygger exportfrämjandet på ett samarbete mellan offentlig och privat sektor. Tyskland är en förbundsstat med 16 förbundsländer, ett statskick som skiljer sig från de övriga länderna. Utöver den federala regeringen har enskilda förbundsländer i varierande omfattning egna exportfrämjandeaktiviteter. Det federala ministeriet med huvudansvar för exportfrämjandet är Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi). De har tre allmänna principer i sitt exportfrämjande: i) stödja företagets marknadsstillträde, ii) en minskning i företagets risker och iii) en minskning i hinder som företag kan bemöta. Politiken riktar sig främst till SMF. Andra federala ministerier har vissa exportfrämjande-insatser inom specifika branscher.³⁷

Tyskland saknar, likt Finland, en övergripande exportstrategi. Landet har dock flera nationella sektorsspecifika strategier, som exempelvis *High Tech Strategie 2025* och *Industrie 4.0*. Dessa syftar till att utveckla high-tech industrin och präglar dessutom exportfrämjandet. År 2016 lanserade BMWi ett strategidokument om hur regeringen tänker utveckla möjligheter för tyska företag i stora internationella projekt.³⁸ En nyhet i det tyska exportfrämjandet är att BMWi har samlat sina internationaliseringstjänster för SMF under namnet ”Mittelstand Global” i syfte att stärka SMF:s export. Programmen riktar sig främst till några av regeringens utpekade sektorer: energi, miljöteknik, hälso- och sjukvård och civilsakerhet.³⁹

2.2 Centrala exportfrämjandeaktörer

Hur många aktörer som genomför exportfrämjandeinsatser och vilken roll de har skiljer sig mellan jämförelseländerna. En sammanställning av de mest centrala exportfrämjande-aktörerna i respektive land presenteras i Tabell 2. Vilka produkter och tjänster som aktörerna erbjuder belyses i detalj i *Kapitel 3*.

Samtliga aktörer som presenteras i tabellen har en statlig koppling alternativt är statligt finansierade. Sverige har flest antal aktörer aktiva inom det statliga exportfrämjandet. Den aktör som presenteras först för varje land i tabellen är den aktör som kan förklaras som mest central inom landets exportfrämjande.⁴⁰ Övriga aktörer presenteras i slumpmässig ordning. Sverige är det enda landet som har en offentlig-privat organisation på en central position inom exportfrämjandet. Offentlig-privata organisationer finns även i Norge och Nederländerna men där i mindre centrala roller. Tyskland och Nederländerna använder privata aktörer för att genomföra delar av statens exportfrämjandeverksamhet, vilket inte är lika förekommande i de övriga länderna.

³⁷ Exempelvis har Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) satsningar för export av livsmedelsprodukter, se Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (2019)

³⁸ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016)

³⁹ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2019a)

⁴⁰ Enligt vår bedömning utifrån exportstrategier, årsredovisningar och intervjuer.

Tabell 2 Centrala exportfrämjandeaktörer i respektive jämförelseland år 2019

| Aktör | Organisationsform | Uppdrag |
|--------------------------------|--|---|
| Enterprise Europe Network | Internationellt nätverk | Stödnätverk för SMF med internationella ambitioner |
| SVERIGE | | |
| Business Sweden | Offentlig-privat organisation | Bidrar till tillväxt och sysselsättning genom internationalisering av näringslivet och främjande av utländska investeringar i Sverige |
| Tillväxtverket | Statlig myndighet | Främjar hållbar näringslivsutveckling och regional tillväxt genom stöd till SMF |
| Energimyndigheten | Statlig myndighet | Främjar utveckling av företag med energirelevans som bl.a. ska exportera |
| EKN | Statlig myndighet | Sveriges exportkreditinstitut, tillhandahåller exportkreditgarantier |
| SEK | Statligt bolag | Finansierar export genom lån och krediter |
| Almi | Statligt bolag | Erbjuder finansiering och affärsutveckling till SMF, bl.a. för att främja SMF export |
| Swedfund/ Swedpartnership | Statligt bolag | Sveriges utvecklingsfinansier. Dotterbolaget Swedpartnership erbjuder finansiella stöd till SMF med verksamhet i utvecklingsländer |
| Vinnova* | Statlig myndighet | Sveriges innovationsmyndighet |
| DANMARK | | |
| The Trade Council | Integrerad i Udenrigsministeriet | Främjar SMF:s export, innovation och tillväxt |
| Erhvervshus | Regionala organisationer | Hjälper SMF växa och exportera |
| EKF | Statligt bolag | Danmarks exportkreditinstitut, tillhandahåller exportkreditfinansiering och garantier |
| NORGE | | |
| Innovasjon Norge | Statlig myndighet | Främjar SMF:s utveckling, innovation, internationalisering |
| Eksportkreditt | Statligt bolag | Förvaltar statens exportkreditsystem, främjar norska SMF export |
| GIEK/GIEK Kredittforsikring | Statligt bolag | Erbjuder exportkreditgarantier. Dotterbolaget GIEK Kredittforsikring ger garantier till kortare projekt |
| Norwep | Offentlig-privat organisation | Främjar internationaliseringen av den norska energibranschen, både små, medelstora och stora företag |
| FINLAND | | |
| Business Finland | Statlig myndighet | Främjar företagens innovations-, forsknings- och internationaliseringsverksamhet samt utländska investeringar och turismutveckling |
| Finnvera | Statligt bolag | Finlands exportkreditinstitut, tillhandahåller exportkreditfinansiering och garantier |
| Finnfund/ Finnpartnership | Statligt bolag | Finnfund investerar i företag i utvecklingsländer och Ryssland. Dotterbolaget Finnpartnership erbjuder finansiering för SMF med affärer i utvecklingsländer |
| NTM-centraler | Statlig myndighet | Främjar affärsutveckling, bland annat export, riktade mot SMF regionalt |
| NEDERLÄNDERNA | | |
| RVO | Statlig myndighet | Främjar SMF:s utveckling, tillväxt, innovation och internationalisering |
| KVK | Statligt oberoende handelskammare | Erbjuder företag information och rådgivning kring import- och exportfrågor |
| Atradius Dutch State Business | Privat bolag med statligt uppdrag | Nederländernas exportkreditinstitut, tillhandahåller exportkreditgarantier |
| NL-in-Business | Offentlig-privat organisation | Bygger upp NL Business Hubs för SMF globalt i 40 städer |
| STORBRIANNIEN | | |
| DIT | Departement | Främjar SMF:s export och utländska investeringar |
| UKEF | Departement | Storbritanniens exportkreditinstitut, tillhandahåller exportkreditfinansiering och garantier |
| TYSKLAND | | |
| GTAI | Statlig myndighet | Främjar export, framförallt riktad till SMF |
| BMWi | Departement | Har egna insatser som främjar SMF:s export |
| AHK & IHK | Statligt delfinansierade privata bolag | Handelskammare som erbjuder rådgivning & stöd vid etablering på nya marknader |
| KfW IPEX Bank | Statligt bolag | Erbjuder exportkreditfinansiering |
| Euler Hermes | Privat bolag med statligt uppdrag | Förvaltar export- och investeringsgarantisystemen riktade mot SMF i samarbete med PwC |

* Vinnova har inga "direkta" exportfrämjandeinsatser och kommer därför inte att analyseras i detalj i denna rapport.

Enterprise Europe Network

Enterprise Europe Network (EEN) är ett internationellt affärsnätverk som ger kostnadsfria stöd till SMF med internationella ambitioner.⁴¹ Nätverket är EU:s verktyg för att erbjuda SMF stöd för att lyckas på (i första hand) EU:s inre marknad. Syftet är att öka enskilda företags internationalisering och innovationsförmåga. För att uppnå detta erbjuder EEN i alla länder tre typer av tjänster: rådgivning, innovationscoachning och partnersökning.

I Sverige är Tillväxtverket ansvarig för EEN. 13 EEN-kontor finns regionalt förankrade hos en värdorganisation där EEN tillför internationaliserings- och innovationskompetens. Värdorganisationerna i Sverige är Almi, RISE, regionala tillväxtbolag, aktörer inom SISP-systemet samt Företagarna. Upplägget med värdorganisation och regional förankring är lika i alla EEN-länder.

Sverige

I Sverige har de centrala aktörerna inom det direkta exportfrämjandet inte ändrats sedan Tillväxtanalys tidigare genomförde omvärldsanalyser på området. Exportfrämjandet sker i huvudsak genom Sveriges export- och investeringsråd, Business Sweden.⁴² Business Sweden är en offentlig-privat organisation där verksamheten baseras på ett avtal mellan svenska staten och näringslivet. Den svenska staten representeras av Utrikesdepartementet och näringslivet av Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening (SAU). Kombinationen av statligt uppdrag och konsultverksamhet ska ge Business Sweden möjlighet att möta behoven från svenskt näringsliv i internationaliseringsprocessens alla faser oavsett företagsstorlek. Business Sweden finansieras genom statliga uppdrag och konsultuppdrag från svenska företag.

Regeringens uppdrag till Business Sweden inom den exportfrämjandeverksamheten syftar till att stärka svenska företags, i synnerhet SMF:s, internationalisering och därmed bidra till ökad export, sysselsättning och hållbar tillväxt i Sverige.⁴³ Det statliga uppdraget omfattar i enlighet med preciseringarna i riktlinjebeslutet: i) Grundläggande exportservice, ii) Småföretagsprogram och iii) Riktat exportfrämjande.⁴⁴

Övriga centrala aktörer i Sverige (som sysslar med direkt exportfrämjande) är myndigheterna Tillväxtverket, Energimyndigheten och Exportkreditnämnden (EKN) och statliga bolagen AB Svensk Exportkredit (SEK), Swedfund, Swedpartnership och Almi Företagspartner AB (Almi).

Tillväxtverket hör till Näringsdepartementet och har regeringens uppdrag att främja hållbar näringslivsutveckling och regional tillväxt. De ska också genomföra regeringens struktur-fondsprogram. Tillväxtverket ska främja svenskt deltagande och bistå Regeringskansliet i internationellt samarbete inom sitt verksamhetsområde.⁴⁵ Tillväxtverket är också koordinatör för den svenska verksamheten inom EEN.

Energimyndigheten ligger under Infrastrukturdepartementet och är förvaltningsmyndighet för frågor om tillförsel och användning av energi i samhället.⁴⁶ Energimyndigheten stöttar SMF med innovativa energilösningar att internationaliseras och exportera.⁴⁷

⁴¹ Europeiska kommissionen (2020)

⁴² Finansdepartementet (2019)

⁴³ Business Sweden (2018, s. 5)

⁴⁴ Finansdepartementet (2019)

⁴⁵ Sveriges riksdag (2009)

⁴⁶ Sveriges riksdag (2014)

⁴⁷ Energimyndigheten (2018)

Det statliga bolaget Almi ligger under Näringsdepartementet och är moderbolag i en koncern som består av 16 regionala dotterbolag och underkoncernen Almi Invest AB. De regionala dotterbolagen ägs till 51 procent av moderbolaget och till 49 procent av regionala ägare. Almis uppdrag är att stärka det svenska näringslivets utveckling och verka för hållbar tillväxt. Detta genom att medverka till att utveckla och finansiera SMF med lönsamhets- och tillväxtpotential, bland annat vid företagens export. Verksamheten ska utgöra ett komplement till den privata marknaden och vara tillgänglig i hela landet.⁴⁸

Det statliga bolaget Swedfund är Sveriges utvecklingsfinansiär för hållbara investeringar i världens fattigaste länder och ligger under Näringsdepartementet. Dotterbolaget Swedpartnership erbjuder finansiellt stöd till svenska SMF som etablerar sin verksamhet i utvecklingsländer.⁴⁹

EKN är Sveriges officiella exportkreditinstitut. EKN erbjuder företag exportkreditgarantier för att försäkra risken att inte få betalt vid exportaffärer. EKN försäkrar även bankers utlåning och krediter till både exporterande företag och deras köpare.⁵⁰ SEK är ett statligt aktiebolag som finansierar stora och medelstora företag med en omsättning över 200 miljoner kronor. SEK lånar även ut pengar till underleverantörer till exportföretag, samt till utländska köpare av svenska produkter och tjänster.⁵¹ SEK och EKN verkar båda under Utrikesdepartementet.

Vinnova är Sveriges innovationsmyndighet och verkar under Näringsdepartementet. De har ett antal internationaliseringsåtgärder som indirekt kan leda till att företag exporterar. Eftersom vi i denna rapport fokuserar på det direkta exportfrämjandet kommer vi inte att belysa Vinnovas produktutbud i detalj.

Norge

Exportfrämjandet i Norge ser liknande ut som det gjorde när Tillväxtanalys tidigare omvärldsanalyser skrevs. Det offentliga exportfrämjandet drivs främst av den statliga myndigheten Innovasjon Norge. Innovasjon Norge skapades i december 2003 genom sammanslagning av fyra myndigheter⁵² och har idag ett tydligt fokus på innovation. Sammanslagningen skedde framförallt för att samla statens olika kapitalinstrument och rådgivningstjänster till en och samma aktör.⁵³ Myndighetens främjandeinsatser integrerar internationalisering med innovationsutveckling.

Norwep är en offentlig-privat branschorganisation som främjar internationalisering av norska företag (små, medelstora och stora) inom energibranschen. Norwep finansieras av både staten och näringslivet och dess styrelse består av representanter från staten, fackförbund och branschorganisationer.⁵⁴ Andra centrala aktörer i Norge är det statliga bolaget Eksportkreditt, exportkreditinstitutet GIEK samt GIEK:s dotterbolag GIEK Kredittförsikring. Eksportkreditt erbjuder exportkreditfinansiering och GIEK erbjuder exportkreditgarantier. GIEK Kredittförsikring, hanterar kortsiktiga garantier för projekt med löptid upp till två år, framförallt för SMF. Den norska regeringen har bett Stortinget om tillåtelse att helt eller delvis sälja, alternativt avveckla GIEK Kredittförsikring, vilket

⁴⁸ Almi (2018b, s. 9)

⁴⁹ Swedfund (2018)

⁵⁰ Exportkreditnämnden (2020b)

⁵¹ Svensk exportkredit (2020b)

⁵² Statens nærings- og distriktsutviklingsfond, Norges Eksportråd, Norges Turistråd och Statens veiledningskontor for oppfinnere.

⁵³ Telefonintervju med Elisabeth Meyer, Innovasjon Norge, 2019-12-13.

⁵⁴ Norwegian Energy Partners (2019a)

Stortinget har gett regeringen klartecken att göra. GIEK Kredittforsikring kan därför komma att säljas eller avvecklas redan under 2020.⁵⁵ Det finns dessutom diskussioner på att eventuellt slå samman aktörerna Eksportkredit och GIEK.⁵⁶

Finland

Exportfrämjandet i Finland har nyligen genomgått en större förändring. Idag är myndigheten Business Finland den mest centrala aktören inom exportfrämjandet. Business Finland skapades 2018 genom en sammanslagning av det statliga bolaget Finpro och innovations- och teknikfinansieringsmyndigheten Tekes. En anledning till sammanslagningen var att regeringen ville skapa ett mer sammanhållet erbjudande genom att låta en aktör hantera både innovations- och exportfrämjandet.⁵⁷ I samband med sammanslagningen avvecklades också Finpros tidigare konsultverksamhet. En av anledningarna var att den nya myndigheten inte skulle erbjuda kommersiella tjänster som konkurrerar med privata aktörer. Business Finland ämnar bland annat främja SMF:s innovations- och forskningsverksamhet, stödja SMF i internationaliseringsprocessens alla faser, och främja utländska investeringar och turismutveckling i Finland.⁵⁸

Övriga centrala aktörer i Finlands exportfrämjande är de regionala Närings-, trafik- och miljöcentralerna (NTM-centralerna), exportkreditinstitutet Finnvera och utvecklingsfinansiärerna Finnfund och Finnpartnership. NTM-centralerna är statliga regionalförvaltningsmyndigheter som ingår i Team Finland och erbjuder internationaliserings-tjänster för SMF. De har också i uppdrag att hänvisa företag till relevanta aktörer inom Team Finland.⁵⁹

Exportkreditinstitutet Finnvera är ett statligt bolag som tillhandahåller företag startkapital, finansiering för tillväxt och internationalisering, samt exportkreditgarantier. Det statliga bolaget Finnfund är Finlands utvecklingsfinansiär som investerar i företag i Ryssland och utvecklingsländer.⁶⁰ Finnfunds dotterbolag Finnpartnership erbjuder företag finansiering, kontakter och rådgivning som kan användas för att utvärdera affärsmöjligheter i utvecklingsländer.⁶¹

Danmark

I Danmark har det tidigare Eksportrådet ersatts av The Trade Council. Funktionen är ungefär densamma som när Tillväxtanalys tidigare rapporter skrevs. Trade Council är en integrerad del i Udenrigsdepartementet och har i uppdrag att hjälpa SMF att förverkliga sina ambitioner genom export, innovation och tillväxt.

En sak som nyligen har förändrats är att Erhvervshus har ersatt de tidigare Væktshus. Erhvervshusen är fristående organisationer som kommit till på statligt uppdrag och styrs och finansieras genom ett regionalt samarbete. Erhvervshusen har ett centralt uppdrag i Danmarks företags- och exportfrämjande, framförallt när det gäller den regionala utvecklingen av SMF. Erhvervshusen samarbetar med Trade Council med landets exportfrämjande och deras roll är att se till att företag är redo och kapabla att börja exportera.⁶²

⁵⁵ Regeringen (2019a); Stortinget (2020)

⁵⁶ Telefonintervju med Elisabeth Meyer, Innovasjon Norge, 2019-12-13.

⁵⁷ Telefonintervju med Harri Lanning, Business Finland, 2019-12-17.

⁵⁸ Business Finland (2020g)

⁵⁹ Närings-, trafik- och miljöcentralen (2019a)

⁶⁰ Finnfund (2020)

⁶¹ Finnpartnership (2020)

⁶² Folketinget (2020)

Sex Erhvervshus finns i Danmarks fem regioner. Exportkreditinstitutet EKF är också en central aktör i Danmarks exportfrämjande. EKF erbjuder företag exportkreditfinansiering och exportkreditgarantier.

Storbritannien

Storbritanniens exportfrämjande bedrivs direkt av departementen DIT och UKEF. DIT stödjer företags export till och tillväxt på globala marknader. De stödjer även utländska företag som vill etablera sig i Storbritannien. Departementet arbetar med att kombinera policy, marknadsföring och ekonomisk expertis för att undanröja hinder som kan uppstå i samband med handel och investeringar.⁶³ UKEF är Storbritanniens exportkreditinstitut och erbjuder företag både exportkreditfinansiering och exportkreditgarantier.

Nederländerna

Nederländernas exportfrämjandeinsatser karaktäriseras av samverkan mellan staten och näringslivet. Den statliga myndigheten Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) är landets främsta exportfrämjandeaktör och har i uppdrag att stimulera företagare till hållbart, innovativt och internationellt entreprenörskap. Utöver RVO så har Nederländerna dessutom offentlig-privata organisationer och privata aktörer som har fått i uppdrag av staten att genomföra exportfrämjandeinsatser.

Under 2018 startade den offentlig-privata organisationen NL-in-Business sin verksamhet. NL-in-Business stödjer SMF genom internationella nätverk bestående av nederländska företag och lokala servicepartners.⁶⁴ Det finns även andra offentlig-privata organisationer som har etablerats och som har koppling till Nederländernas arbete med företagens internationalisering, men inte som direkt kopplas till landets exportfrämjande.⁶⁵ Övriga centrala aktörer i Nederländerna är den statliga handelskammaren KVK och det privata bolaget Atradius Dutch State Business som har i statligt uppdrag att fungera som Nederländerna officiella exportkreditinstitut.

Tyskland

I Tyskland samarbetar, likt i Nederländerna, statliga och privata aktörer inom exportfrämjandet. Germany Trade and Invest (GTAI) är den huvudsakliga statliga exportfrämjandeaktören i landet och är den första kontaktpunkten för exportorienterade SMF i Tyskland. På federal nivå är GTAI dessutom den första kontaktpunkten för utländska investerare. Ekonomiministeriet BMWi har också ett antal egna program för exportorienterade SMF som är inriktade mot olika branscher och som samlas under namnet Mittelstand Global.⁶⁶ Vissa av programmen genomförs i samarbete med GTAI.

De privata handelskamrarna AHK (utomlands) och IHK (regionalt) är också centrala i Tysklands exportfrämjande. En anledning till att handelskamrarna fått denna centrala roll i främjandet är att tyska företag måste vara medlemmar i en handelskammare. AHK:s och IHK:s verksamheter är delfinansierade av federalstaten och förbundsländerna. Handelskamrarna erhåller dessutom en högre ersättning från staten för sin verksamhet än GTAI.⁶⁷

⁶³ Department for International Trade (2020a)

⁶⁴ NL in business (2020)

⁶⁵ Exempel på dessa är den offentlig-privata organisationen NL-Works som etablerades 2018 och hjälper grupper av företag, offentliga aktörer och akademien att delta i större internationella projekt. Se NL Works (2020)

⁶⁶ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2019a)

⁶⁷ Deutscher Bundestag (2019, s. 69).

Utöver ovannämnda aktörer har det statliga bolaget KfW IPEX Bank samt de privata aktörerna Euler Hermes Aktiengesellschaft och PwC en central roll i landets offentliga exportkreditverksamhet. KfW IPEX Bank tillhandahåller exportkreditfinansiering till företag och Euler Hermes är ansvariga för hanteringen av de statliga exportkreditgarantierna, vilka de tillhandahåller i samarbete med PwC.⁶⁸

2.3 Regional närvaro

Samtliga jämförelseländer har exportfrämjandeaktörer närvarande på regional nivå. I några av länderna har de nationella organisationerna regionala kontor ute i landet. I några av länderna utgörs den regionala närvaron av rent regionala organisationer, som dock kan ha statliga uppdrag. Några länder har system som är en blandning av ovan nämnda lösningar och det finns ett antal olika slags aktörer som bidrar till den regionala närvaron.

I Sveriges nya export- och investeringsstrategi läggs vikt på att hela landet ska växa och exportera.⁶⁹ Den exportfrämjandeaktör med störst regional närvaro i Sverige är Almi som finns på 37 orter.⁷⁰ Almis verksamhet bygger på att de har stor regional närvaro och regionerna och regionförbunden är delägare i Almis regionala dotterbolag.⁷¹ Business Sweden har regionala exportrådgivare som kallas för ”globala affärsutvecklare” på plats på 21 orter runt om i landet, ofta samlokaliserade med Almi.⁷² Utöver Business Sweden och Almi så har Tillväxtverket regionala kontor på nio orter runtom i landet, EKN på fyra och Energimyndigheten och SEK på två orter.⁷³ Regionerna och regionala handelskammare har dessutom egna insatser på regional nivå.

I Finland finns NTM-centraler i samtliga regioner. NTM-centralerna ingår i Team Finland och erbjuder SMF internationaliseringstjänster samt hänvisar till andra aktörer inom Team Finland.⁷⁴ Business Finland har också egen regional närvaro med kontor på 16 orter.⁷⁵

Innovasjon Norge har kontor i samtliga regioner, med syfte att deras främjandeinsatser ska vara lättillgängliga för företagen. Sedan 2017 finns en internationaliseringsrådgivare på samtliga av Innovasjon Norges regionala kontor.⁷⁶ Vissa av Norges fylken har dessutom egna exportsatsningar. I Norge pågår en regional reform och från och med 2020 kommer landets tidigare 19 fylken minskas till 11.⁷⁷ Detta kan komma att påverka Norges främjande, framförallt på regional nivå då vissa insatser från staten kan komma att föras över till regionerna.

2018 antogs en ny lag i Danmark vars syfte var att förenkla och förbättra systemet för främjande av företagande.⁷⁸ I samband med detta etablerades sex regionala Erhvervshus i Danmarks fem regioner. Varje Erhvervshus ägs och styrs av respektive region, men Erhvervshuset är fristående organisationer inom den offentliga förvaltningen.⁷⁹

⁶⁸ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2020b)

⁶⁹ Regeringskansliet (2019b, s. 15)

⁷⁰ Business Sweden (2018, s. 4); Almi (2020b)

⁷¹ Almi (2019)

⁷² Business Sweden (2018, s. 11)

⁷³ Energimyndigheten (2019); Exportkreditnämnden (2020a); Svensk exportkredit (2020a); Tillväxtverket (2020a)

⁷⁴ Närings-, trafik- och miljöcentralen (2019a)

⁷⁵ Business Finland (2020b)

⁷⁶ Innovasjon Norge (2018)

⁷⁷ Regjeringen (2019b)

⁷⁸ Erhvervsministeriet (2018)

⁷⁹ Folketinget (2020)

Erhvervshuset har i uppgift att erbjuda stöd till företag som bland annat vill växa och internationaliseras. En exportrådgivare från Trade Council finns på varje Erhvervshus.

I Storbritanniens exportstrategi läggs vikt på att öka den regionala spridningen av exportfrämjandeinsatser.⁸⁰ DIT har regionala kontor med rådgivare i samtliga regioner.⁸¹ Storbritanniens regioner och självstyrande riksdelar har dessutom egna exportsatsningar. Exempel på dessa regionala satsningar är Skottlands fem ”Local Export Partnerships” och Midlands ”Midland Engines” internationaliseringsinsatser.⁸²

I Tyskland har GTAI kontor på två orter. Förbundsländerna i Tyskland skiljer sig från övriga länders regioner då de är självständiga i högre grad och därmed har egna lokala export- och internationaliseringssatsningar i olika omfattning. Dessutom består den privata men delvis statligt finansierade aktören IHK av ett nätverk av 79 regionala handelskammare. I Nederländerna har RVO och KVK kontor på sex respektive 19 orter runtom i Nederländerna. Regionerna har också egna internationaliseringsinsatser i olika omfattning.

2.4 Utlandsnärvaro

Samtliga jämförelseländer har aktörer på plats i utlandet. Hur utlandsnärvaron är organiserad skiljer sig dock mellan jämförelseländerna.

I utlandet finns lokala Team Sweden-kretsar, som de svenska utlandsmyndigheterna driver tillsammans med svenska främjandeorganisationer och handelskammare.⁸³ Business Sweden har 47 kontor i 42 länder.⁸⁴ De svenska utlandsmyndigheterna (ambassader och generalkonsulat) tar tillsammans med Business Sweden årligen fram en gemensam verksamhetsplan för respektive marknad. Business Sweden och utlandsmyndigheterna är på vissa marknader samlokaliserade.⁸⁵

Den danska aktören Trade Council är en integrerad del i Udenrigsministeriet och är därmed starkt knutet till de danska utlandsmyndigheterna. Via Udenrigsministeriets nätverk av ambassader, konsulat och handelskontor är Trade Council samlokaliserat vid 105 representationer i 79 länder.⁸⁶

Team Finland-nätverket har en viktig roll i utlandet. Team Finlands arbete i utlandet styrs gemensamt av utlandsmyndigheterna och Business Finland. Utrikesministeriet och Business Finland är samlokaliserade på 17 marknader och har som mål att samlokalisera sig på fler platser.⁸⁷ Business Finland finns på totalt 35 marknader runtom i världen.⁸⁸ I Norge har Innovasjon Norge kontor på 27 marknader och på varje norsk ambassad har ambassadchefen ett särskilt ansvar för Team Norway.⁸⁹

Nederländernas aktör RVO är samlokaliserad med Utrikesdepartementet BZ:s utlandsmyndigheter på 10 marknader på så kallade ”Business Support Offices”. NL-in-Business har så kallade ”Business Hubs” på 40 orter i 29 länder runt om i världen. I Storbritannien

⁸⁰ HM Government (2018, s. 62)

⁸¹ Department for International Trade (2016)

⁸² Innefattar bland annat rådgivning och finansiering för SMF i regionen.

⁸³ Regeringskansliet (2016)

⁸⁴ Business Sweden (2018, s. 4)

⁸⁵ Business Sweden (2018, s. 10)

⁸⁶ Udenrigsministeriet (2019c)

⁸⁷ Team Finland (2019b, s. 13–14)

⁸⁸ Business Finland (2019d)

⁸⁹ Innovasjon Norge (2018, s. 219)

har DIT det övergripande ansvaret för att främja brittisk handel över hela världen. DIT har egna kontor på 110 internationella marknader.⁹⁰

Den tyska aktören GTAI har internationella kontor i 49 länder.⁹¹ Den privata handelskammaren AHK som har en central roll i landets exportfrämjande utomlands och finns på plats på 91 marknader internationellt.⁹² Utlandsmyndigheterna spelar också en viktig roll i Tysklands exportfrämjande framförallt på de marknader där AHK och GTAI inte finns. De organiserar evenemang, exempelvis konferenser, och ger information om aktuella händelser och anbudsprocesser.

2.5 Samverkan för effektivare exportfrämjande

Samverkan mellan exportfrämjandeaktörer på nationell nivå

Team Sweden lanserades 2015. Bakgrunden till skapandet av Team Sweden var att många svenska företag upplevde att det offentliga systemet för exportfrämjande var svårt att överblicka. Det var svårt för företagen att veta vilken aktör de skulle vända sig till. Team Sweden är en struktur – ett övergripande paraply – där regering, myndigheter, näringsliv och fackföreningsrörelsen samlas för samordning, erfarenhetsutbyte och kraftsamling av resurser. Syftet är att förbättra samordningen mellan aktörerna inom det offentliga exportfrämjandet. I förlängningen ska den också göra det enklare för företag att ta del av de stöd som erbjuds inom ramen för det statliga exportfrämjandet.⁹³

Team Sweden har tio undergrupper med olika inriktningar.⁹⁴ Business Sweden lyfter i sin redovisning av det statliga uppdraget för 2018 att flertalet informations- och utbildningsinsatser för de statliga exportfrämjandeaktörerna inom Team Sweden har genomförts under 2018, med syfte att höja kunskapsnivån om varandra och underlätta samarbetet.⁹⁵ Detta är en del av det löpande arbetet med att förbättra samverkan mellan aktörerna. Inom ramen för exportprogrammet ”Try Swedish” sker en omfattande samverkan mellan Business Sweden och ett flertal aktörer, bland annat Livsmedelsverket, Jordbruksverket och RISE.⁹⁶

Team Norway är ett nätverksbaserat samarbete mellan olika offentliga och privata aktörer som arbetar för att främja norska företag internationellt. Samarbetet innebär framförallt samverkan i utlandet mellan de nationella aktörerna och alla aktörer som främjar export, exempelvis ambassader och handelskammare. Det finns dock en viss koordinering mellan aktörerna hemma i Norge.⁹⁷ Syftet med samarbetet är att bidra till ett ökat värdeskapande i norsk ekonomi genom informationsutbyte och samordnade insatser och initiativ.

När Tillväxtanalys tidigare studier skrevs 2014–2015 hade Finland precis skapat Team Finland, som idag har en viktig samordningsroll i Finlands exportfrämjande. Team Finland är ett nätverk av offentliga och privata aktörer som erbjuder företag, framförallt SMF, export- och internationaliseringstjänster i Finland och utomlands. Centrala medlemmar i Team Finland är Arbets- och näringsministeriet, Utrikesministeriet, Business Finland,

⁹⁰ Department for International Trade (2019a)

⁹¹ GTAI (2020c)

⁹² AHK (2020)

⁹³ Regeringskansliet (2019b)

⁹⁴ Team Sweden Miljöteknik, Team Sweden Care & Health, Team Sweden Livsmedel, Team Sweden Energi, Team Sweden Investeringar, Team Sweden Kulturella & Kreativa Näringar, Team Sweden Möten & Evenemang, Team Sweden Indien, Team Sweden Kina och Team Sweden Brasilien.

⁹⁵ Business Sweden (2018, s. 10)

⁹⁶ Business Sweden (2018, s. 12)

⁹⁷ Närings- og fiskeridepartementet (2019)

Finnfund, Arbets- och näringsbyråerna (TE-byråerna) och NTM-centralerna.⁹⁸ Team Finlands uppdrag är att samla landets exportfrämjandeinsatser på en och samma plats för att underlätta för företagen att hitta rätt. Alla offentliga exportfrämjandeaktörers insatser samlas på Team Finlands hemsida www.team-finland.fi.

I Storbritannien genomförs exportfrämjandeinsatserna på styρνivå, av departementen DIT och UKEF. Departementen samverkar aktivt med exportfrämjandet och alla erbjudanden samlas på regeringens digitala GREAT-plattform www.great.gov.uk som DIT driver.

Samverkan mellan exportfrämjandeaktörer på regional nivå

Regional närvaro gör det möjligt för exportfrämjandeaktörerna att möta företagen på företagets hemmaplan. Satsningar på samverkan mellan exportfrämjandeaktörer på hemmaplan görs både i Sverige och i flera jämförelseländer.

I regeringens exportstrategi från 2015 lanserades regionala exportcentra, en satsning med syfte att förbättra samordningen av det svenska exportfrämjandet. Anledningen var att det fanns ett behov av att göra det enklare för SMF att hitta rätt bland de offentliga exportfrämjandeaktörerna. Det fanns ett problem med att olika statligt kopplade aktörerna inte var samordnade och att de inte hänvisade företagen vidare till varandra. I exportstrategin från 2015 slog regeringen dessutom fast att det är viktigt att ”ett företag erbjuds stöd i sin internationalisering eller exportsatsning oberoende var i landet det är verksamt”.⁹⁹

Regionala exportcentra bygger på principen ”en dörr in” till exportinformation. Rent konkret innebär det att aktörerna ska samverka på ett sådant sätt att företagen ska få kontakt med rätt handläggare inom rätt organisation inom 24 timmar. I uppdraget ingick att webbplatsen verksamt.se skulle utvecklas för att komplettera de regionala exportcentren.¹⁰⁰ Samtliga län har idag ett regionalt exportcentrum.¹⁰¹

Tillväxtverket är den myndighet som fick i uppdrag av regeringen att samordna arbetet med att inrätta regionala exportcentra.¹⁰² Tillväxtverket har fortsatt en koordinerande roll. Andra statligt kopplade aktörer som är involverade i regionala exportcentra är bland annat Almi, Business Sweden, Enterprise Europe Network och EKN. Regionerna ingår dessutom som regel i den regionala exportsamverkan. I den regionala samverkan kan även andra offentliga aktörer och regionala handelskamrar ingå.¹⁰³ Samverkan mellan de olika aktörerna inom regionala exportcentra innebär samverkan på både nationell och regional nivå. Regionala exportcentra är ett nationellt uppdrag som dock främst bygger på ett samarbete mellan de involverade offentliga aktörernas lokala och regionala kontor.¹⁰⁴ Enligt Sveriges nya export- och investeringsstrategi från 2019 ska satsningen på regionala exportcentra utvecklas. Bland annat ska de regionalt samverkande aktörerna ta fram gemensamma erbjudanden till SMF och sätta mål för i vilken mån de lyckas hjälpa företagen i länet att utveckla sin export.¹⁰⁵

I Finland finns ett regionalt Team Finland-nätverk i alla regioner och NTM-centralerna koordinerar dessa nätverk. NTM-centralerna har, likt regionala exportcentra i Sverige, i

⁹⁸ För fullständig lista av Team Finlands aktörer se Team Finland (2019b, s. 6)

⁹⁹ Regeringskansliet (2015, s. 12)

¹⁰⁰ Riksrevisionen (2019, s. 10)

¹⁰¹ Tillväxtverket (2019c)

¹⁰² Riksrevisionen (2019 s. 10)

¹⁰³ Tillväxtverket (2019c)

¹⁰⁴ Riksrevisionen (2019, s. 10)

¹⁰⁵ Regeringskansliet (2019, s. 24)

uppdrag att fungera som företagets första kontakt, ”en dörr in”, och de ska hjälpa företagen att hitta rätt bland de tjänster som erbjuds i Team Finlands nätverk. På NTM-centralerna finns Team Finland-koordinatorer och de samarbetar också med privata exportfrämjandeaktörer.¹⁰⁶

I Danmark har Erhvervshuset en liknande roll i exportfrämjandet som regionala exportcentra i Sverige och NTM-centralerna i Finland. Erhvervshuset finns på plats i samtliga regioner och ska fungera som den lokala ”dörren in” för företag till statens stöd för export, finansiering och innovationsutveckling.¹⁰⁷ För att säkerställa att Trade Councils och Erhvervshusets insatser är koordinerade samarbetar Erhvervshuset aktivt med Trade Council. En exportrådgivare från Trade Council finns placerad på varje Erhvervshus. Erhvervshuset samarbetar dessutom med privata aktörer för att säkerställa att företag får det stöd de behöver, exempelvis i de fall Erhvervshuset själva inte kan erbjuda specifika tjänster.

Under 2016–2017 initierade Innovation Norge tillsammans med Eksportkreditt, GIEK och GIEK Kredittforsikring ett projekt där de kallade sig ”Exportteam”. Projektet bestod av att aktörerna gemensamt reste runt i Norge för att träffa exportföretag. Syftet med mötena var att informera exportörer om tillgängliga produkter och tjänster. De ville också undersöka ifall det skulle skapa mervärde om de fyra aktörerna erbjöd en gemensam service. Teamets möten med företagen visade att det fanns potential för en gemensam kontaktpunkt för alla produkter och tjänster som den norska staten erbjuder. De fyra aktörerna planerar nu hur de ska framöver stärka samverkan mellan varandra för att både öka interaktionen mellan varandra och för att öka företagets tillgång till de tjänster de är i behov av.¹⁰⁸

I Nederländerna skapades år 2018 nätverket Trade and Innovate NL som består idag av åtta offentliga regionala aktörer där RVO har en samordningsroll. Nätverket skapades för att förbättra samverkan mellan statens, regionernas och kommunernas främjandeinsatser riktade mot SMF i Nederländerna.¹⁰⁹

Samverkan mellan exportfrämjandeaktörer i utlandet

I utlandet finns lokala Team Sweden-kretsar som vanligtvis består av ambassaden och Business Sweden och i förekommande fall generalkonsulat och den lokala handelskammaren.¹¹⁰ Business Sweden och utlandsmyndigheterna samarbetar aktivt med exportfrämjandeaktiviteten, bland annat inom ramen för Business Swedens arbete med Riktat exportfrämjande. Tillsammans tar de fram en gemensam verksamhetsplan varje år för respektive marknad där Business Swedens planerade aktiviteter och insatser koordineras med ambassadernas främjandeplaner.¹¹¹

Som nämndes tidigare så är Team Norway ett nätverksbaserat samarbete mellan olika offentliga och privata aktörer som arbetar för att främja norska företag internationellt. Även om det finns en viss koordinering mellan aktörerna hemma i Norge så ligger tyngdpunkten i utlandet. På plats utomlands består Team Norway av ambassader (eller i vissa fall generalkonsulat), Innovasjon Norge och Norwep. Även privata handelskammare och

¹⁰⁶ Närings-, trafik- och miljöcentralen (2019b)

¹⁰⁷ Erhvervsministeriet (2018); Erhvervshus Midtjylland (2020a)

¹⁰⁸ Närings- og fiskeridepartementet (2017, s. 36)

¹⁰⁹ RVO (2019b)

¹¹⁰ Regeringskansliet (2015, s. 12)

¹¹¹ Business Sweden (2018, s. 10)

större norska företag ingår i vissa länder.¹¹² På varje ambassad har ambassadchefen ett särskilt ansvar för Team Norway.

Innovasjon Norge har ett nära samarbete med utlandsmyndigheterna. Under 2017 inledde norska utrikesministeriet och Innovasjon Norge arbetet med ett nytt samarbetsavtal för att förbättra samverkan. Avtalet ska bidra till att förtydliga aktörers roller och ansvar samt stärka det operativa samarbetet. På vissa marknader marknadsför Innovasjon Norge de tjänster som erbjuds av Eksportkreditt, GIEK och GIEK kredittförsikring utomlands. Aktörerna planerar nu det framtida samarbetet. Innovasjon Norge har argumenterat att de har upplevt samverkan med utlandsmyndigheterna som välfungerande, men med utvecklingspotential. Bland annat har de föreslagit att i de länder där Innovasjon Norge saknar kontor borde synligheten och tillgängligheten till Innovasjon Norges tjänster genom utlandsmyndigheterna förbättras.¹¹³

Den danska aktören Trade Council har utlandskontor samlokaliserade med Danmarks utlandsmyndigheter och dessa samarbetar regelbundet med exportfrämjandet. Genom ambassaderna kan företag exempelvis få hjälp med information om ett lands affärskultur, finansiell statistik, eller vilka branscher som växer på den specifika marknaden.¹¹⁴ Utöver det erbjuder dessutom Trade Council företag möjlighet att öppna kontor alternativt boka mötesrum vid 23 av Danmarks ambassader, konsulat och innovationscentra i 15 länder runt om i världen.¹¹⁵ För att ta del av ambassadernas tjänster behöver företag först ta kontakt med sitt lokala Erhvervshus.

Team Finland representeras i utlandet av Utrikesdepartementets utlandsmyndigheter och Business Finland. Business Finland är samlokaliserade med utlandsmyndigheterna på flera platser runt om i världen. Tillsammans bildar de en ledningsgrupp på respektive marknad. Gruppen ansvarar för samordning och koordinering av samarbetet i det internationella nätverket.¹¹⁶

Nederländerna representeras i utlandet av utlandsmyndigheterna och RVO på så kallade ”Business Support Offices”. På kontoren erbjuds företag olika tjänster, bland annat hjälp med att hitta samarbetspartners, marknadsinformation och information om lokala lagar och förordningar.¹¹⁷ I Tyskland samverkar de regionala handelskamrarna IHK och de internationella handelskamrarna AHK. Genom denna samverkan får AHK värdefull information om vilka behov tyska företag har när det gäller export. AHK och GTAI är samlokaliserade på flera internationella marknader.¹¹⁸

Samverkan mellan offentlig och privat sektor

I vissa av Team Swedens undergrupper sker samverkan med aktörer från privat sektor och näringslivsaktörer deltar på gruppernas möten. Syftet med samverkan är att säkerställa att främjandet återspeglar näringslivets behov.

I Sverige samverkar EKN, SEK och Almi aktivt med kommersiella banker. Liknande samarbeten finns bland exportfinansieringsinstitut i de andra jämförelseländerna. I Storbritannien har UKEF nyligen inlett ett samarbete med fem stora kommersiella banker

¹¹² Telefonintervju med Elisabeth Meyer, Innovasjon Norge, 2019-12-13.

¹¹³ Innovasjon Norge (2018, s. 219)

¹¹⁴ Udenrigsministeriet (2019a)

¹¹⁵ Udenrigsministeriet. (2019b)

¹¹⁶ Team Finland (2019b, s. 13)

¹¹⁷ RVO (2020b)

¹¹⁸ GTAI & AHK (2018)

för att hjälpa små exporterande företag och leverantörer. Samarbetet innebär att exportörer kan få tillgång till statligt finansiellt stöd direkt genom sin bank, vilket de inte kunde tidigare. För kvalificerade transaktioner behöver kunderna i dessa banker inte längre ansöka om stöd från UKEF separat, vilket gör att tillgången till kapital blir snabbare och effektivare.¹¹⁹ I Finland anordnar Finnvera i samarbete med finska banker exportfinansieringsworkshops riktade till SMF.¹²⁰

I Danmark och Nederländerna sker aktiv samverkan mellan offentliga och privata aktörer där näringslivet har en aktiv roll i exportfrämjandet. I Danmark arbetar så kallade väkstteams med några av regeringens prioriterade branscher¹²¹. Teamen består av representanter från näringsliv, akademi och offentlig sektor. Grupperna har en rådgivande roll och bidrar bland annat till att koordinera styrningen och ge förslag på lösningar inom företagsfrämjandet, bland annat exportfrämjandet, i respektive bransch. Majoriteten av grupperna består av aktörer från näringslivet, bland annat från SMF.

Nederländerna har ett liknande initiativ där regeringen samarbetar med akademien och näringslivet i en så kallad ”toppsektorallians” för att utveckla politiken. Framförallt gäller det politik rörande innovation, regional utveckling och internationalisering inom regeringens definierade toppsektorer.¹²² Alliansen är ansvarig för att sätta mål och styra främjandearbetet inom dessa sektorer. Insatserna utformas tillsammans med näringslivet för att öka sannolikheten att utbudet möter efterfrågan på marknaden. Toppsektorerna är desamma som vid granskningen 2014–2015. I Nederländerna arbetar dessutom International Strategic Board (ISB),¹²³ ett samarbete mellan näringslivet och regeringen, med att utveckla en gemensam vision för exportfrämjandet och samla ihop resurser¹²⁴. ISB har också i uppdrag att arbeta fram en ny internationaliseringsstrategi för Nederländerna.¹²⁵

I Nederländerna och Tyskland samverkar regeringen aktivt med privata bolag inom exportfrämjandet. Bolagen Atradius Dutch State Business i Nederländerna och Euler Hermes Aktiengesellschaft och PwC i Tyskland har statliga uppdrag inom ländernas exportkreditverksamhet. I Tyskland erhåller dessutom privata handelskamrarna AHK och IHK statliga stöd för sin verksamhet.

I Danmark och Nederländerna har privat sektor en central roll i utformningen av den offentliga exportfrämjandeverksamheten där näringslivsaktörer tillsammans med regering och akademi har ansvar att organisera och styra verksamhetens utveckling. I Sverige har regeringen fört dialog med näringslivet vid framtagande av regeringens exportstrategier. Representanter från näringslivet deltar också på möten med Team Swedens undergrupper. I jämförelse med Danmark och Nederländerna så har privata aktörer i Sverige däremot inte samma aktiva roll i utformningen av det statliga exportfrämjandet. I regeringens nya export- och investeringsstrategi är däremot en av insatserna att ”dialogen med näringslivet om prioriteringarna i främjandet samt utformning av enskilda insatser (ska) fördjupas”.¹²⁶

¹¹⁹ HM Government (2018, s. 54)

¹²⁰ Team Finland (2019c)

¹²¹ Bland annat grön energi och miljöteknik, handel och logistik, och kreativa näringar. För mer information se Erhvervsministeriet (2019)

¹²² Nederländerna har nio prioriterade toppsektorer idag: trädgårdsodling och förökningsmaterial, jordbruk, vatten, life science och hälsa, kemikalier, high-tech, energi, logistik, och kreativa näringar. Se Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (2019).

¹²³ ISB har ersatt det tidigare Dutch Trade and Investment Board (DTIB).

¹²⁴ Ministerie van Buitenlandse Zaken (2015)

¹²⁵ Dutch Trade and Investment Board (2017)

¹²⁶ Regeringskansliet (2019b, s. 21)

Samverkan mellan exportföretag

Det finns satsningar i länderna som syftar till att stärka samverkan mellan exportföretag. I Sverige har Almi ett mentorprogram där företagare får tillgång till en erfaren mentor, exempelvis som har exporterfarenhet. Mentorn ska fungera som stöd och bollplank. Dialogen mellan mentor och adept pågår under 6 eller 12 månader. Programmets fokus är att coacha företagets team och utveckla deras affärsmodell.¹²⁷

Tillväxtverket har initierat en pilotsatsning till ett klusterprogram som kallas för S3 som ska stärka deltagande företags kompetens och därmed företagets utveckling, bland annat genom internationalisering. Företag erbjuds utbildningar, nätverksträffar, internationella kontakter samt möjlighet att söka finansiellt stöd för företagsutveckling. Pilotsatsningen består av 22 kluster runtom i landet.¹²⁸

Trade Council i Danmark har under de senaste åren satsat på ett program som kallas Strategic Business Alliances. Programmets mål är att skapa en allians av små, medelstora och stora företag, där mer erfarna exportörer delar med sig av råd och erfarenheter med mindre erfarna exportörer. Detta hoppas de ska göra det möjligt för företag att komplettera varandras produkter och tjänster för att lägga gemensamma bud på stora internationella projekt. Ett exempel på en allians som har skapats består av danska företag i USA som verkar inom vattensektorn, en allians som hittills har lett till flera projekt med sammanlagd vinst på tiotals miljoner dollar.¹²⁹

Ett liknande initiativ har tagits i Storbritannien. Projektet kallas för UK Export Champions och bygger på att en grupp företag som framgångsrikt har exporterat utomlands handleder och uppmuntrar andra företag att växa genom att exportera. I Nederländerna arbetar den offentlig-privata organisationen NL-in-business med att samla nederländska SMF och företagare som vill växa internationellt. Nätverket består av ”business hubs” som finns i 40 städer runtom i världen där företag tillsammans underlättar för varandra att börja exportera och driva företagsverksamhet utomlands.¹³⁰

I Norge driver Innovasjon Norge så kallade Norwegian Innovation Clusters som ämnar koppla ihop framförallt innovationsföretag, men även andra företag. Detta ska främja företagets internationalisering och export. Innovasjon Norge arbetar dessutom med ett företagsnätverk där företag som har liknande ambitioner och som står inför liknande utmaningar kopplas ihop. Denna satsning är däremot inte lika långsiktig eller omfattande som Norwegian Innovation Clusters.¹³¹

Plattformen ”Nordic Solutions for C40” ska skapa allianser mellan nordiska cleantech-företag och öka deras export av miljötekniska lösningar.¹³² Plattformen är ett samarbete mellan exportfrämjandeaktörer i Finland, Norge, Danmark och Sverige.

Likartade insatser har inte hittats i Tyskland.

¹²⁷ Almi (2020a)

¹²⁸ Tillväxtverket (2019d)

¹²⁹ Udenrigsministeriet (2018, s. 19)

¹³⁰ NL in business (2020)

¹³¹ Telefonintervju med Elisabeth Meyer, Innovasjon Norge, 2019-12-13.

¹³² Nordic Sustainable Cities (2019)

3 Utbudet av produkter och tjänster

I detta kapitel analyserar vi utbudet av produkter och tjänster som exportfrämjandeaktörer erbjuder SMF i respektive land. I Tillväxtanalys tidigare omvärldsanalyser gjordes en övergripande sammanställning av exportfrämjandeaktörernas tjänsteutbud. I detta kapitel presenterar vi en mer heltäckande analys än som gjorts tidigare. Analysen belyser även de förändringar som har skett under de senaste åren.

Som nämnts tidigare fokuserar analysen på ländernas direkta exportfrämjande, med andra ord på de tjänster som är riktade direkt till enskilda företag och som syftar till att på olika sätt bidra till att göra det enklare för företag att exportera.¹³³

I analysen fokuserar vi framförallt på de främjandeinsatser som är riktade till SMF och som finansieras av staten. De exportfrämjandetjänster som erbjuds på den privata marknaden kommer vi med andra ord inte att inkludera i rapporten, med undantag för de tjänster som erbjuds av privata bolag men som finansieras av staten.

Vi har valt att dela upp det direkta statliga exportfrämjandet i fem kategorier som sammanställs i Tabell 3. I följande delavsnitt sammanfattar vi och jämför ländernas utbud av tjänster och produkter inom respektive kategori. Vi jämför dessutom skillnader i avgifter för de olika tjänsterna mellan länderna.

Tabell 3 Kategorisering av direkta statliga exportfrämjandeinsatser

| Insats | Exempel |
|---------------------------------|--|
| Grundläggande information | Informationsmaterial om länder och marknader, exportteknisk rådgivning och grundläggande marknadsinformation, digitala plattformar med information |
| Utbildningar och seminarier | Utbildningar och seminarier om exportrelaterade frågor |
| Fördjupad rådgivning & coaching | Fördjupad rådgivning gällande export och internationalisering |
| Marknadsföring av exportföretag | Delegationsresor, nätverkande, mässor, partnersökning, digitala plattformar ämnade för marknadsföring |
| Finansiering och garantier | Lån, krediter, bidrag och garantier |

3.1 Grundläggande information

I detta delkapitel analyserar vi fyra sorters grundläggande informationsinsatser:

i) informationsmaterial om export, ii) tjänster som erbjuds inom Enterprise Europe Network, iii) exportteknisk rådgivning och iv) digitala plattformar som samlar tjänsteutbudet.

Informationsmaterial om export

Samtliga länder har aktörer som erbjuder grundläggande exporttekniskt informationsmaterial i någon form. Det kan exempelvis gälla information om tullfrågor eller marknadsöversikt. Det är vanligt att informationen finns tillgänglig på aktörernas webbplatser.

På Business Swedens webbplats finns grundläggande information om hur företag kan förbereda sig för export. Företag kan också få tag i grundläggande information om olika exportmarknader. Liknande information finns också på Innovasjon Norges, RVO:s och Erhvervsushusens webbplatser i respektive Norge, Nederländerna och Danmark, samt på DIT:s GREAT-plattform i Storbritannien. I Norge sammanställer den offentlig-privata

¹³³ För mer information se kapitel 1.2.

organisationen Norwep, som är inriktad mot energisektorn, marknadsinformation på sin webbplats.¹³⁴

I Tyskland är de statliga exportfrämjandeinsatserna framförallt inriktade på att ta fram och förmedla information om export, exempelvis om lagar och regler på exportmarknader. Huvudaktören, GTAI, sammanställer grundläggande information om export på sin webbplats. GTAI har dessutom en specifik marknadsinformationsdatabas¹³⁵ som sammanställer exportteknisk information om specifika internationella marknader. Databasen har argumenterats vara kärnan i GTAI:s verksamhet och GTAI har över 50 individer på plats runtom i världen som samlar dagligen viktiga fakta om respektive marknad.¹³⁶ GTAI publicerar dessutom tidningen ”Markets International”, en tidning om utrikeshandel och investeringar.¹³⁷

Digitala exportguider, det vill säga guider som företag kan följa när de ska exportera, finns tillgängliga i Sverige, Norge, Danmark, Nederländerna och Storbritannien. Dessa nås genom Business Swedens, Innovasjon Norges, Erhvervshusens och KVK:s webbplatser respektive DIT:s GREAT-plattform. Erhvervshusens exportguider skiljer sig något mellan Erhvervshus.¹³⁸

Business Sweden har flera guider om exportregler på sin webbplats. Bland dessa är ”Exportguiden” ett verktyg för företag som vill få en pedagogisk och praktisk vägledning i alla exporttekniska moment. Andra exportrelaterade guider som finns är bland annat en guide för livsmedellexport, en e-handelsguide och en finansieringsguide.¹³⁹

I Nederländerna och Tyskland har RVO och IHK skapat gratis exportappar som bland annat innehåller information om exportmarknader, lagar och förordningar, samt sammanställningar av affärsmöjligheter, marknadsanalyser och nyheter.¹⁴⁰ Trade Council i Danmark publicerar på sin webbplats den digitala tidningen ”Indsigter” som ibland inkluderar information om exportrelaterade frågor.

I Finland saknas en förberedande exportguide. Business Finland har däremot en handelsmanual på sin webbplats som sammanfattar importregler för 190 utländska marknader.¹⁴¹

Tillgång till information är liknande i Sverige som i de flesta jämförelseländerna. Sverige och fyra andra länder har en digital exportguide tillgänglig. Sveriges utbud av guider ser däremot ut att vara något mer omfattande än i de övriga länderna.

Tjänster som erbjuds av Enterprise Europe Network

EEN är ett stödnätverk för SMF med internationella ambitioner.¹⁴² Nätverket erbjuder SMF kostnadsfri information och rådgivning kring EU-regler, EU-finansiering samt europeiska företagssamarbeten för innovation och utveckling och för handelsutbyte inom EU. Samtliga jämförelseländer har representanter i EEN och erbjuder därmed de tjänster som EEN erbjuder.

¹³⁴ Norwegian Energy Partners (2019c)

¹³⁵ GTAI (2020b)

¹³⁶ European Economic and Social Committee (2018, s. 26)

¹³⁷ GTAI (2020a)

¹³⁸ Se exempel på Erhvervshusens exportguide: Erhvervshus Fyn (2019)

¹³⁹ Business Sweden (2019b)

¹⁴⁰ Se RVO (2019c) och IHK (2019)

¹⁴¹ Business Finland (2020a)

¹⁴² Europeiska kommissionen (2020)

Exportteknisk rådgivning

Utöver den rådgivning som ges inom ramen för EEN tillhandahåller aktörer med statlig koppling grundläggande exportteknisk rådgivning i alla jämförelseländer. Exportteknisk rådgivning kan vara generell eller anpassad efter enskilda företags behov. Denna rådgivning erbjuds avgiftsfritt i de flesta jämförelseländerna. Rådgivningen kan bland annat innefatta information om hur företag kan förbereda sig inför export. Den kan också bestå av information om andra länders regler som kan påverka exportens lönsamhet och potentiella risker.

I Sverige erbjuder Business Sweden svenska företag, inklusive SMF, exportteknisk rådgivning och grundläggande marknadsinformation inom ramen för Business Swedens verksamhet inom Grundläggande exportservice. Verksamheten sker genom att svara på frågor, identifiera affärsmöjligheter samt producera faktamaterial om länder, branscher och ämnesområden. Rådgivningstjänsterna inom Grundläggande exportservice är avgiftsfria och innebär att ett enskilt företag av SMF-storlek kan få upp till 16 timmars rådgivning per halvår. För större företag ges upp till 3 timmars rådgivning per halvår.¹⁴³ Tjänsterna erbjuds av såväl huvudkontoret i Stockholm som av Business Swedens utlandskontor. Tillväxtverket erbjuder exportteknisk rådgivning till SMF genom ramen för EEN.

I Sverige erbjuder även Almi rådgivning. Almis rådgivning har inte enbart exportfokus, utan internationaliseringsaspekter är integrerade i all affärsutvecklingsrådgivning som Almi bedriver. Almis rådgivning är gratis för företag i uppstartsfasen men för etablerade företag tas en avgift.¹⁴⁴

I Norge har Innovasjon Norge etablerat ett Exportcenter i Oslo där rådgivare hjälper företag med exporttekniska frågor. Exportcentret fungerar som ett kompetenscenter där experter på handelstekniska regler arbetar. Genom Exportcentret kan företag som befinner sig i alla stadier av internationaliseringsprocessen ta del av grundläggande exportteknisk rådgivning, kurser och seminarier. Sedan 2017 har en internationaliseringsrådgivare dessutom funnits på samtliga av Innovasjon Norges regionala kontor. Rådgivarna kan bland annat hjälpa företag med exporttekniska frågor.¹⁴⁵ Rådgivare på Exportcentret och Innovasjon Norges regionala kontor jobbar i nära samarbete med varandra.

I Danmark erbjuder Trade Council och Erhvervshuset exportteknisk rådgivning till SMF. I Finland erbjuder både Business Finland och NTM-centralerna exportteknisk rådgivning till SMF och i Nederländerna erbjuder RVO denna tjänst till SMF.

Inom ramen för BMWi:s program Mittelstand Global kan företag få exportteknisk rådgivning.¹⁴⁶ Ministeriet ger råd om de viktigaste stegen att vidta innan företag engagerar sig i internationella affärsrelationer och inrättar specifika kontakter med internationella affärspartners.¹⁴⁷ De tyska privata regionala handelskamrarna IHK erbjuder också avgiftsfri exportteknisk rådgivning regionalt i Tyskland.

Exportteknisk rådgivning som specifikt handlar om exportfinansiering erbjuds SMF i Storbritannien av UKEF. I Tyskland erbjuder privata aktören Euler Hermes liknande exportfinansieringsrådgivning till SMF. De övriga ländernas exportfinansieringsinstitut,

¹⁴³ Mejlkonversation med Cecilia Schartau, Business Sweden (2019-12-06)

¹⁴⁴ Telefonintervju med Sara Brandt, Almi, 2019-10-18.

¹⁴⁵ Innovasjon Norge (2018)

¹⁴⁶ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2019c)

¹⁴⁷ GTAI (2019)

inklusive Sveriges, erbjuder inte rådgivning men flera erbjuder utbildningar eller seminarier om exportfinansiering, se närmare i *kapitel 3.2*.

Samtliga jämförelseländer har aktörer som erbjuder någon form av generell exportteknisk rådgivning. Denna tjänst är generellt avgiftsfri och erbjuds i Sverige av både Business Sweden, Almi och Tillväxtverket.

Digitala plattformar som samlar tjänsteutbudet

Samtliga aktörer har information om sitt tjänsteutbud på sina respektive webbplatser. En tydlig utveckling sedan Tillväxtanalys senaste omvärldsanalyser är att digitala plattformar som samlar information om samtliga exportfrämjandetjänster som staten tillhandahåller på en och samma plats har blivit vanligare.

I Sverige ska plattformen *verksamt.se*, som drivs av Tillväxtverket, fungera som företagens ”enda fönster” för att både starta, driva, utveckla (bland annat exportera) och avveckla företag. Plattformen fokuserar därmed inte enbart på export, men företag kan hitta en sammanställning av statens exportfrämjandeinsatser och information om regionala exportcentra. *Verksamt.se* ger en överblick över det utbud av tjänster som finns. Den hänvisar vidare till respektive exportfrämjandeaktörs rådgivare och webbplats för mer detaljerad information.

I Danmark finns en plattform som liknar *verksamt.se* som heter *virksomhedsguiden.dk*. Plattformen samlar generell information om företagande. Plattformen har däremot i jämförelse mer begränsad information om export än *verksamt.se*. I Danmark fanns det tidigare en plattform som samlade samtliga statliga exportfrämjandeaktörer och deras tjänsteutbud på en och samma plats,¹⁴⁸ men den finns inte längre. Regeringen planerar däremot att ta fram en ny digital plattform där fakta om internationalisering, marknadsförhållanden, frihandelsavtal och statens erbjudanden till företag kommer att finnas samlade.¹⁴⁹

I Tyskland, Nederländerna, Storbritannien och Finland finns liknande plattformar, men som enbart fokuserar på export. På dessa plattformar samlas information om vilka tjänster som erbjuds företag inom det statliga exportfrämjandet.¹⁵⁰ På Storbritanniens och Finlands plattformar samlas dessutom information om befintliga exportmöjligheter, det vill säga information om vad utländska köpare efterfrågar.¹⁵¹

I Norge finns ingen digital plattform som samlar alla exportfrämjandeaktörers tjänster på en och samma plats. *Innovasjon Norge* inkluderar däremot information om Eksportkreditt, GIEK och GIEK Kredittförsikring på sin webbplats.¹⁵² Det pågår en diskussion om att eventuellt skapa en portal för frågor gällande företagande, liknande den svenska *verksamt.se*.¹⁵³

I alla jämförelseländer utom Norge finns en digital plattform som sammanställer information om vilka tjänster som erbjuds SMF inom ramen för det statliga exportfrämjandet. I Sverige och Danmark sker detta på en plattform som sammanställer generell

¹⁴⁸ Udenrigsministeriet (2015)

¹⁴⁹ Udenrigsministeriet. (2018, s. 27)

¹⁵⁰ Tyskland: www.agaportal.de; Nederländerna: <https://www.internationaalondernemen.nl/>; Storbritannien: great.gov.uk; Finland: www.team-finland.fi

¹⁵¹ Sådana exportmöjligheter finns även samlade på danska The Trade Councils hemsida (<https://thetradecouncil.dk/>), men de saknar information om exportfrämjande aktörernas tjänsteutbud

¹⁵² *Innovasjon Norge* (2019)

¹⁵³ Telefonintervju med Elisabeth Meyer, *Innovasjon Norge*, 2019-12-16

information om företagande. I Finland, Nederländerna, Storbritannien och Tyskland finns en särskild digital plattform som enbart sammanställer information relaterad till företagens export.

3.2 Utbildningar och seminarier

Exportrelaterade utbildningar och seminarier ges i varierande omfattning i samtliga länder. Seminarierna och utbildningarnas innehåll är likartat mellan länderna och de flesta länderna erbjuder seminarier om exporttekniska aspekter och exportfinansiering.

Generella exportutbildningar och -seminarier

I Sverige anordnar Business Sweden seminarier och utbildningar om internationalisering och export, bland annat i samverkan med Tullverket och Kommerskollegium.¹⁵⁴

Utbildningarna vänder sig till både SMF och större företag. Almi arrangerar regelbundet regionala seminarier om export och exportfinansiering. Detta görs ofta i samverkan med andra offentliga och privata aktörer. Energimyndigheten, SEK och EKN anordnar också exportrelaterade seminarier och utbildningar, ofta i samarbete med Business Sweden, bland annat genom regional exportsamverkan.

Business Sweden tillhandahåller också en digital utbildning som kallas för ”Online Steps to Export” som ger företag kunskaper, strategier och insikter inför deras export.¹⁵⁵ Denna tjänst är avgiftsfri och tillgänglig för företag av alla storlekar. Tillväxtverket och Business Sweden arrangerar dessutom tillsammans webbsända seminarier som kallas för ”GoInterLab” som handlar om exportrelaterade frågor.¹⁵⁶

I Norge kan företag som befinner sig i alla stadier av internationaliseringsprocessen ta del av exporttekniska kurser och seminarier genom Innovasjon Norges Exportcenter. Seminarierna består av avgiftsfria grundläggande 3-timmars seminarier. Kurserna består av cirka 3–6 timmars kurser om specifika exporttekniska områden, alternativt andra områden anpassade efter det enskilda företaget.

Erhvervshuset i Danmark erbjuder ett flertal olika exportrelaterade utbildningar och seminarier för SMF. Omfattning och inriktning skiljer sig mellan olika Erhvervshus.

Business Finland har, utöver generella exportutbildningar och seminarier, också ett antal sektorsspecifika program som är inriktade på att främja SMF:s internationalisering. Inom ramen för dessa program erbjuds bland annat sektorsspecifika workshops. Ett exempel är programmet Sampo som ska främja export inom tillverkningsindustrin. Under 2018–2019 har Business Finland anordnat Sampo-workshops runt om i hela Finland.¹⁵⁷ I Finland erbjuder NTM-centralerna också regionala utbildningar för SMF som ska exportera.

I Nederländerna arrangerar RVO och KVK informationsmöten om exportrelaterade frågor¹⁵⁸ och i Storbritannien anordnar DIT bland annat webinarier om exportfrågor.¹⁵⁹

Tysklands ekonomiministerium BMWi:s export- och finansieringsprogram inom ramen för Mittelstand Global delas upp i branschspecifika och marknadsspecifika program. Inom programmen ges SMF bland annat möjlighet att delta på avgiftsfria informationsmöten för

¹⁵⁴ Business Sweden (2018, s. 11)

¹⁵⁵ Business Sweden (2020)

¹⁵⁶ Tillväxtverket (2020b)

¹⁵⁷ Business Finland (2019a)

¹⁵⁸ Se exempelvis RVO (2019f)

¹⁵⁹ Departement for International Trade (2019b)

att förbereda de inför att exportera till en specifik marknad.¹⁶⁰ Programmen genomförs av ett antal aktörer, bland annat GTAI. GTAI har också ett stort antal egna arrangemang i form av temadagar och seminarier som de anordnar själva eller i samarbete med andra aktörer.¹⁶¹ De tyska privata regionala handelskamrarna IHK erbjuder också både avgiftsfria och avgiftsbelagda utbildningar och seminarier om exportrelaterade frågor i Tyskland.¹⁶²

Samtliga jämförelseländer erbjuder generella exportrelaterade utbildningar eller seminarier. I Sverige och Storbritannien erbjuds även digitala utbildningar, vilket inte ser ut att vara lika vanligt förekommande i de övriga jämförelseländerna.

Exportfinansieringsutbildningar och seminarier

Utbildningar och workshops om exportfinansiering finns också i flera länder. I Sverige anordnar EKN och SEK i samarbete med Business Sweden seminarier, bland annat om exportfinansiering, riktade till SMF. Business Sweden har under 2018 föreläst om exportfinansiering runt om i landet.¹⁶³ Även Almi arrangerar seminarier om exportfinansiering. I Norge arrangerar GIEK seminarier om exportfinansiering både på hemmaplan i Norge och utomlands. Seminarierna görs ofta i samarbete med Eksportkreditt, GIEK Kredittförsäkring och andra aktörer. Eksportkreditt arrangerar också egna seminarier i Norge.

I Finland anordnar Finnvera en exportfinansieringsworkshop riktad till SMF. Workshopen görs i samarbete med finska banker och ger SMF verktyg som de kan använda sig av vid offertgivning.¹⁶⁴ En liknande workshop erbjuds i Danmark av EKF, i Tyskland av AHK och Euler Hermes och i Nederländerna av Atradius Dutch State Business.

I Storbritannien har inte någon information gällande exportfinansieringsseminarier eller workshops hittats, förutom de seminarier som ges inom ramen för EEN.

Exportfinansieringsutbildningar och seminarier förekommer i de flesta jämförelseländerna. I Sverige och Norge sker detta ofta i samarbete mellan flera aktörer. I Finland anordnas en finansieringsworkshop i samarbete med finska banker.

3.3 Fördjupad rådgivning och coaching

För att företag ska förstå vilka deras styrkor och svagheter är när det gäller export kan de behöva fördjupad och mer (företags- och/eller marknads-)anpassad rådgivning eller coaching. Dessa tjänster kan företag få tillgång till i samtliga länder. Däremot finns det skillnad mellan länderna gällande om det är offentliga eller privata aktörer som genomför dessa tjänster samt vad de kostar för företagen att ta del av tjänsterna.

Inom ramen för Småföretagsprogrammet erbjuder Business Sweden en mer fördjupad rådgivning. Rådgivningen innefattar kompetensutveckling, regional exportrådgivning som genomförs av globala affärsutvecklare, samt kontaktskapande på och information om internationella marknader. Den regionala exportrådgivningen är avgiftsfri och syftar till att stödja SMF i arbetet med att ta fram en exportplan för sin internationalisering.¹⁶⁵ Under ett år coachar varje global affärsutvecklare cirka 25 utvalda företag genom ett program som är skraddarsytt efter företagens egna behov.¹⁶⁶ De utvalda företagen ska ha viljan, resurserna

¹⁶⁰ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2017)

¹⁶¹ GTAI (2020d)

¹⁶² Se exempelvis IHK Erfurt (2020)

¹⁶³ Business Sweden (2018, s. 17)

¹⁶⁴ Team Finland (2019c)

¹⁶⁵ Finansdepartementet (2019)

¹⁶⁶ Business Sweden (2018, s. 22)

och en önskan att internationaliseras. De globala affärsutvecklarna följer företagens utveckling under och efter avslutad coachning med syfte att stötta företagen långsiktigt. Programmets längd varierar i tid beroende på företagens förutsättningar. För de företag som inte når upp till de kriterier som uppställs för att vägledas av en global affärsutvecklare så finns hela programmet samlat och tillgängligt genom Business Swedens digitala utbildning ”Online Steps to Export”.¹⁶⁷

Anpassade tjänster inom Småföretagsprogrammet ges dessutom till små företag¹⁶⁸ på Business Swedens utlandskontor. Dessa tjänster finansieras till hälften genom det statliga uppdraget och till hälften av företagen själva. Utöver tjänsterna som erbjuds inom ramen för Business Swedens statliga uppdrag erbjuds dessutom svenska företag marknadsprissatt och företagsanpassad rådgivning samt andra tjänster till stöd för företagens internationella affärsutveckling genom Business Swedens konsultverksamhet utomlands.

Innovasjon Norge erbjuder fördjupad exportrådgivning. En internationaliseringsrådgivare har funnits på samtliga av Innovasjon Norges regionala kontor sedan 2017.¹⁶⁹ Dessa rådgivare har en liknande funktion som Business Swedens globala affärsutvecklare. Innovasjon Norge har ett Exportcenter i Oslo som fungerar som ett kompetenscenter där experter på handelstekniska regler arbetar. De jobbar i nära samarbete med de regionala kontoren. Innovasjon Norge erbjuder också internationell marknadsrådgivning på myndighetens utlandskontor.

Innovasjon Norge har ett program som liknar Business Swedens småföretagsprogram som kallas för ”Global Growth”. Programmets mål är att minska SMF:s exportrisker och öka företagens möjligheter att växa internationellt. Programmet erbjuds till utvalda företag som är exportmogna och redo att exportera på en eller flera marknader. Projektet löper över 10 månader och består av kurser, rådgivning och möten både i Norge och på internationella marknader. Innovasjon Norge följer de deltagande företagen ut på marknaden och kopplar ihop dem med internationella och norska aktörer och olika nätverk. Programmet skräddarsys efter företagens förutsättningar och behov. Företag betalar timkostnad för samtliga av Innovasjon Norges fördjupade tjänster, både i Norge och utomlands, men kan priset subventionerat beroende på företagsstorlek. SMF får samtliga tjänster 50 procent subventionerade. Små företag kan dessutom få vissa utbildningar 70 procent subventionerade.¹⁷⁰

I Danmark har Trade Council ett exportrådgivningsprogram som riktas till SMF. Programmet heter Vitus och är en företagsanpassad ettårig kurs anpassad efter exportmarknaden som företaget ska exportera till. Målet är att ge företag en marknadsföringsstrategi och rätt verktyg för att börja exportera till en marknad inom ett år. I programmet ingår workshops och coachning.¹⁷¹ Företagen betalar för de 265 timmar som de får med en exportrådgivare men kan söka subvention för 50 procent av kostnaden. Vitus-programmet kommer att pågå fram till våren 2020. Under 2020 kommer ett nytt liknande program ersätta Vitus.¹⁷²

Erhvervshuset ger avgiftsfri exportrelaterad rådgivning till SMF. Hur fördjupade tjänsterna är skiljer sig mellan Erhvervshuset och avgifter kan tillkomma. Erhvervshuset

¹⁶⁷ Business Sweden (2020)

¹⁶⁸ Upp till 49 anställda och max 10 MEUR i årsomsättning.

¹⁶⁹ Innovasjon Norge (2018)

¹⁷⁰ Telefonintervju med Elisabeth Meyer, Innovasjon Norge, 2019-12-13

¹⁷¹ Udenrigsministeriet (2020a)

¹⁷² Telefonintervju med Ole Lindholm, The Trade Council / Udenrigsministeriet, 2019-12-11

hänvisar dock framförallt till privata aktörer för mer fördjupad rådgivning. För privata rådgivningstjänster kan företagen söka bidrag från Erhvervshuset.¹⁷³ Ifall SMF vill få praktisk hjälp på plats utomlands kan de få upp till 15 timmars avgiftsfri rådgivning på två internationella marknader genom de danska utlandsmyndigheterna. För att ta del av denna tjänst behöver företagen först ta kontakt med sitt lokala Erhvervshus.¹⁷⁴ SMF som vill få hjälp utomlands utöver de 15 timmarna som ges avgiftsfritt kan ansöka om Trade Councils internationella Grow-program som bland annat inkluderar marknadsanalyser, partnersökning och exportrådgivning i det landet. Företagen betalar för timkostnaden och kan ansöka om bidrag från Trade Council för 35 procent av kostnaden för de första 200 timmarna.¹⁷⁵

Angående Storbritannien har vi inte hittat någon mer utförlig information om DIT:s rådgivningstjänster. Storbritannien har dock regionala exportrådgivare i samtliga regioner. I Storbritanniens exportstrategi nämns att DIT för närvarande tar ut en avgift för en rad tjänster, bland annat kontaktskapande, utbildningar och marknadsundersökningar.¹⁷⁶ I Tyskland erbjuder handelskamrarna IHK och AHK fördjupade rådgivningstjänster som generellt är avgiftsbelagda.

I Finland och Nederländerna erbjuder Business Finland respektive RVO ingen fördjupad rådgivning. Både Business Finland och RVO erbjuder däremot SMF möjligheten att söka finansiella stöd för att köpa rådgivning på den privata marknaden.¹⁷⁷ Business Finland argumenterar på sin hemsida att de vill hjälpa företag att hitta rätt tjänster och finansiering, men att de inte är managementkonsulter och att de därmed inte erbjuder mer anpassad rådgivning. De hjälper däremot företag att hitta experter och externa konsulter.¹⁷⁸ Business Finland har sammanställt en databas med både finska och internationella rådgivare som företag kan få stöd för att anlita.¹⁷⁹

Alla jämförelseländer utom Finland och Nederländerna har statliga aktörer eller statligt finansierade aktörer som erbjuder SMF fördjupad exportrelaterad rådgivning. På hemmaplan i Sverige kan SMF ta del av denna tjänst avgiftsfritt. I Danmark och Norge erbjuds SMF denna tjänst delvis subventionerad. I Tyskland och Storbritannien är fördjupade tjänster generellt avgiftsbelagda. I Finland och Nederländerna hänvisar aktörerna till privata rådgivare.

3.4 Marknadsföring av exportföretag

Samtliga jämförelseländer erbjuder någon form av tjänster som syftar till att marknadsföra exportföretag. Marknadsföringstjänster inkluderar bland annat nätverkande, delegationsresor, deltagande vid mässor, partnersökning och digitala plattformar ämnade för marknadsföring.

Samtliga länder har aktörer som erbjuder partnersökningstjänster

Som redan har nämnts finns EEN i samtliga länder och erbjuder genom sitt nätverk en kostnadsfri partnersökningstjänst till SMF. En partnersökningstjänst innebär stöd till

¹⁷³ Se exempelvis: Erhvervshuset Midtjylland (2020c)

¹⁷⁴ Telefonintervju med Ole Lindholm, The Trade Council / Udenrigsministeriet, 2019-12-11

¹⁷⁵ Udenrigsministeriet (2019d)

¹⁷⁶ HM Government (2018, s. 66)

¹⁷⁷ Business Finland (2019b); RVO (2019a)

¹⁷⁸ Business Finland (2019b)

¹⁷⁹ Business Finland (2020e)

företag och utländska köpare att komma i kontakt med varandra. Utöver EEN:s tjänster erbjuder statliga eller statligt kopplade aktörer partnersökningstjänster i samtliga länder. Dessa tjänster har argumenterats i praktiken vara mer fördjupade än EEN:s tjänster.¹⁸⁰

Business Swedens partnersökningstjänst ingår i flera av organisationens program. I Sverige är dessa tjänster generellt avgiftsfria och i utlandet är de avgiftsbelagda eller delvis subventionerade. I Danmark kan företag få detta stöd genom Danmarks ambassader utomlands. För att ta del av tjänsten måste företagen bli hänvisade till ambassaderna från sitt lokala Erhvervshus. Tjänsten är avgiftsbelagd men 50 procent subventionerad för SMF.¹⁸¹ I Norge erbjuds partnersökningstjänster inom ramen för Innovasjon Norges fördjupade exportrådgivning.

Genom olika program erbjuder Business Finland företag partnersökningstjänster. Exempelvis kan företag genom programmet Smart Energy Finland få hjälp med att komma i kontakt med, och boka möten, med potentiella köpare.¹⁸²

Nederländernas RVO erbjuder ett antal program som inkluderar partnersökningstjänster. Exempelvis är programmet Partner for International Business (PIB) inriktat på företag aktiva inom Nederländernas toppsektorer och inkluderar tre delar: i) marknadsföring och partnersökning, ii) kunskapsutbyte och nätverkande och iii) ekonomisk diplomati. Programmet syftar till att stödja grupper av företag att definiera en gemensam plan eller strategi för marknadsinträde, samla marknadsinformation och överkomma handelshinder.¹⁸³

I Storbritanniens exportstrategi nämns att DIT erbjuder kontaktskapande tjänster.¹⁸⁴ Inom ramen för BMWi:s marknadsutvecklingsprogram (MEP) som syftar till att stödja SMF:s inträde på utländska marknader erbjuds SMF i Tyskland marknadsundersökningar där bland annat partnersökning ingår.¹⁸⁵ De internationella privata handelskamrarna AHK erbjuder också SMF partnersökningstjänster i flera länder.

Samtliga länder erbjuder SMF partnersökningstjänster. Hos Business Sweden och Innovasjon Norge ingår tjänsterna bland annat i aktörernas fördjupade rådgivningstjänster. I Danmark erbjuds denna tjänst framförallt på internationella marknader genom landets utlandsmyndigheter.

Samtliga länder anordnar partnersökningsevent och delegationsresor

Utöver direkta partnersökningstjänster anordnar aktörer i samtliga länder evenemang, delegationsresor och mässor för att främja företagets export. Dessa evenemang syftar till att bidra till att företag och potentiella köpare kommer i kontakt med varandra. Företag som deltar behöver ofta betala för att delta i sådana marknadsföringsevenemang, men tjänsterna är vanligtvis delvis subventionerade av staten eller någon annan offentlig aktör.

På plats i Sverige anordnas partnersökningsevenemang av de flesta exportfrämjande-aktörerna och arrangeras ofta i samarbete mellan flera aktörer genom den regionala exportsamverkan.

¹⁸⁰ Argumenteras både av Business Sweden och Innovasjon Norge i intervjuer

¹⁸¹ Udenrigsministeriet (2019a)

¹⁸² Business Finland (2020f)

¹⁸³ RVO (2020c)

¹⁸⁴ HM Government (2018, s. 66)

¹⁸⁵ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2019b; 2020a)

Utomlands genomför Business Sweden inom ramen för Riktat exportfrämjande särskilda satsningar och aktiviteter för att främja svenska företags exportmöjligheter på internationella marknader. Tjänsterna erbjuds företag via Business Swedens utlandskontor, ofta i nära samverkan med utlandsmyndigheterna, och riktas mot företag av alla storlekar. Verksamheten delas in i Riktade främjandeaktiviteter, High Potential Opportunities, Strategic Project Opportunities och Internationellt upphandlade affärer. Tjänsterna inkluderar bland annat kontaktskapande aktiviteter såsom näringslivsdelegationer, mässor och ”matchmakingevents” mellan svenska och utländska företag. En annan tjänst är identifiering och genomförande av strategiska affärer.¹⁸⁶ Avgifter kan tillkomma men SMF kan ansöka om subvention från Business Sweden för en del av kostnaden.

Business Finland anordnar partnersökningsevents i Finland.¹⁸⁷ Business Finland anordnar också i samarbete med Finlands utlandsmyndigheter Team Finland-delegationsbesök på internationella marknader.¹⁸⁸ I Danmark anordnar Udenrigsministeriet genom Trade Council olika former av delegationsresor och andra internationella evenemang.¹⁸⁹ I både Finland och Danmark kan SMF söka subvention för deltagande i internationella events.

Innovasjon Norges så kallade ”International Business Events” sker på Innovasjon Norges utlandskontor och ämnar bidra till ökad export och en positiv bild av Norge. Evenemangen består av allt ifrån stora internationella mässor till mindre partnersökningssamlingar och studieresor. Innovasjon Norge samarbetar också med aktörer som anordnar mässor i Norge, men organiserar generellt inte dessa själva. Den norska offentlig-privata organisationen Norwep anordnar också egna delegationsresor utomlands och delegationsbesök i Norge.¹⁹⁰ SMF kan ansöka om 50 procents subvention hos Innovasjon Norge för deltagande i mässor och evenemang utomlands.¹⁹¹

I Nederländerna anordnar RVO exportrelaterade evenemang som konferenser, mässor och affärsresor. Nätverket Trade & Innovate NL anordnar dessutom affärsresor, företagsbesök och seminarier för SMF, främst i Asien, Nordamerika och Europa. SMF kan ansöka om subvention från RVO för att delta i evenemang utomlands.

Storbritannien arbetar genom så kallade ”UK Trade Envoys” med att utveckla långsiktiga relationer med internationella stater och intressenter.¹⁹² Regeringen organiserar också, genom DIT och UKEF i samarbete med privata aktörer, internationella evenemang och delegationsresor riktade till framförallt medelstora och stora företag. Företag kan söka subvention från DIT för deltagande på vissa internationella evenemang.¹⁹³

GTAI i Tyskland anordnar egna nationella mässor riktade till tyska exportföretag och internationella köpare. Det tyska ekonomiministeriet BMWi anordnar, ofta i samarbete med AHK, lokala presentationsevenemang på utländska marknader där företag kan presentera sina produkter och komma i kontakt med potentiella köpare. Tjänsten ges inom ramen för ministeriets MEP-program. Liknande initiativ sker också i samarbete med AHK inom departementets export- och finansieringsprogram.¹⁹⁴ BMWi väljer också regelbundet

¹⁸⁶ Business Sweden (2018, s. 27)

¹⁸⁷ Se exempelvis Business Finland (2020c)

¹⁸⁸ Se exempelvis Business Finland (2020d)

¹⁸⁹ Udenrigsministeriet (2020b)

¹⁹⁰ Norwegian Energy Partners (2019b)

¹⁹¹ Telefonintervju med Elisabeth Meyer, Innovasjon Norge, 2019-12-16

¹⁹² HM Government (2018, s. 47)

¹⁹³ Se exempelvis Department for International Trade (2020b)

¹⁹⁴ Se exempelvis Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2020c)

ut mässor och utställningar som anordnas utomlands. Staten täcker en del av kostnaderna för tyska SMF som deltar i dessa utställningsställningar.¹⁹⁵

Samtliga länder har aktörer som anordnar partnersökningsevents och delegationsresor. Generellt behöver företag betala en avgift för att delta på dessa men i alla länder kan företagen ansöka om subvention från staten eller främjandeaktören för en del av kostnaden. Evenemangen sker ofta i samarbete med ländernas utlandsmyndigheter.

Allt vanligare med demonstrationsplattformar för marknadsföring av företag

Under senare år har det blivit allt vanligare att aktörer använder demonstrationsplattformar för att marknadsföra exportföretags produkter och attrahera utländska köpare. En demonstrationsplattform är en digital plattform där företag och/eller företagets produkter eller lösningar som företagets produkter bidragit till visas upp.

I Storbritannien görs detta på landets GREAT-plattform och i Finland på Team Finlands plattform. För att skapa en större attraktion för utländska köpare har Storbritanniens plattform dessutom informationen tillgänglig på åtta språk: engelska, franska, tyska, spanska, portugisiska, kinesiska, japanska och arabiska. I Tyskland driver GTAI plattformen ixpos.de som syftar till att skapa kontakter mellan tyska exporterande företag och utländska köpare.

I Sverige och Norge finns demonstrationsplattformar inom området för miljöteknik och hållbara lösningar. Exempel på dessa i Sverige är Energimyndighetens plattform smartcitysweden.com och Tillväxtverkets plattform swedishcleantech.com. I Norge driver Innovasjon Norge plattformen theexplorer.no som sammanställer Norges gröna och hållbara lösningar för utländska köpare.

Ingen demonstrationsplattform finns i Danmark och vi har inte hittat information om någon demonstrationsplattform i Nederländerna.

Alla länder utom Danmark och Nederländerna har en demonstrationsplattform som används för att demonstrera nationella etablerade exportörers produkter eller lösningar för att attrahera utländska köpare. I Sverige och Norge finns sådana plattformar inom området för miljöteknik och hållbara lösningar. I Finland, Storbritannien och Tyskland har liknande plattformar inte någon inriktning på specifika produkter eller lösningar.

3.5 Finansiering och garantier

För att exportera kan företag behöva finansiering. Finansiering kan erbjudas bland annat i form av lån, krediter eller bidrag. Vilken sorts finansiering som erbjuds av staten i respektive land skiljer sig något åt. Utöver finansiering är det också vanligt att exportkreditgarantier (härefter kallade ”garantier”) erbjuds av staten. Garantier ska skydda mot betalningsrisker i företagets exportaffärer, exempelvis om en planerad affär inte blir av eller att betalning inte sker. I detta delkapitel kommer analysen delas i två avsnitt: i) lån, krediter och exportkreditgarantier och ii) finansiella bidrag för att främja företagets export.

Lån, krediter och exportkreditgarantier

Tillväxtanalys tidigare kartläggning av exportfinansieringslösningar i olika länder¹⁹⁶ låg närmare i tid till finanskrisen. Under finanskrisen införde vissa länder särskilda finansieringslösningar för att hantera den ekonomiska krisen. I detta delavsnitt analyserar

¹⁹⁵ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2019a)

¹⁹⁶ Tillväxtanalys (2015b)

vi hur utbudet ser ut idag och tittar på vad som har ändrats och vad som inte har ändrats där förändringar i tjänsteutbudet för SMF är i fokus.

Samtliga länder har en eller flera aktörer verksamma inom landets exportkreditverkamhet, det vill säga aktörer som erbjuder lån, krediter och/eller exportkreditgarantier. Se sammanfattning i Tabell 4. Inga större förändringar har skett i antal aktörer sedan Tillväxtanalys tidigare studie skrevs. Flera länder har däremot skapat en produkt för SMF.

Tabell 4 Exportkreditinstitut i respektive land samt deras utbud och målgrupp

| Land | Aktör | Tjänsteutbud | Målgrupp |
|----------------|-------------------------------|--|--|
| Sverige | EKN | Exportkreditgarantier | Alla företag, särskilt uppdrag att främja SMF |
| | SEK | Lån (upp till 100%) | Framförallt medelstora & stora företag (minst 200-500 miljoner SEK omsättning) |
| | Almi | Lån (framförallt "topplån") | SMF |
| Danmark | EKF | Lån (upp till 100%) & exportkreditgarantier | Alla företag, SMF 78% av kunder år 2018 |
| Finland | Finnvera | Lån (upp till 80% ¹⁹⁷) & exportkreditgarantier | Olika produkter för SMF och större företag |
| Norge | GIEK | Exportkreditgarantier | Alla företag, särskild produkt för mindre SMF affärer |
| | GIEK Kredittforsikring | Kortsiktiga exportkreditgarantier | Främst SMF som ska exportera utanför OECD |
| | Eksportkredit | Lån (upp till 85%) | Främst SMF & innovativa företag, särskild produkt för mindre SMF affärer |
| Nederländerna | Atradius Dutch State Business | Exportkreditgarantier | Alla företag |
| Storbritannien | UKEF | Lån (upp till 85%) & exportkreditgarantier | Både SMF och större företag |
| Tyskland | Euler Hermes (& PwC) | Exportkreditgarantier | Alla, men fokus på SMF |
| | KfW IPEX-Bank | Lån (upp till 85%) | Medelstora & stora företag med affärer i tillväxtmarknader & utvecklingsländer |

I Sverige erbjuder SEK och Almi lån för exportaffärer. Almi erbjuder lån till SMF och SEK erbjuder lån till medelstora och stora företag.¹⁹⁸ EKN erbjuder garantier till företag av alla storlekar för att försäkra företagets risk att inte få betalt vid exportaffärer. För att aktörernas verksamhet och kreditgivning ska anpassas för att vara i linje med Parisavtalet och inte skapa inlåsningsrisker för fossilberoende ska de svenska exportkrediterna till investeringar för prospektering och utvinning av fossila bränslen senast upphöra år 2022.¹⁹⁹

Almis lån för export ges aldrig till 100 procent utan de kräver normalt att företagen har en annan delfinansiär, exempelvis kommersiella banker. Almi står i genomsnitt för 30 procent av kreditandelen och kan därför anses som ett "topplån".²⁰⁰ På så sätt ämnar Almi

¹⁹⁷ Finnvera kan vara företagets huvudfinansiär om det handlar om ett lån som är högst 50.000 €. I projekt som genomförs av företag som är innovativa, växer kraftigt och vars omsättning till betydande del beror på export, har Finnvera en särskild möjlighet att vara tillfällig huvudfinansiär.

¹⁹⁸ Framförallt företag med omsättning över 500 miljoner SEK, vilka kan vara mindre företag

¹⁹⁹ Regeringskansliet (2019b, s. 22)

²⁰⁰ Telefonintervju med Sara Brandt, Almi, 2019-10-18

komplettera den privata marknaden. Almi erbjuder inte enbart lån till exportaffärer utan även till företagens affärsutveckling. Alla Almis lån kan dock användas för export-satsningar. Almi har dessutom en särskilt anpassad låneform för exporterande företag som kallas för Exportlånet. År 2017 inledde Almi och EKN ett samarbete för att förenkla för SMF:s exportfinansiering som innebär att Almi ger lån medan EKN försäkrar kreditrisken.²⁰¹

I Norge är exportkreditverksamheten uppdelad mellan flera statliga aktörer, precis som i Sverige. Eksportkreditt erbjuder exportlån och GIEK erbjuder garantier. GIEK:s dotterbolag, GIEK Kredittforsikring, hanterar kortsiktiga garantier för projekt med löptid upp till två år, framförallt för SMF. Eksportkreditts tjänster tillhandahålls för SMF och företag som utvecklar ny kunskap och teknik (som kan vara större företag).²⁰² Eksportkreditt har dessutom, i samarbete med GIEK, lanserat en produkt för SMF, mycket lik den produkt som skapats av EKN och Almi i Sverige. Produkten gäller affärer under 100 miljoner NOK, där Eksportkreditt ger lån och GIEK försäkrar kreditrisken.²⁰³

I Danmark, Finland och Storbritannien erbjuder en och samma aktör lån och garantier för exportaffärer. Dessa är EKF i Danmark, Finnvera i Finland och UKEF i Storbritannien. I Tillväxtanalys tidigare studie om exportfinansiering från 2015²⁰⁴ lyftes att EKF under finanskrisen lanserat den så kallade ”Eksportlåneordningen”, som erbjöd exportlån till danska företag med stora och långvariga projekt i utlandet. År 2016 slogs Eksportlåneordningen samman med EKF, vilket möjliggjorde EKF att erbjuda exportlån till företag (av alla storlekar) för projekt i utlandet med löptid mellan 2 och 18 år. Under finanskrisen lanserade EKF dessutom särskilda garantier för SMF som fortfarande finns tillgängliga idag. Genom garantin täcker EKF risken att exporterande SMF inte har möjlighet att återbetala sina exportkrediter.²⁰⁵

I Finland har Finnvera särskilda lån och garantier för SMF med omsättning lägre än 43 miljoner euro.²⁰⁶ Finnvera kan vara företagets enda finansiär om det handlar om ett lån som är högst 50 000 euro. För större finansieringsbehov behövs även andra finansiärer samt en tillräcklig självfinansieringsandel.

UKEF erbjuder både exportlån och garantier till företag av alla storlekar. Som redan nämnts har UKEF nyligen inlett ett samarbete med fem stora kommersiella banker för att hjälpa SMF. Samarbetet innebär att exportörer kan få tillgång till statligt finansiellt stöd direkt genom sin bank, vilket de inte kunde tidigare.²⁰⁷

Exportkreditverksamhetens organisation i Nederländerna och Tyskland skiljer sig från övriga jämförelseländer, eftersom den utförs av privata aktörer med statligt uppdrag. Detta har belysts i Tillväxtanalys tidigare rapporter. I Nederländerna agerar det privata bolaget Atradius Dutch State Business som Nederländernas officiella exportkreditinstitut och har i statligt uppdrag att administrera det offentliga nederländska exportgarantisystemet.²⁰⁸ Nederländerna är fortfarande det enda jämförelseland som inte har någon statlig aktör som särskilt sysslar med exportkreditfinansiering, utan denna sköts framförallt av kommersiella banker utan statlig inblandning. Nederländska företag som är i behov av mindre lån kan

²⁰¹ Almi (2018a)

²⁰² Oslo Economics (2017, s. 20)

²⁰³ Eksportkreditt (2019)

²⁰⁴ Tillväxtanalys (2015b)

²⁰⁵ EKF (2019)

²⁰⁶ Finnvera (2019)

²⁰⁷ HM Government (2018, s. 54)

²⁰⁸ Atradius Dutch State Business (2019)

däremot ansöka om det genom RVO:s Dutch Trade and Investment Fund, se nästa delavsnitt.

År 2017 beslutade den nederländska regeringen att en ny organisation, Invest-NL, ska etableras. Planen är att Invest-NL ska vara den centrala kontaktpunkten för företag som söker för riskkapital, garantier, exportkreditförsäkring och finansiering.²⁰⁹ Invest-NL kommer bland annat att erbjuda finansieringslösningar för nederländska exportföretag,²¹⁰ vilket innebär att Nederländerna kommer att ha en aktör med statligt uppdrag som erbjuder dessa tjänster. Invest-NL har inte kommit igång med sin verksamhet ännu.

Garantier delas i Tyskland fortfarande ut av det privata företaget Euler Hermes i samarbete med PwC och kallas för ”Hermes Cover”.²¹¹ Garantierna finns tillgängliga för alla företag men är framförallt riktade till SMF. Hermes Cover får enbart användas när den privata marknaden inte kan erbjuda tillräckligt försäkringsskydd. Följaktligen ska de statliga exportkreditgarantierna i Tyskland framförallt användas vid export till tillväxtekonomier och utvecklingsländer.²¹² KfW IPEX-Bank erbjuder exportlån i Tyskland inom ramen för ”ERP Export Financing Programme”. Genom finansieringsprogrammet ämnar banken stödja medelstora och stora företag som vill exportera till tillväxt- och utvecklingsländer. Banken lånar ut medel (upp till 85 procent) mot statliga garantier, bankgarantier och andra säkerheter, och kan också ta osäkra risker.²¹³ Särskilda exportfinansieringslösningar för små företag finns inte.

SMF kan få tillgång till exportkreditgarantier samtliga jämförelseländer. I alla länder utom Nederländerna finns en officiell exportlånegivare. Däremot finns planer på att införa en ny aktör som kommer att ha denna funktion i Nederländerna. I Tyskland finns enbart statliga exportlån tillgängliga för medelstora och stora företag. Antalet aktörer som tillhandahåller exportkreditjänster varierar mellan länderna. I Danmark, Finland och Storbritannien är det en och samma aktör som tillhandahåller både lån och garantier. I Sverige, Norge och Tyskland är tjänsterna uppdelade mellan flera aktörer. I Norge pågår diskussioner om att slå ihop de olika aktörerna till en.

Finansiella stöd för att främja företagens export

Finansiella stöd i form av bidrag eller medfinansiering erbjuds av statliga eller statligt finansierade aktörer i samtliga jämförelseländer. I vissa länder kan finansieringen användas generellt för att främja företagets export och i vissa länder går den enbart att använda för att främja företagets export till utvecklingsländer. I vissa länder kan medfinansiering, eller subvention, användas vid köp av externa tjänster. I vissa fall kan medfinansiering endast användas vid köp av den egna aktörens tjänster. En sammanställning av statliga finansiella stöd som ges i respektive jämförelseland sammanställs i Tabell 5.

²⁰⁹ Nederlands Investerings Agentschap (2017)

²¹⁰ Nederlands Investerings Agentschap (2018)

²¹¹ Trade Finance Global (2019)

²¹² Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2017)

²¹³ KfW IPEX-Bank (2019)

Tabell 5 Offentliga exportrelaterade finansieringsstöd som erbjuds i respektive land

| Land | Aktör | Produkt | Målgrupp |
|----------------|-------------------|---|--|
| Sverige | Tillväxtverket | Affärsutvecklingscheckar Projektfinansiering | Små företag (2–49 anställda) |
| | Energimyndigheten | Bidrag | SMF med innovativa energilösningar |
| | Swedpartnership | Bidrag | SMF som ska etablera sig i utvecklingsländer |
| | Business Sweden | Subvention av egna tjänster utomlands | Små företag (under 50 anställda) |
| Danmark | The Trade Council | Subvention av egen rådgivning | Främst SMF |
| | Erhvervshusen | Medfinansiering av extern rådgivning | SMF |
| Finland | Business Finland | Finansiering för affärsutveckling samt rådgivningsmedfinansiering | Främst SMF |
| | Finnfund | Lån och kapitalfinansiering | SMF med affärer i utvecklingsländer och Ryssland, behöver inte vara finska företag |
| | Finnpartnership | Bidrag | SMF med affärer i utvecklingsländer |
| Norge | Norad | Bidrag | Företag med affärer i utvecklingsländer |
| | Innovasjon Norge | Subvention av egen rådgivning | SMF |
| Nederländerna | RVO | Bidrag, checkar, lån, garantier, exportfinansiering, rådgivningsmedfinansiering | SMF som vill exportera, samt företag med affärer i utvecklingsländer |
| Storbritannien | UKEF | Bidrag | Företag med affärer i utvecklingsländer |
| Tyskland | IHK | Bidrag | SMF |

I Sverige erbjuder Tillväxtverket affärsutvecklingscheckar för internationalisering till små företag (med 2–49 anställda).²¹⁴ Checkarna förmedlas i stor utsträckning av Almi. En check kan användas för 50 procent av företagets projektkostnader. Kraven som ställs på företaget som får en sådan affärsutvecklingscheck är att företaget ska använda checken för att förbereda företaget för internationalisering och att den internationella marknaden som företaget har i åtanke för sin internationalisering ska vara ny för företaget. Under 2019 har Tillväxtverket även gjort det möjligt för företag som bedriver handel med Storbritannien att söka en check för att utreda frågor kopplade till Brexit. Liknande Brexit-checkar erbjuds även av RVO i Nederländerna.²¹⁵

Tillväxtverket driver också, i samarbete med Sida, programmet Demo Miljö, som ska bidra till att ny miljöteknik når utvecklingsländer. Företag och andra organisationer kan söka pengar till projekt som innebär överföring av miljöteknik mellan en organisation i ett av

²¹⁴ Tillväxtverket (2019a)

²¹⁵ RVO (2020a)

projektländerna (utvecklingslandet) och en organisation i ett annat land (exempelvis Sverige). Programmet har 14 utvalda projektländer.²¹⁶

Energimyndigheten erbjuder internationaliseringsstöd, bland annat finansiering, till SMF med innovativa energilösningar som vill nå ut i världen. För detta stöd finns sex prioriterade marknader (Kina, Indonesien, Tyskland, Storbritannien och USA) men företag kan även få stöd för affärer i andra länder.²¹⁷

Business Sweden erbjuder inte finansiella bidrag till SMF, men små företag (med upp till 50 anställda) som tar del av Business Swedens avgiftsbelagda tjänster utomlands kan få avgiften delvis subventionerad.

I Sverige erbjuder Swedpartnership etableringsstöd till svenska SMF som ska exportera till utvecklingsländer. Stödet ska bidra till att minimera risken för svenska företag.

I Norge ger Innovasjon Norge SMF subventionerat pris på 50 procent för Innovasjon Norges rådgivningstjänster och internationella evenemang.²¹⁸ Inga andra finansiella bidrag eller checkar ges av Innovasjon Norge. I Norge kan norska företag som ska exportera till utvecklingsländer söka bidrag från Norad för projekt som gynnar näringslivsutvecklingen i dessa länder.

I Danmark kan SMF få 50 procents subvention för kostnaden för fördjupad rådgivning som Trade Council erbjuder inom ramen för Vitus-programmet. Företag kan också få upp till 35 procent subventionerat pris för de första 200 timmarna inom Grow-programmet som erbjuds på danska ambassader. Erhvervshuset erbjuder dessutom medfinansiering för extern konsultrådgivning.²¹⁹ I Danmark erbjuder också ambassaderna i flesta utvecklingsländer möjlighet för SMF att ansöka om bidrag för att främja företagets export till dessa marknader.²²⁰

Business Finland erbjuder SMF finansiering för att bland annat bidra till företagets internationalisering. Ett exempel är finansieringsprogrammet Tempo som kan användas för att utveckla en internationell affärsidé, få feedback från potentiella kunder och undersöka efterfrågan på en ny internationell marknad. Bidraget kan användas för 75 procent av projektkostnaden. Business Finland erbjuder dessutom SMF att söka finansiella stöd för att köpa anpassad företagsspecifik rådgivning på den privata marknaden.²²¹ Business Finland har sammanställt i en databas både finska och internationella rådgivare som stödet kan användas till.²²²

Den finska utvecklingsfinansiären Finnfund erbjuder företag lån och kapitalfinansiering för affärer med utvecklingsländer och Ryssland. Finnfunds produkter är inte enbart riktade mot finska företag, men det är möjligt för finska företag som är involverade i projekt i utvecklingsländer att ta del av deras hjälp. Finnpartnership (en del av Finnfund) tillhandahåller finansiering till SMF för att skapa affärsmöjligheter mellan företag i Finland och utvecklingsländer.

I Nederländerna erbjuder RVO diverse stöd till SMF som ska exportera. Genom stödprogrammet Starters International Business (SIB) erbjuder RVO företag en finansiell

²¹⁶ Se vidare: Tillväxtverket (2019b)

²¹⁷ Energimyndigheten (2018)

²¹⁸ Innovasjon Norge (2014)

²¹⁹ Erhvervshus Midtjylland (2020b)

²²⁰ Telefonintervju med Ole Lindholm, The Trade Council/Udenrigsdepartementet, 2019-12-11

²²¹ Business Finland (2019b; 2019c)

²²² Business Finland (2020e)

check på € 2 400, exklusive 21 procent moms som företagen själva står för, som företagen kan använda vid köp av rådgivningstjänster för att utveckla företagets exportverksamhet. Checkarna kan dessutom användas för delegationsresor eller juridisk rådgivning.²²³ SIB-checkarna kan användas vid köp av rådgivningstjänster hos någon av de privata rådgivare som upphandlats av RVO.²²⁴

År 2016 infördes Dutch Trade and Investment Fund (DTIF) som RVO driver och som erbjuder lån, garantier och exportfinansiering till SMF som vill göra affärer utomlands men har svårt att få finansiering. Företagen ska kunna visa att en finansiering på den privata marknaden (helt eller delvis) inte är möjlig för att bli berättigade stöd.²²⁵ DTIF:s budget är begränsad och för större lån eller garantier hänvisas företag till kommersiella banker eller Atradius Dutch State Business, se avsnittet ovan. Parallellt med DTIF finns Dutch Good Growth Fund (DGGF) som infördes samma år och som också drivs av RVO. Inom DGGF erbjuds lån, garantier och exportfinansiering till företag som tänker exportera till utvecklingsländer.²²⁶

I Storbritannien erbjuder UKEF särskilda finansieringslösningar för investeringar i utvecklingsländer. Utöver det ges inte några finansiella stöd av statliga aktörer i Storbritannien, förutom att SMF kan få avgiften för deltagande i vissa internationella evenemang delvis subventionerad av DIT. I Tyskland ger den statliga aktören GTAI inga finansiella bidrag till SMF. Däremot erbjuder de privata regionala handelskamrarna, IHK, som delfinansieras av förbundsländerna, i vissa fall finansiella bidrag för att främja SMF:s export.²²⁷ Bidragen kan användas för att exempelvis köpa marknadsspecifika konsulttjänster, delta på internationella mässor, eller skapa internationellt marknadsföringsmaterial för företaget.

I Nederländerna, Finland och Danmark kan SMF söka subventioner för köp av tjänster på den privata marknaden. I Sverige finns denna produkt tillgänglig för små företag genom Tillväxtverkets affärsutvecklingscheckar. I Storbritannien kan enbart SMF som ska exportera till utvecklingsländer söka finansiella bidrag från staten. I Norge ges inte företag finansiella bidrag för köp av tjänster på den privata marknaden. I Tyskland ges inte finansiella bidrag av statliga aktörer som verkar under den federala regeringen. Däremot kan SMF söka finansiella stöd genom vissa förbundsländer och genom privata, men offentligt delfinansierade, handelskammare.

3.6 Avgifter för produkter och tjänster

Det finns skillnader mellan länderna gällande avgifter för främjandeaktörers produkter och tjänster som ska stödja SMF:s export. En sammanställning av vilka tjänster och produkter som är avgiftsfria eller avgiftsbelagda presenteras i Tabell 6. Generellt förekommer att grundläggande tjänster är avgiftsfria och fördjupade tjänster är avgiftsbelagda eller delvis subventionerade. Flera av aktörerna som tar ut en avgift argumenterar att företagens engagemang blir högre när en avgift tas ut jämfört med när tjänsten är helt avgiftsfri. Aktörerna menar att avgiften också bidrar till att tjänsterna kan anpassas bättre för att bemöta näringslivets efterfrågan.²²⁸

²²³ RVO (2019a)

²²⁴ RVO (2020d; 2020d)

²²⁵ RVO (2020e)

²²⁶ RVO (2019e)

²²⁷ Se till exempel Außenwirtschaftszentrum Bayern (2019)

²²⁸ Se till exempel HM Government (2018)

Tabell 6 Avgifter för exportfrämjandetjänster som erbjuds av aktörer inom det statliga exportfrämjandet

| Land | Aktör | Avgiftsfri | Avgiftsbelagt |
|----------------|-------------------|--|---|
| Sverige | Business Sweden | Grundläggande rådgivning i Sverige Tjänster inom Småföretags-programmet i Sverige | Anpassade tjänster inom Småföretagsprogrammet delvis subventionerade utomlands Tjänster inom Riktat exportfrämjande delvis subventionerade Konsultverksamhetens tjänster |
| | Tillväxtverket | Grundläggande rådgivning | Inga avgiftsbelagda tjänster |
| | Almi | Affärsutvecklingsrådgivning för företag i uppstartsfas | Affärsutvecklingsrådgivning för etablerade företag |
| Danmark | The Trade Council | Grundläggande rådgivning i Danmark | För fördjupad rådgivning betalar företagen för antal timmar men SMF får 50% subventionerat pris Utomlands kan SMF få avgiftsfri hjälp i 15 timmar, därefter kan de ansöka om Grow-programet där de kan få subvention för 35% av kostnaden för de första 200 timmarna |
| | Erhvervs-husen | Grundläggande rådgivning och evenemang | Skiljer sig mellan Erhvervs-husen men avgifter kan tillkomma för fördjupade tjänster och evenemang |
| Norge | Innovasjon Norge | Grundläggande rådgivning | Fördjupad rådgivning betalar företagen för antal timmar men SMF får 50% subventionerat pris För vissa insatser får små företag 70% subventionerat pris Subvention gäller både tjänster i Norge och utomlands |
| Finland | Business Finland | Grundläggande rådgivning | Kostnad kan tillkomma på utlands-evenemang och delegationsresor |
| Nederländerna | RVO | Grundläggande rådgivning | Kostnad kan tillkomma på utlands-evenemang och delegationsresor |
| Storbritannien | DIT | Grundläggande rådgivning | Fördjupad rådgivning, kontakt-skapande, vissa utbildningar och marknadsundersökningar |
| Tyskland | BMWi | Grundläggande rådgivning, genomförs av olika aktörer | Kostnad kan tillkomma på utlands-evenemang och delegationsresor |
| | AHK | Grundläggande rådgivning | Fördjupad rådgivning |
| | IHK | Grundläggande rådgivning | Fördjupad rådgivning, seminarier och utbildningar |

I Sverige erbjuder Tillväxtverket och Business Sweden grundläggande rådgivning avgiftsfritt. Business Swedens tjänster för SMF inom ramen för Grundläggande exportservice och Småföretagsprogrammet erbjuds avgiftsfritt inom Sverige. Utomlands erbjuds anpassade tjänster inom Småföretagsprogrammet som är delvis subventionerade för små företag. Business Swedens konsulttjänster utomlands är avgiftsbelagda. Almi erbjuder SMF affärsutvecklingsrådgivning avgiftsfritt till företag i uppstartsfas. För etablerade företag tas en avgift.²²⁹ Enligt Sveriges nya export- och investeringsstrategi ska insatser för att stödja SMF:s internationaliseringsförberedelser fortsätta, men enbart under förutsättning att

²²⁹ Telefonintervju med Sara Brandt, Almi, 2019-10-18.

medfinansiering sker från det sökande företaget.²³⁰ Detta kan innebära förändringar i Sveriges tjänste- och produktutbud.

I Norge ges endast grundläggande information gratis. Det kan gälla information om exempelvis vilka tjänster som finns tillgängliga, samt grundläggande handelsteknisk rådgivning (om exempelvis tullfrågor). Utöver det betalar företagen för de timmar som tjänsten tar men får rabatterat pris beroende på företagets storlek. För fördjupad rådgivning och stödtjänster betalar SMF för 50 procent av priset. Vissa utbildningsinsatser kan små företag dessutom få 70 procent subventionerat.²³¹

I Danmark erbjuds grundläggande tjänster avgiftsfritt av Trade Council och Erhvervs- husen. Trade Council erbjuder fördjupade rådgivningstjänster där företagen betalar för timkostnad för den tid som tjänsten tar att utföra, men SMF kan få 50 procent av kostnaden subventionerad.²³² SMF kan få 15 timmars avgiftsfri exportrådgivning hos Danmarks ambassader på två marknader. För att ta del av denna tjänst måste företag först ta kontakt med sitt lokala Erhvervs- hus. SMF erbjuds också rådgivningstjänster och evenemang genom Erhvervs- husen. Hur fördjupade tjänster Erhvervs- husen erbjuder varierar, men de ges inom ramen för både export och generell affärsutveckling. Tjänsterna är generellt avgiftsfria, men avgifter kan tillkomma för vissa fördjupade tjänster och internationella evenemang.²³³ SMF kan få en del av kostnaden subventionerad. Erhvervs- husen hänvisar dessutom till privata aktörer för mer fördjupad och specialiserad rådgivning. För privata rådgivningstjänster kan företagen söka bidrag från Erhvervs- husen.²³⁴

I Finland och Nederländerna erbjuder aktörer inom det statliga exportfrämjandet enbart grundläggande rådgivning och stöd. Alla tjänster som Business Finland erbjuder är avgifts- fria. Kostnader kan tillkomma för vissa evenemang utomlands, som exempelvis delegationsbesök. Business Finland lägger vikt på att de är en myndighet och deras tjänster ska inte konkurrera med tjänster som erbjuds på den privata marknaden. Därför erbjuder de enbart grundläggande stödtjänster och hänvisar företag vidare till privata aktörer för fördjupade stödtjänster.²³⁵

I Storbritannien tar DIT för närvarande avgift för en rad tjänster, bland annat kontakt- skapande, utbildningar och marknadsundersökningar. DIT utforskar för närvarande om det finns möjlighet att företagen kan stå för en större del av kostnaden för vissa tjänster än de gör idag.²³⁶ I Tyskland erbjuder BMWi grundläggande rådgivning avgiftsfritt. BMWi erbjuder inga avgiftsbelagda tjänster, men kostnad kan tillkomma på anordnade utlands- evenemang och delegationsbesök. De privata handelskamrarna AHK och IHK erbjuder grundläggande rådgivning avgiftsfritt och fördjupade tjänster är avgiftsbelagda.

I jämförelse ser Sverige ut för att vara det enda landet där SMF kan få fördjupade tjänster avgiftsfritt. I övriga länder där fördjupade tjänster erbjuds är tjänsterna avgiftsbelagda, men företag kan söka subvention för del av kostnaden. Hur stor denna subvention är skiljer sig åt mellan länderna. Finland och Nederländerna är de två länder där statliga eller statligt finansierade aktörer inte erbjuder fördjupade tjänster, utan där hänvisas företagen till privata aktörer.

²³⁰ Regeringskansliet (2019b, s. 24)

²³¹ Telefonintervju med Elisabeth Meyer, Innovasjon Norge, 2019-12-13

²³² Udenrigsministeriet (2020a)

²³³ Se exempelvis: Erhvervs- hus Midtjylland (2020d)

²³⁴ Se exempelvis: Erhvervs- hus Midtjylland (2020c)

²³⁵ Telefonintervju med Harri Lanning, Business Finland, 2019-12-17

²³⁶ HM Government (2018, s. 66)

4 Utvärderingar av exportfrämjandet

För att öka kunskapen om effekter av exportfrämjandeinsatser är det viktigt att genomföra utvärderingar av insatserna. I Sveriges nya export- och investeringsstrategi står följande:

”Insatser ska vara uppföljningsbara och effektutvärderas regelmässigt.”²³⁷

Liknande mål har definierats i flera av jämförelseländernas exportstrategier.

Samtliga jämförelseländer har genomfört både kvalitativa och kvantitativa utvärderingar av exportfrämjandet riktat till SMF. Utvärderingsmetoderna kan belysa olika aspekter av exportfrämjandet och kan komplettera varandra. Kvalitativa metoder ger möjlighet att gå på djupet och ge en bättre helhetsförståelse. Däremot är resultaten sällan generaliserbara till en större population. Kvantitativa metoder ger å andra sidan kvantifierbara insikter om sambanden mellan insatser och effekter och genererar generaliserbara resultat. Samtidigt är informationen per analyserad enhet ofta begränsad i jämförelse med kvalitativa analyser.

En sammanställning av nyligen genomförda och planerade utvärderingar av exportfrämjandeinsatser i jämförelseländerna samt vilka metoder som använts för att genomföra dessa finns sammanställda i *Appendix*.

Sverige

Tillväxtanalys fick 2014–2015 i uppdrag²³⁸ från regeringen att föreslå mätmetoder och indikatorer för att skatta effekterna av statliga främjandeinsatser för SMF:s export. I samband med detta publicerades en rapportserie om hur effekterna av statens främjandeinsatser för internationalisering kan utvärderas.²³⁹ I rapporterna noterades att inga kvantitativa effektutvärderingar hade gjorts av främjandeinsatserna utan de granskningar som fanns var snarare uppföljningar. Sedan dess har ett antal effektutvärderingar genomförts, av både främjandeaktörerna själva, externa myndigheter och forskare.

Uppföljningar gör det möjligt för aktörerna att följa upp sina insatser och bättre planera sin verksamhet. De kan däremot inte användas för att skatta de direkta effekterna av främjandeinsatserna, det vill säga huruvida främjandeinsatserna bidrar till att företag blir mer internationaliserade. Anledningen är att det inte går att avgöra vad som hade hänt utan insatsen och det finns dessutom en generell benägenhet att vara mer positivt inställd till en insats som man har fått gratis eller som har subventionerats.²⁴⁰ Sådana uppföljningar kommer inte belysas i detalj i detta kapitel utan fokus kommer ligga på utvärderingar.

Som vi nämnde tidigare har Tillväxtanalys år 2015 publicerat en kvalitativ rapportserie om exportfinansiering²⁴¹ bestående av en litteraturöversikt och en omvärldsanalys. Samma år publicerade Tillväxtanalys en omvärldsanalys av handels- och innovationsfrämjande.²⁴² Studierna innehöll ingen effektutvärdering. En rapport där effekterna av EKN:s utökade mandat utvärderades kvalitativt publicerades år 2017.²⁴³ Tillväxtanalys har under 2019

²³⁷ Regeringskansliet (2019b, s. 5)

²³⁸ Regeringen (2013)

²³⁹ Tillväxtanalys (2014; 2015a; 2015d).

²⁴⁰ Tillväxtanalys (2014, s. 8)

²⁴¹ Tillväxtanalys (2015b; 2015e)

²⁴² Tillväxtanalys (2015c)

²⁴³ Tillväxtanalys (2017)

också publicerat effektutvärderingar av Almis låneverksamhet²⁴⁴, men utan någon särskild analys av Almis exportfrämjandeverksamhet.

Statskontoret och Riksrevisionen har genomfört kvalitativa utvärderingar av exportfrämjandet. Statskontorets studie var en produkt av regeringens insatser i exportstrategin 2015 och publicerades 2016. Den inkluderar en kartläggning av potentiella överlappningar i Sveriges statliga exportfrämjande.²⁴⁵ Deras slutsatser var att Sveriges främjandesystem är diversifierat och svåröverblickat vad gäller aktörer och tjänsteutbud. Statskontoret kunde dock konstatera att de flesta aktörerna kompletterar varandra i större utsträckning än de överlappar varandra. Riksrevisionen genomförde år 2019 en granskning²⁴⁶ av inrättandet av regionala exportcentra där fokus lades på hur regeringen och Tillväxtverket lyckats med genomförandet av uppdraget, men ingen utvärdering av hur exportcentrumen fungerat i praktiken genomfördes.

Samtliga exportfrämjandeaktörer har börjat genomföra regelbundna effektutvärderingar av sina egna insatser där resultaten ofta presenteras i aktörernas årsredovisningar. På uppdrag av Almi genomför SCB årligen effektutvärderingar av Almis insatser som presenteras i Almis årsredovisningar, men ingen utvärdering som belyser effekter av bolagets exportfrämjandeinsatser har genomförts.²⁴⁷ Business Sweden genomförde år 2019 en effektutvärdering av organisationens Småföretagsprogram.²⁴⁸ I studien jämfördes utfall, som omsättning, export och antal anställda, hos företag som tagit del av Business Swedens tjänster med utfall hos liknande företag som inte gjorde det. Resultaten visade att Business Swedens insatser lett till en positiv ökning i samtliga utfall hos företagen. Både Almis och Business Swedens effektutvärderingar har genomförts med hjälp av matchningsmetoder.²⁴⁹

År 2019 genomförde forskarna Lodefalk, Tang & Tano en kvantitativ utvärdering av EKN:s exportkreditgarantier.²⁵⁰ I studien användes en matchningsansats för att analysera hur EKN:s garantier har påverkat företagens export, sysselsättning och förädlingsvärden. Resultaten visade att garantierna påverkat företagens exportvärden samt sannolikheten att företag exporterar positivt. Effekten var störst för mikro- och små företag samt för företag inom tjänstebanschen. Resultaten visade ingen signifikant effekt på företagens sysselsättning eller förädlingsvärden.

Under våren 2020 kommer Tillväxtanalys att publicera en effektutvärdering av exportfrämjandet som riktas mot SMF, bland annat av Almis, Tillväxtverkets och Business Swedens tjänster.

Finland

I Finland gjorde Arbets- och näringsministeriet en överenskommelse med Tekes (föregångare till Business Finland) om att resultaten av Team Finland-aktörernas insatser skulle följas genom effektutvärderingar och studier inom enskilda målområden. En av dessa utvärderingar genomfördes av Business Finland år 2018.²⁵¹ Studien innehöll tre kvantitativa effektutvärderingar gällande hur Finnveras, Finpros och Tekes insatser riktade

²⁴⁴ Rapporterna finns sammanställda i Tillväxtanalys (2019)

²⁴⁵ Statskontoret (2016)

²⁴⁶ Riksrevisionen (2019)

²⁴⁷ Telefonintervju med Sara Brandt, Almi, 2019-10-18.

²⁴⁸ Business Sweden (2019a)

²⁴⁹ En ekonometrisk metod som används för att skapa en kontrollgrupp som liknar den behandlade gruppen för att kunna analysera effekter av behandlingen.

²⁵⁰ Lodefalk et al. (2019)

²⁵¹ Halme et al. (2018)

till SMF påverkat företagets globala konkurrenskraft. Utfallen som analyserades med hjälp av matchningsansatser var försäljning, förädlingsvärde, sysselsättning och export. Studien innehöll dessutom kvalitativa delar, bland annat en internationell jämförelse med Sverige, Danmark, Irland och Nederländerna. De kvantitativa effektutvärderingarnas resultat visade att Tekes och Finpros tjänster haft en positiv effekt på sysselsättning och företagets export. Resultaten för Finnvera var något annorlunda, men resultaten visade att deras tjänster har haft en positiv effekt på företagets försäljning och produktivitet, men en otydlig effekt på företagets export och sysselsättning.

Forskarna Zettinig, Raitis & Lhuillery genomförde, på uppdrag av Finnvera, år 2018 en kvalitativ fallstudie om Finnveras exportfinansiering.²⁵² Deras resultat visar att Finnvera haft en positiv effekt på det finska företagsklimatet. De kunde till och med dra slutsatsen att Finnvera i vissa situationer har varit helt avgörande för företagets framgång, då det saknas alternativ till deras tjänster på den privata marknaden. Forskningsinstitutet ETLA genomför en effektutvärdering av Business Finlands tjänster²⁵³ som kommer publiceras under våren 2020.

Danmark

I Danmark genomför Trade Council i samarbete med externa konsulter regelbundna uppföljningar av sina insatser genom kundnöjdhetundersökningar. De har däremot inte genomfört några effektutvärderingar själva.

I Danmark har forskarna Munch & Schaur försökt fånga den kausala effekten av exportfrämjandet.²⁵⁴ Deras forskning var inte på uppdrag av någon statlig aktör i Danmark, men gjordes med hjälp av data som de fick från Trade Council. Studien består av en kvantitativ effektutvärdering som analyserar hur Trade Councils insatser påverkat företagen som tagit del av deras tjänster. Utfallen som analyserades med hjälp av en matchningsansats var försäljning, förädlingsvärde och sysselsättning. Författarna undersökte också om de samhällsekonomiska fördelar som exportfrämjandet bidragit till väger upp för kostnaderna. Studien visar att Trade Councils tjänster har underlättat företagets inträde till marknader samt att de har förbättrat företagets exportprestation, där effekten var störst för små företag med 1–20 anställda. Förädlingsvärdet som de små företagen som fått stöd har skapat blev också ungefär tre gånger högre än kostnaden för att tillhandahålla tjänsterna.

Norge

I Norge upphandlar Innovasjon Norge regelbundet externa konsulter för att följa upp sina främjandeinsatser genom kundnöjdhetsmätningar. Innovasjon Norge genomför också i samarbete med andra aktörer interna effektutvärderingar av myndighetens insatser. Exempelvis genomför konsultföretaget Samfunnsøkonomisk Analyse årligen effektutvärderingar av Innovasjon Norges internationella marknadsrådgivning. I utvärderingen mäter de med hjälp av matchningsmetoder skillnader i utfall mellan företag som tagit del av rådgivningen med jämförbara företag som inte tagit del av den. Resultaten från utvärderingen år 2018 visade på en positiv ökning i företagets intäkter, förädlingsvärden och produktivitet.²⁵⁵ Innovasjon Norge planerar en effektstudie av myndighetens samtliga

²⁵² Zettinig et al. (2018)

²⁵³ Studien kommer heta *Impact Study of Global Growth for Companies*.

²⁵⁴ Munch & Schaur (2018)

²⁵⁵ Innovasjon Norge (2018)

exportfrämjande-insatser inspirerad av Munch & Schaur's studie²⁵⁶ som genomfördes i Danmark. Innovasjon Norge har dessutom under 2019 implementerat randomiserade kontrollstudier (RCT) för att mäta effekten av olika program och tjänster myndigheten tillhandahåller.²⁵⁷

År 2015 gav Innovasjon Norge i uppdrag till Norges statistiska centralbyrå att utveckla en metod för att kunna följa upp myndighetens mål och resultat. Statistisk sentralbyrå genomförde dessutom en kvantitativ effektutvärdering av Innovasjon Norges samlade främjandeinsatser.²⁵⁸ Studiens resultat visar att Innovasjon Norges insatser för innovation och regional utveckling, där internationaliseringsaspekter ingår, har haft en positiv påverkan på företagets tillväxt sett till antal anställda, omsättning och förädlingsvärde.

Norska exportfinansieringssystemet utvärderades kvalitativt år 2017 av Oslo Economics, på uppdrag av Närings- och fiskeridepartementet.²⁵⁹ Syftet med uppdraget var att analysera om Eksportkredits och GIEK:s mål och resursanvändning fungerat effektivt, samt om exportfinansieringssystemet i sin helhet fungerat bra. Deras huvudsakliga slutsatser var att instituten tillsammans bidragit till att öka Norges export, där deras lån och garantier har fungerat som ett komplement till den privata marknaden. Oslo Economics konstaterade dock att på grund av att de två organisationerna har något olika mål och uppgifter kan det uppstå samordningsproblem och dubbla kostnader.

Nederländerna

I Nederländerna genomförde den nederländska avdelningen för policy- och verksamhetsutvärderingar, IOB, år 2019 en utvärdering²⁶⁰ av RVO:s insatser kring ekonomisk diplomati. Analysen består av både kvantitativa och kvalitativa utvärderingar. Studiens resultat visar att insatserna lett till en ökning av företagets export. Resultaten visade däremot att insatsernas positiva effekter till stor del är begränsade till befintliga exportörer, som både expanderar sin export till befintliga marknader och kommer in på nya marknader. Resultaten visade dessutom att insatserna enbart når en begränsad företagsgrupp där vissa inte verkar vara i behov av stöd.

Nederländska utrikesministeriet (BZ) planerar att under 2019 påbörja en utvärdering av Nederländernas handels- och biståndsstrategi *A World to Gain*. Strategin har sedan tidigare analyserats år 2017 av Kaleidos Research, som på eget uppdrag gjort en kvalitativ analys²⁶¹ som fokuserar på hur strategin påverkat nederländska företag. Kaleidos Research drar slutsatsen att rollfördelningen i utvecklingssamarbetet har blivit mer otydlig i den nya strategin och att instrumenten som har skapats i den nya strategin främst har gynnat den privata sektorn, snarare än att bidra till utveckling i utvecklingsländerna. Instrumenten bedömdes också vara för komplicerade för SMF.

Under 2020 planeras flera utvärderingar påbörjas, bland annat en utvärdering av offentliga samverkansnätverket Trade & Innovate NL, en utvärdering av DGGF och en utvärdering av DTIF.²⁶²

²⁵⁶ Munch & Schaur (2018)

²⁵⁷ Innovasjon Norge (2018)

²⁵⁸ Cappelen et al. (2015)

²⁵⁹ Oslo Economics (2017)

²⁶⁰ Ministerie van Buitenlandse Zaken (2019a)

²⁶¹ Van Ewijk et al. (2017)

²⁶² Ministerie van Buitenlandse Zaken (2019b, s. 86)

Storbritannien

I Storbritannien samarbetar regeringen regelbundet med forskare för att genomföra utvärderingar av sina främjandeinsatser.²⁶³ Flera utvärderingar, framförallt kvantitativa men även kvalitativa, har gjorts under de senaste åren. År 2015 genomfördes två kvantitativa analyser på uppdrag av UK Trade and Investment²⁶⁴ (UKTI) där effekterna av deras tjänster utvärderades. En av studierna genomfördes av forskarna Mion & Muûls²⁶⁵ och belyste effekterna av UKTI:s tjänster på företagets export. Den andra studien genomfördes av forskarna Rincón-Aznar et al.²⁶⁶ och belyste effekterna av UKTI:s tjänster på företagets utveckling (omsättning, sysselsättning, med mera). I båda studierna användes matchningsansatser. Mion & Muûls huvudsakliga resultat var att UKTI:s tjänster bidragit till att företag, av alla storlekar, både börjat och fortsatt exportera. Studien av Rincón-Aznar et al. visade att tjänsterna haft en positiv effekt på företagets utveckling, bland annat genom ökad omsättning och arbetskraftsproduktivitet i jämförelse med andra liknande företag som inte tagit del av UKTI:s tjänster.

I Storbritannien genomförde forskarna Breinlich, Donaldsson, Nolen & Wright år 2017 en randomiserad kontrollstudie (RCT) för att analysera hur SMF:s tillgång till exportteknisk information påverkar företagets vilja att exportera.²⁶⁷ Studien baseras på en enkätundersökning där forskarna analyserar om företagets uppfattning om exportrelaterade kostnader och fördelar förändras när de får tillgång till exporttekniskt informationsmaterial. Informationsmaterialet kom från UKTI och skickades till 50 procent av de slumpmässigt utvalda företagen. Studiens resultat visade att responsen blev olika hos exportörer och icke-exportörer. Icke-exportörer som fått informationen uppfattade fördelarna med export lägre och kostnaderna högre än de icke-exportörer som inte fått informationen. Hos exporterande företag blev resultaten tvärtom, det vill säga de exportföretag som fått informationen uppfattade fördelarna med export högre och kostnaderna lägre än de exportföretag som inte fått informationen.

Tyskland

I Tyskland genomförde HTW Chur på uppdrag av BMWi år 2015 en kvalitativ effektutvärdering²⁶⁸ av de statliga bidragen till AHK. Resultaten visade att AHK utgör en viktig roll i exportfrämjandet i Tyskland och att bidragen lett till ökad inhemsk sysselsättning. Författarna kunde däremot inte visa hur stor effekt stödet haft på företagets export.

Ifo Institut genomförde år 2011 en kvantitativ²⁶⁹ och år 2015 en kvalitativ utvärdering²⁷⁰ av Hermes Cover, exportkreditgarantisystemet i Tyskland. Båda utvärderingarna gjordes på uppdrag av BMWi. Studien från 2011 visar att Hermes Cover haft positiva signifikanta effekter på både företagets export och sysselsättning. Resultaten från studien 2015 visar att högre maximalt tillåtet utländskt innehåll i den exporterade varan eller tjänsten kan både leda till ökad sysselsättning i hemlandet, men även en ökning i sysselsättningen utomlands.

²⁶³ Department for International Trade & UK Export Finance (2018)

²⁶⁴ Föregångare till Department for International Trade.

²⁶⁵ Mion & Muûls (2015)

²⁶⁶ Rincón-Aznar et al. (2015)

²⁶⁷ Breinlich et al. (2017)

²⁶⁸ HTW Chur (2015)

²⁶⁹ Felbermayr et al. (2011)

²⁷⁰ Felbermayr et al. (2015)

5 Avslutande analys och slutsatser

Syftet med den här studien är att öka kunskapen om hur Sverige och några jämförelseländer arbetar med exportfrämjande, hur exportfrämjandeinsatser kan utformas och hur dessa insatser kan påverka företags exportbeteende. De länder som vi jämför är Sverige, Danmark, Norge, Finland, Nederländerna, Storbritannien och Tyskland. Som ett komplement till Tillväxtanalys tidigare omvärldsanalyser från 2014–2015 har vi denna gång fokuserat på utvecklingen av det direkta exportfrämjandet som riktas mot SMF.

I detta kapitel sammanställer vi och diskuterar omvärldsanalysens resultat. Först belyser vi de förändringar som skett i ländernas exportfrämjande sedan Tillväxtanalys tidigare omvärldsanalyser gjordes. Därefter sammanfattar vi de huvudsakliga likheterna och skillnaderna mellan länderna. Slutligen jämför vi de effektutvärderingar som genomförts i länderna samt vilka lärdomar som kan dras från dessa.

5.1 Förändringar i ländernas exportfrämjande

Samtliga studerade länder har sedan 2015 utvecklat sitt exportfrämjande. Inte minst har flera länder lanserat särskilda exportstrategier och justerat inriktningen på exportfrämjandet mot bakgrund av den förändrade situationen i världsekonomin och ökade insikter om klimatutmaningarna. Jämfört med Tillväxtanalys tidigare omvärldsanalyser identifierar vi följande förändringar:

- Sverige och Danmark har publicerat nya exportstrategier som ersatt ländernas tidigare strategier. Norge har lanserat sin första övergripande exportstrategi.
- Sverige och flera jämförelseländer har initierat samordningsinsatser för att förbättra samordningen av exportfrämjandeinsatserna och förenkla för SMF att ta del av de tjänster som erbjuds.
- Finland har slagit ihop två aktörer till en, Business Finland, som idag är landets mest centrala aktör inom det statliga exportfrämjandet. I Norge kan en av landets centrala exportkreditaktörer komma att säljas eller avvecklas under 2020.
- I Nederländerna har ett antal nya offentlig-privata aktörer startats och blivit en del av exportfrämjandet.
- Flera länder har skapat digitala plattformar som samlar de tjänster som offentliga exportfrämjandeaktörer (alternativt privata aktörer med statligt uppdrag) erbjuder företag.
- Flera länder har skapat exportfinansieringsprodukter som är särskilt riktade till SMF.

5.2 Huvudsakliga likheter och skillnader mellan länderna

Vi ser både likheter och skillnader mellan ländernas exportfrämjande. De huvudsakliga likheterna och skillnaderna handlar om: i) exportstrategier, ii) centrala aktörer, iii) samverkan och iv) produkt- och tjänsteutbud.

Exportstrategier

Sverige har utvecklat exportfrämjandet under de senaste åren. I december 2019 lanserades en ny svensk exportstrategi som ersatte den tidigare från 2015. Uppdateringen gjordes bland annat på grund av ett förändrat omvärldsläge och ökade insikter om klimatutmaningar. Den nya strategin har ett tydligt fokus på hållbarhet där alla insatser sätts i

relation till Agenda 2030. Ett av målen är att fler SMF ska börja exportera. Nationella exportstrategier har också lanserats i Danmark, Nederländerna, Norge och Storbritannien. Av samma anledning som Sverige har Danmark nyligen uppdaterat sin strategi. Varken Finland eller Tyskland har en nationell övergripande exportstrategi.

Samtliga exportstrategier har fokus på SMF:s export och hållbarhet. Den svenska, danska och norska strategin lägger tydligt fokus på hur statens främjandeinsatser ska bidra till att de globala hållbarhetsmålen i Agenda 2030 uppnås. Den nederländska strategin är unik på det sättet att den kopplar ihop landets handels- och biståndsfrämjande. Storbritanniens strategi är den enda som specifikt definierar hur stor ökning i landets exportstrategin ska bidra till. Den danska och nederländska strategin har tydligt fokus på att landets ekonomiska diplomati²⁷¹ ska stärkas. Detta område belyses inte lika tydligt i övriga länders strategier.

Centrala aktörer

Sverige har ett större antal främjandeaktörer inom det offentliga exportfrämjandet än de övriga länderna. I Sverige är en av de mest centrala exportfrämjandeaktörerna en offentlig-privat organisation, Business Sweden. Offentlig-privata aktörer förekommer också i andra jämförelseländer men där har de en mindre central roll. I de flesta jämförelseländerna är det statliga aktörer som har huvudrollen.

Antalet aktörer som utför landets exportkreditverksamhet²⁷² skiljer sig mellan länderna. I Sverige, Norge och Tyskland sker hanteringen av flera olika aktörer. I Finland, Danmark och Storbritannien erbjuds exportkreditfinansiering och –garantier av en och samma aktör. I Norge pågår diskussioner om att slå ihop de olika aktörerna till en. I Nederländerna erbjuder statliga aktörer enbart exportkreditgarantier och Nederländerna är därmed det enda jämförelseland som inte har en statlig aktör som särskilt sysslar med exportkreditfinansiering.

I Finland slogs nyligen två aktörer samman till en, Business Finland. En av de tidigare aktörernas konsultverksamhet avvecklades i samband med detta för att motverka att staten konkurrerar med privata aktörer.

I Tyskland och Nederländerna har privata aktörer en central roll i exportfrämjandet, antingen genom statliga uppdrag eller genom statlig finansiering. I övriga jämförelseländer är detta inte lika förekommande.

Samverkan

Samordningsinsatsen Team Sweden lanserades i den svenska exportstrategin 2015. Team Sweden samlar regering, myndigheter, näringsliv och fackföreningsrörelsen för samordning, erfarenhetsutbyte och kraftsamling av resurser. Syftet är att förbättra samordningen mellan aktörerna inom det offentliga exportfrämjandet och i förlängningen göra det enklare för företag att ta del av det stöd som det statliga exportfrämjandet erbjuder. Liknande insatser har initierats i Norge, Team Norway, och i Finland, Team Finland.

I den svenska exportstrategin från 2015 lanserades regionala exportcentra. Det är en satsning i syfte att förbättra samordningen av exportfrämjandeinsatser regionalt. I strategin

²⁷¹ Ekonomisk diplomati syftar till insatser som ämnar stärka ett lands ekonomiska ställning i världen, med hjälp av bland annat landets utlandsmyndigheter och handelskontor.

²⁷² Samlingsbegrepp för exportfinansiering och exportkreditgarantier.

betonar regeringen vikten av att ”ett företag erbjuds stöd i sin internationalisering eller exportsatsning oberoende var i landet det är verksamt”.²⁷³ Regionala exportcentra bygger på principen ”en dörr in” och innebär att aktörerna ska samverka på ett sådant sätt att företagen ska få kontakt med rätt handläggare inom rätt organisation inom 24 timmar.

I Finland och Nederländerna finns liknande satsningar. I Finland finns ett regionalt Team Finland-nätverk i alla regioner och koordineras via närings-, trafik- och miljöcentralerna, NTM-centralerna. NTM-centralerna har en liknande roll som svenska regionala exportcentra, ”en dörr in”, och är företagets första kontakt för att hitta rätt bland de tjänster som erbjuds i Team Finlands nätverk. I Nederländerna har nätverket NL-in-Business en liknande samordningsroll regionalt. I övriga jämförelseländer finns inte liknande regionala samordningsinsatser även om exportfrämjandeaktörer finns representerade regionalt i samtliga länder.

I Danmark och Nederländerna sker en aktiv samverkan mellan staten, akademien och näringslivet för att utforma och styra exportfrämjandet. Representanter från de tre grupperna, bland annat SMF, samlas i arbetsgrupper vars uppdrag är att bland annat styra och koordinera det statliga exportfrämjandearbetet. I Sverige och övriga jämförelseländer har inte näringslivet en lika aktiv roll i utformningen och styrningen av exportfrämjandet. Den svenska staten för en regelbunden dialog med näringslivet, bland annat i samband med framtagandet av exportstrategierna. Representanter från näringslivet deltar även i möten med Team Sweden. I regeringens nya export- och investeringsstrategi är en av insatserna att ”dialogen med näringslivet om prioriteringarna i främjandet samt utformning av enskilda insatser (ska) fördjupas”.²⁷⁴

I Sverige, Danmark, Norge, Storbritannien, och Nederländerna sker samverkan mellan exportföretag i form av allianser som koordineras av statliga aktörer. Allianserna består av små, medelstora och stora företag där mer erfarna exportörer delar råd och erfarenheter med mindre erfarna exportörer. I Sverige sker detta genom Almis mentorprogram. Liknande insatser finns inte i Finland eller Tyskland.

Produkt- och tjänsteutbud

I Sverige, Norge, Danmark, Nederländerna och Storbritannien erbjuder exportfrämjandeaktörer digitala exportguider på sina webbplatser som riktar sig till företag som tänker exportera. Sverige är det enda landet som erbjuder flera olika exportrelaterade guider.

På främjandeaktörers webbplatser i Finland och Storbritannien får företag möjlighet att söka bland befintliga exportmöjligheter, det vill säga information om vad utländska köpare efterfrågar. Denna möjlighet finns inte hos resterande jämförelseländers exportfrämjandeaktörer.

Digitala plattformar som samlar exportfrämjandeaktörernas tjänster och produkter har blivit allt vanligare. I Sverige samlas denna information på verksamt.se. I Danmark har virksomhedsguiden.dk samma funktion. Dessa plattformar har inte enbart exportfokus utan har generellt företagsutvecklingsfokus. I Finland, Tyskland, Nederländerna och Storbritannien finns liknande plattformar. Dessa har dock enbart exportfokus. I Norge finns ingen liknande plattform.

Samtliga länder erbjuder någon form av grundläggande exportteknisk rådgivning, både via fysiska möten och digitala kanaler. I Sverige erbjuds SMF fördjupade rådgivningstjänster

²⁷³ Regeringskansliet (2015, s. 12)

²⁷⁴ Regeringskansliet (2019b, s. 21)

av statliga och halvstatliga aktörer avgiftsfritt inom Sverige. För svenska företag som verkar utomlands erbjuds dessa tjänster till en kostnad men små företag kan få tjänsten delvis subventionerad. Företag i andra jämförelseländer där statliga aktörer erbjuder fördjupade rådgivningstjänster behöver betala för tjänsten, både på plats i landet och utomlands, men SMF kan få avgiften delvis subventionerad. I Finland, Nederländerna och Tyskland erbjuder inte statliga aktörer fördjupad rådgivning utan företag hänvisas här till den privata marknaden.

I Nederländerna, Finland och Danmark kan SMF söka subventioner för köp av tjänster på den privata marknaden. I Sverige finns denna produkt tillgänglig för små företag genom Tillväxtverkets affärsutvecklingscheckar. I Storbritannien kan enbart SMF som ska exportera till utvecklingsländer söka finansiella bidrag från staten. Norge ger inte företag finansiella bidrag för köp av tjänster på den privata marknaden. Tyskland ger inte finansiella bidrag av statliga aktörer som verkar under den federala regeringen. Däremot kan SMF söka finansiella stöd genom vissa förbundsländer och genom privata, men offentligt delfinansierade, handelskammare.

I Sverige, Danmark, Finland och Storbritannien finns särskilda exportfinansieringsprodukter för SMF. I Sverige har Almi inlett ett samarbete med EKN för att förenkla SMF:s exportfinansiering. Samarbetet innebär att Almi ger lån medan EKN försäkrar kreditrisken. I Danmark och Finland har EKF Danmarks Eksportkredit respektive Finnvera infört särskilda exportkreditgarantier för SMF och i Storbritannien har UKEF inlett ett samarbete med fem stora kommersiella banker för att stödja SMF.

5.3 Utvärderingar av exportfrämjandeinsatser i länderna

Samtliga länder har utvärderat de statliga exportfrämjandeinsatserna. Olika metoder har använts för utvärderingarna och kvantitativa matchningsansatser är mycket förekommande. En metod som använts i både Norge och Storbritannien, men hittills inte Sverige, är randomiserade kontrollstudier (RCT). I de flesta länderna är det departementen eller andra statliga aktörer som tagit initiativ till utvärderingarna. Undantaget är Danmark där akademiska forskare har varit initiativtagare.

De flesta studier belyser effekter av särskilda aktörers insatser. Förekommande utfall är företagets export, produktivitet och sysselsättning. De allra flesta studier visar på övergripande positiva effekter av insatserna. Vissa studier visar dock att effekterna skiljer sig åt mellan olika företagsgrupper. Till exempel finns utvärderingar i Nederländerna och Storbritannien som visar att endast företag som redan exporterar påverkas positivt av tillgång till vissa exportfrämjandeinsatser. I Nederländerna har en studie dessutom visat att vissa företag som tagit del av exportfrämjandeinsatser egentligen inte varit i behov av stöd.

I Tillväxtanalys rapportserie från 2014–2015 påvisade vi att det inte fanns några effektutvärderingar av exportfrämjandet i Sverige, utan enbart interna uppföljningar. Sedan dess har ett antal effektutvärderingar genomförts, både av främjandeaktörerna själva och av myndigheter och forskare. I Sveriges nya export- och investeringsstrategi står det att *”insatser ska vara uppföljningsbara och effektutvärderas regelmässigt.”*²⁷⁵ I Sverige finns idag inte många externa effektutvärderingar av exportfrämjandet. Våren 2020 kommer Tillväxtanalys att publicera effektutvärderingar av flera svenska aktörers exportfrämjandeinsatser. De utvärderingar som jämförelseländerna har genomfört kan också bidra med värdefulla inspel i framtida utvärderingar.

²⁷⁵ Regeringskansliet (2019b, s. 5)

Referenser

- AHK. (2020). Unsere Standorte. Tillgänglig: <https://www.ahk.de/hier-finden-sie-uns/> [2020-01-13]
- Almi. (2018a). Nytt samarbete gör finansiering av export lättare. Tillgänglig: <https://www.almi.se/nyheter/jonkoping/almi--ekn/> [2019-12-16]
- Almi. (2018b). *Års- och hållbarhetsredovisning 2018*. Stockholm: Almi.
- Almi. (2019). 25 år i siffror. Tillgänglig: <https://www.almi.se/almi-25-ar/25-ar-i-siffror/> [2020-01-08]
- Almi. (2020a). Almis mentorprogram. Tillgänglig: <https://www.almi.se/vara-tjanster/tjanster/affarsutveckling/utveckla/mentor/> [2020-01-08]
- Almi. (2020b). Kontakt. Tillgänglig: <https://www.almi.se/om-almi/kontakt/> [2020-01-08]
- Atradius Dutch State Business. (2019). Helping Dutch companies by insuring their export contracts since 1932. Tillgänglig: <https://atradiusdutchstatebusiness.nl/en/> [2019-08-07]
- Außenwirtschaftszentrum Bayern. (2019). Go International. Tillgänglig: <https://www.international.bihk.de/foerderung/go-international/uebersicht.html> [2019-12-10]
- Breinlich, H., Donaldson, D., Nolen, P. J. & Wright, G. (2017). Information, perceptions and exporting – Evidence from a randomized controlled trial. *Economics Discussion Papers*, 16005.
- Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft. (2019). Förderprogramm für den Export deutscher Unternehmen der Agrar- und Ernährungswirtschaft. Tillgänglig: <https://www.agrarexportfoerderung.de/> [2019-10-11]
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. (2016). *Strategiepapier „Neue Impulse für den internationalen Wettbewerb um strategische Großprojekte – Chancen für Deutschland verbessern“*.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. (2017). Exportkreditgarantien (sogenannte Hermesdeckungen), Tillgänglig: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/exportkreditgarantien.html> [2019-08-08]
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. (2019a). Promotion of foreign trade and investment. Tillgänglig: <https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Dossier/promotion-of-foreign-trade-and-investment.html> [2019-10-11]
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. (2019b). BMWi-Markterschließungsprogramm für KMU 2020. Tillgänglig: https://www.ixpos.de/IXPOS18/Content/_SharedDocs/Downloads_neu/BMWI-MEP/2020/1-bmwi-mep-00-projektuebersicht.pdf?v=7 [2019-12-17]
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. (2019c). Die Durchführer: Kompetente Umsetzung unseres Angebots. Tillgänglig: <https://www.german-energy-solutions.de/GES/Redaktion/DE/Standardartikel/Initiative/durchfuehrer.html> [2019-12-17]

- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. (2020a). Exportinitiative Umwelttechnologien. Tillgänglig: <https://www.bmw.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/exportinitiative-umwelttechnologie.html> [2020-01-08]
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. (2020b). Fundamentals of the Export Credit Guarantees. Tillgänglig: <https://www.agaportal.de/en/exportkreditgarantien/grundlagen/grundzuege> [2020-01-07]
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. (2020c). Unsere Angebote für Ihren erfolgreichen Export. Tillgänglig: <https://www.german-energy-solutions.de/GES/Navigation/DE/Die-Initiative/Angebote/angebote.html> [2020-01-03]
- Business Finland. (2019a). Sampo – Manufacturing from Finland. Tillgänglig: <https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/programs/ended-programs/sampo-manufacturing-from-finland/> [2019-10-11]
- Business Finland. (2019b). Advice and coaching for growth and internationalization. Tillgänglig: <https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/international-growth/advice-and-coaching/> [2019-10-21]
- Business Finland. (2019c). Tempo – Accelerating internationalization. Tillgänglig: <https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/funding/tempo-funding/> [2019-10-21]
- Business Finland. (2019d). Ta kontakt. Tillgänglig: <https://www.businessfinland.fi/sv/for-finlandska-kunder/ta-kontakt/> [2019-08-20]
- Business Finland. (2020a). Laivauskäsikirja. Tillgänglig: <http://www.exportfinland.fi/laivauskasikirja> [2020-01-08]
- Business Finland. (2020b). Toimipisteet suomessa. Tillgänglig: <https://www.businessfinland.fi/toimipisteet/suomi/toimipisteet-suomessa/> [2020-01-08]
- Business Finland. (2020c). Matchmaking event: Opportunities in Brazil’s healthcare market. Tillgänglig: <https://www.businessfinland.fi/en/whats-new/events/2019/matchmaking-event-opportunities-in-brazils-healthcare-market/> [2020-01-08]
- Business Finland. (2020d). Team Finland visit to the Netherlands and France on 28–31 January 2020. Tillgänglig: <https://www.businessfinland.fi/en/whats-new/events/business-delegations/2020/team-finland-visit-to-the-netherlands-and-france-on-28-31-january-2020/> [2020-01-08]
- Business Finland. (2020e). Find internationalisation consultants. Tillgänglig: <https://expertsearch.businessfinland.fi/#/search/> [2020-01-08]
- Business Finland. (2020f). Smart Energy Finland. Tillgänglig: <https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/programs/smart-energy-finland/> [2020-01-09]
- Business Finland. (2020g). Om Business Finland. Tillgänglig: <https://www.businessfinland.fi/sv/for-finlandska-kunder/om-oss/Om-Business-Finland/> [2020-01-09]

- Business Sweden. (2018). *Redovisning av statens uppdrag till Business Sweden – Verksamhetsåret 2018*. Stockholm: Business Sweden.
- Business Sweden. (2019a). *Business Swedens exportfrämjande insatser – effekter för företag som deltagit i Småföretagsprogrammet 2011-2016*. Stockholm: Business Sweden.
- Business Sweden. (2019b). Guider om exportregler. Tillgänglig: <https://www.business-sweden.se/Export/tjanster/utbildningar-och-guider/guider-om-exportregler/> [2019-12-05]
- Business Sweden. (2020). Är du redo för global försäljning? Tillgänglig: <https://marketing.business-sweden.se/acton/fs/blocks/showLandingPage/a/28818/p/p-0067/t/page/fm/0> [2020-01-08]
- Cappelen, Å., Fjærli, E., Iancu, D. & Raknerud, A. (2015). *Effect on firm performance of support from Innovation Norway*. Oslo: Statistisk sentralbyrå.
- Department for International Trade. (2016). Promotional material: Department for International Trade teams in the English regions. Tillgänglig: <https://www.gov.uk/government/publications/ukti-teams-in-the-english-regions> [2020-01-08]
- Department for International Trade. (2019a). Contact details for Department for International Trade (DIT) offices around the world. Tillgänglig: <https://www.gov.uk/government/publications/dit-worldwide-offices> [2020-01-08]
- Department for International Trade. (2019b). DIT upcoming webinars. Tillgänglig: <https://www.events.great.gov.uk/ehome/index.php?eventid=200183473&%27> [2019-10-22]
- Department for International Trade. (2020a). About us. Tillgänglig: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-trade/about> [2020-01-07]
- Department for International Trade. (2020b). Tradeshow Access Programme (TAP) Events. Tillgänglig: <https://www.events.great.gov.uk/ehome/index.php?eventid=200186403&> [2020-01-08]
- Department for International Trade & Baroness Fairhead CBE. (2018). Final call for business input into export strategy. Tillgänglig: <https://www.gov.uk/government/news/final-call-for-business-input-into-export-strategy> [2019-09-10]
- Department for International Trade & UK Export Finance. (2018). Department for International Trade (DIT) areas of research interest 2017 to 2018: Research and evidence. Tillgänglig: <https://www.gov.uk/government/publications/dit-areas-of-research-interest-2017-to-2018/department-for-international-trade-dit-areas-of-research-interest-2017-to-2018-research-and-evidence> [2019-09-12]
- Department for International Trade and UK Export Finance. (2019). Ministerial role: Secretary of state for international trade and president of the board of trade. Tillgänglig: <https://www.gov.uk/government/ministers/secretary-of-state-for-international-trade> [2019-12-09]

- Deutscher Bundestag. (2019). *Entwurf eines Gesetzes über die Feststellung des Bundeshaushaltsplans für das Haushaltsjahr 2020*. Berlin: Deutscher Bundestag.
- Dutch Trade and Investment Board. (2017). *Team Nederland: Samen sterker in de wereld*. Haag: Dutch Trade and Investment Board.
- EKF. (2019). SMV-garanti: Vind ordren ved at tilbyde din kunde konkurrencedygtig finansiering. Tillgänglig:
<http://www.ekf.dk/da/DetHjaelperViMed/Produkter/Sider/SMV-garanti.aspx> [2019-12-16]
- Eksportkreditt. (2019). SMB-finansiering. Tillgänglig:
<https://www.eksportkreditt.no/no/vare-finansieringslosninger/smb-finansiering/> [2019-12-16]
- Eliasson, K., Hansson, P. & Lindvert, M. (2010). Är exportfrämjandet motiverat? *Ekonomisk Debatt*, vol. 38(1), s. 31-45.
- Energimyndigheten. (2018). Jag vill lansera mitt företag internationellt. Tillgänglig:
<https://www.energimyndigheten.se/forskning-och-innovation/stod-till-affarsideer-test-och-lansering/jag-vill-lansera-mitt-foretag-internationellt/> [2019-09-10]
- Energimyndigheten. (2019). Kontakta oss. Tillgänglig:
<https://www.energimyndigheten.se/om-oss/organisation/kontakta-oss/> [2019-08-20]
- Erhvervshus Fyn. (2019). En guide til succesfuld eksport. Tillgänglig:
https://ehfyn.dk/ebog_eksport [2020-01-16]
- Erhvervshus Midtjylland. (2020a). Om os. <https://erhvervshusmidtjylland.dk/omos> [2020-01-08]
- Erhvervshus Midtjylland. (2020b). Tilskud til ekstern rådgivning. Tillgänglig:
https://erhvervshusmidtjylland.dk/tilskud_ekstern_raadgivning [2020-01-03]
- Erhvervshus Midtjylland. (2020c). Eksport og internationalisering. Tillgänglig:
https://erhvervshusmidtjylland.dk/eksport_internationalisering [2020-01-15]
- Erhvervshus Midtjylland. (2020d). DALGAS – din vej til eksportsucces. Tillgänglig:
<https://erhvervshusmidtjylland.dk/dalgas> [2020-01-16]
- Erhvervsministeriet. (2018). Et nyt og stærkt erhvervsfremmesystem går i luften.
<https://em.dk/nyhedsarkiv/2018/december/et-nyt-og-staerkt-erhvervsfremmesystem-gaar-i-luften/> [2020-01-08]
- Erhvervsministeriet. (2019). Erhvervsministerens vækstteams og paneler. Tillgänglig:
<https://em.dk/ministeriet/arbejdsomraader/samfundsoekonomi-konkurrenceevne-og-digitalisering/erhvervsministerens-vaekstteams-og-paneler/> [2019-08-06]
- European Economic and Social Committee. (2018). *Study on best practices on national export promotion activities*. Bryssel: European Economic and Social Committee.
- Europeiska kommissionen. (2020). About Enterprise Europe Network. Tillgänglig:
<https://een.ec.europa.eu/about/about> [2020-01-08]
- Eurostat. (2020). Small and medium-sized enterprises (SMEs). Tillgänglig:
<https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/structural-business-statistics/sme> [2020-01-07]

- Exportkreditnämnden. (2020a). Kontakta oss. Tillgänglig: <https://www.ekn.se/om-ekn/kontakta-oss/> [2020-01-08]
- Exportkreditnämnden. (2020b). Om EKN. Tillgänglig: <https://www.ekn.se/om-ekn/> [2020-01-07]
- Felbermayr, G., Yalcin, E., & Heiland, I. (2011). *Beschäftigungseffekte der Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland "Hermesdeckungen"*. München: Ifo Institut.
- Felbermayr, G., Yalcin, E., Sandkamp, A., & Lang, P. (2015). *Feststellung des Nettobeschäftigungseffektes bei einer Änderung der Regelungen zu ausländischen Zulieferungen bei den Exportkreditgarantien des Bundes (Hermesdeckungen)*. München: Ifo Institut.
- Finansdepartementet. (2019). *Regeringens proposition 2019/20:1 – Budgetpropositionen för 2020*. Stockholm: Finansdepartementet.
- Finnfund. (2020). 40 years of experience from the developing markets. Tillgänglig: <https://www.finnfund.fi/en/finnfund/> [2020-01-07]
- Finnpartnership. (2020). What is Finnpartnership. Tillgänglig: <https://finnpartnership.fi/en/what-is-finnpartnership/> [2020-01-07]
- Finnvera. (2019). Business operations abroad. Tillgänglig: <https://www.finnvera.fi/eng/growth/business-operations-abroad> [2019-12-16]
- Folketinget. (2020). Lov om erhvervsfremme. Tillgänglig: <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=205978#id5306e2a7-b5ed-4b6b-949a-9ae323969e48> [2020-01-08]
- GTAI. (2019). Markterschließungsprogramm für Unternehmen. Tillgänglig: <https://www.ixpos.de/IXPOS18/Navigation/DE/Home/Auslandsmaerkte/Bmwi-markterschliessungsprogramm.html> [2019-12-17]
- GTAI. (2020a). Auskunftsservice. Tillgänglig: <https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Service/auskunftsservice.html> [2020-01-08]
- GTAI. (2020b). Länderübersicht. Tillgänglig: <https://www.gtai.de/gtai-de/trade/weltkarte> [2020-01-08]
- GTAI. (2020c). Organisation und Standorte. Tillgänglig: <https://www.gtai.de/gtai-de/meta/ueber-uns/wer-wir-sind/organisation-standorte-65470> [2020-01-08]
- GTAI. (2020d). Veranstaltungen. Tillgänglig: <https://www.gtai.de/gtai-de/meta/veranstaltungen> [2020-01-08]
- GTAI & AHK. (2018). *Gemeinsam für die Wirtschaft – Together for the Economy*. Berlin: GTAI.
- Halme, K., Kotiranta, A., Pajarinen, M., Piirainen, K.A., Rouvinen, P., Salminen, V., & Ylhäinen, I. (2018) *Efforts of Finnvera, Finpro, and Tekes in promoting internationally oriented SMEs: Impact study*. Helsingfors: Business Finland.
- HM Government. (2018). *Export Strategy: Supporting and connecting businesses to grow on the world stage*. London: Department for International Trade.

- HTW Chur. (2015). *Evaluierung der Bundeszuwendungen an die deutschen Auslandshandelskammern: Delegationen und Repräsentanzen (AHKs)*. Chur: HTW Chur.
- IHK. (2019). Export-App. Tillgänglig: <https://www.export-app.de/> [2019-12-11]
- IHK Erfurt. (2020). Veranstaltungen. Tillgänglig: <https://www.erfurt.ihk.de/system/veranstaltungssuche/vstsuche/382070> [2020-01-03]
- Innovasjon Norge. (2014). Programbeskrivelse for næringsrettet tilskuddsordning under Prosjektsamarbeid med Russland (ProRus) (2014-2019). Tillgänglig: <https://www.innovasjon norge.no/globalassets/programbeskrivelse-for-naringsrettet-tilskuddsordning-prorus.docx> [2019-12-11]
- Innovasjon Norge. (2018). *Oppdragsgiverrapport fra Innovasjon Norge 2018*. Oslo: Innovasjon Norge.
- Innovasjon Norge. (2019). Virkemiddelapparatet. Tillgänglig: <https://www.innovasjon norge.no/no/om/hva-gjor-vi/virkemiddelapparatet/> [2019-12-16]
- KfW IPEX-Bank. (2019). About KfW IPEX-Bank - The original export bank. Tillgänglig: <https://www.kfw-ipex-bank.de/International-financing/KfW-IPEX-Bank/About-KfW-IPEX-Bank/> [2019-08-08]
- Lodefalk, M., Tang, A. & Tano, S. (2019). Statliga garantier i utrikeshandeln – mönster, effekter och reflektioner. *Ekonomisk debatt*, vol. 2019(8), s. 38-51.
- Ministerie van Buitenlandse Zaken. (2013). *A world to gain – A new agenda for aid, trade and investment*. Haag: Ministerie van Buitenlandse Zaken.
- Ministerie van Buitenlandse Zaken. (2015). Tecla Bodewes to be the new chair of the Dutch Trade and Investment Board. Tillgänglig: <https://www.government.nl/latest/news/2015/06/26/thecla-bodewes-to-be-the-new-chair-of-the-dutch-trade-and-investment-board> [2019-08-06]
- Ministerie van Buitenlandse Zaken. (2019a). *Smalle marges van economische diplomatie*. 'What you see is not always what you get'. Effectevaluatie economische diplomatie 2010-2018. Haag: Ministerie van Buitenlandse Zaken.
- Ministerie van Buitenlandse Zaken. (2019b). *Rijksbegroting 2020 – XVII Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking*. Haag: Ministerie van Buitenlandse Zaken.
- Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. (2019). Encouraging innovation. Tillgänglig: <https://www.government.nl/topics/enterprise-and-innovation/encouraging-innovation> [2019-07-27]
- Mion, G. & Muïls, M. (2015). *The impact of UKTI Trade services on the value of goods exported by supported firms: Final report*. London: UK Trade and Investment.
- Munch, J. & Schaur, G. (2018). The Effect of Export Promotion on Firm-Level Performance. *American Economic Journal: Economic Policy* 2018, vol. 10 (1), s. 357–387.
- Nederlands Investerings Agentschap. (2017). Factsheet NIA. Tillgänglig: <https://www.nederlandsinvesteringsagentschap.nl/documenten/brochures/2017/september/22/factsheet-nia> [2019-11-02]

- Nederlands Investerings Agentschap. (2018). Vormgeving Invest-NL. Tillgänglig: <https://www.nederlandsinvesteringsagentschap.nl/documenten/kamerstukken/2018/02/15/vormgeving-invest-nl> [2019-11-02]
- NL in business. (2020). Dit is onze uitdaging. Tillgänglig: <https://nlinbusiness.com/ons-verhaal> [2020-01-07]
- NL Works. (2020). De werkplaats voor publiek-private internationale programma's. Tillgänglig: <https://nl-works.nl/> [2020-01-13]
- Nordic Sustainable Cities. (2019). About. Tillgänglig: <http://www.solutionsforcities.com/about-3/> [2019-12-10]
- Norwegian Energy Partners. (2019a). About. Tillgänglig: <https://www.norwep.com/About> [2019-12-18]
- Norwegian Energy Partners. (2019b). Events. Tillgänglig: <https://www.norwep.com/Events> [2019-12-16]
- Norwegian Energy Partners. (2019c). Market info. Tillgänglig: <https://www.norwep.com/Market-info> [2019-12-16]
- Nærings- og fiskeridepartementet. (2017). *Strategy for Export and Internalisation*. Oslo: Nærings- og fiskeridepartementet.
- Nærings- og fiskeridepartementet. (2019). Team Norway. Tillgänglig: <https://www.regjeringen.no/no/tema/naringsliv/internasjonalt-naringsssamarbeid-og-eksport/team-norway/id2344658/> [2019-11-02]
- Närings-, trafik- och miljöcentralen. (2019a). Team Finland-nätverket intensifierar sitt samarbete – Ännu smidigare kundbetjäning för företag i hemlandet och världen. Tillgänglig: http://www.ely-keskus.fi/sv/web/ely/uutiset-2019/-/asset_publisher/zLV23p6BEOJa/content/team-finland-verkosto-tiivistaa-yhteistyotaan-%E2%80%93-entista-sujuvampaa-asiakaspalvelua-yrityksille-kotimaassa-ja-maailmalla?redirect=http%3A%2F%2Fwww.ely-keskus.fi%2Fsv%2Fweb%2Fely%2Fuutiset-2019%3Fp_p_id%3D101_INSTANCE_zLV23p6BEOJa%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-8%26p_p_col_count%3D1 [2019-11-01]
- Närings-, trafik- och miljöcentralen. (2019b). Internationalisering. Tillgänglig: <http://www.ely-keskus.fi/sv/web/ely/yrityksen-kansainvalistyminen> [2020-01-08]
- Oslo Economics. (2017). *Evaluering av GIEK og Eksportkreditt Norge AS*. Oslo: Oslo Economics.
- Regeringen. (2013). *Regleringsbrev för budgetåret 2014 avseende Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser inom utgiftsområde 24 Näringsliv*. N2013/5656/KLS. Stockholm: Näringsdepartementet.
- Regeringskansliet. (2015). *Sveriges exportstrategi*. Stockholm: Regeringskansliet.
- Regeringskansliet. (2016). Frågor och svar om Team Sweden. Tillgänglig: <https://www.regeringen.se/informationmaterial/2016/06/fragor-och-svar-om-team-sweden/> [2020-01-08]

- Regeringskansliet. (2019a). Plattform för hållbart företagande. Tillgänglig: <https://www.regeringen.se/informationssystem/2019/12/plattform-for-internationellt-hallbart-foretagande/> [2019-12-19]
- Regeringskansliet. (2019b). *Sveriges export- och investeringsstrategi*. Stockholm: Regeringskansliet.
- Riksrevisionen. (2013). *På väg ut i världen – statens främjandeinsatser för export*. Stockholm: Riksrevisionen.
- Riksrevisionen. (2019). *Regionala exportcentrum – en del av Sveriges exportstrategi*. Stockholm: Riksrevisionen.
- Regjeringen. (2018). Styrker fylkeskommunene ved å flytte oppgaver. Tillgänglig: <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/styrker-fylkeskommunene-ved-a-flytte-oppgaver/id2616227/> [2019-12-16]
- Regjeringen. (2019a). Foreslår sal av GIEK Kredittforsikring. Tillgänglig: <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/foreslar-sal-av-giek-kredittforsikring/id2671808/> [2019-12-16]
- Regjeringen. (2019b). Nye fylker. Tillgänglig: <https://www.regjeringen.no/no/tema/kommuner-og-regioner/regionreform/regionreform/nye-fylker/id2548426/> [2019-12-16]
- Rincón-Aznar, A., Riley, R. & Rosso, A. (2015). *Evaluating the impact of UKTI trade services on the performance of supported firms*. London: The National Institute of Economic and Social Research.
- RVO. (2019a). Starters International Business (SIB). Tillgänglig: <https://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/starters-international-business-sib> [2019-10-21]
- RVO. (2019b). Met Trade & Innovate NL samen sterker in de wereld. Tillgänglig: <https://www.rvo.nl/actueel/nieuws/met-trade-innovate-nl-samen-sterker-de-wereld> [2019-12-03]
- RVO. (2019c). NL exporteert: de #1 export app. Tillgänglig: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/nl-exporteert-app> [2019-10-21]
- RVO. (2019d). SIB Missievoucher. Tillgänglig: <https://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/missievouchers-sib> [2019-10-18]
- RVO. (2019e). Dutch Good Growth Fund - DGGF. Tillgänglig: <https://english.rvo.nl/subsidies-programmes/dutch-good-growth-fund-dggf> [2019-08-05]
- RVO. (2019f). Zakendoen en met Spanje. Tillgänglig: <https://www.rvo.nl/actueel/evenementen/zakendoen-en-met-spanje> [2019-10-22]
- RVO. (2020a). Brexit-vouchers. Tillgänglig: <https://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/brexit-vouchers> [2020-01-03]
- RVO. (2020b). Netherlands Business Support Offices (NBSO's). Tillgänglig: <https://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen/netwerken-en-contacten/buitenlandnetwerk/netherlands-business-support-offices> [2020-01-08]

- RVO. (2020c). Partners for International Business – PIB. Tillgänglig: <https://english.rvo.nl/subsidies-programmes/partners-international-business-pib> [2020-01-08]
- RVO. (2020d). SIB Coachingvoucher. Tillgänglig: <https://www.rvo.nl/subsidie-en-financieringswijzer/starters-international-business-sib/vouchers/coachingsvoucher> [2020-01-08]
- RVO. (2020e). Dutch Trade and Investment Fund – DTIF. Tillgänglig: <https://english.rvo.nl/subsidies-programmes/dutch-trade-and-investment-fund-dtif> [2020-01-08]
- Statskontoret. (2016). *Kartläggning av överlappningar i statligt exportfrämjande*. Stockholm: Statskontoret.
- Stortinget. (2020). Vedtak 153 Salgs- og avviklingsfullmakt GIEK Kredittforsikring AS. Tillgänglig: <https://www.stortinget.no/no/Saker-og-publikasjoner/Vedtak/Vedtak/Sak/?did=40025936&p=77363> [2020-01-09]
- Svensk exportkredit. (2020a). Kontakta oss. Tillgänglig: <https://www.sek.se/kontakt-oss/> [2020-01-08]
- Svensk exportkredit. (2020b). Om SEK. Tillgänglig: <https://www.sek.se/om-oss/> [2020-01-07]
- Sveriges riksdag. (2009). *Förordning (2009:145) med instruktion för Tillväxtverket*. Stockholm: Sveriges riksdag.
- Sveriges riksdag. (2014). *Förordning (2014:520) med instruktion för Statens energimyndighet*. Stockholm: Sveriges riksdag.
- Swedfund. (2018). *Med människan i fokus – Integrerad redovisning 2018*. Stockholm: Swedfund.
- Team Finland. (2019a). About Team Finland. Tillgänglig: <https://www.team-finland.fi/en/about-team-finland/> [2019-08-01]
- Team Finland. (2019b). *Team Finland Network Strategy 2019*. Helsingfors: Team Finland.
- Team Finland. (2019c). Rådgivning och utbildning. Tillgänglig: <https://www.team-finland.fi/sv/tjanster-for-foretag/radgivning-och-utbildning/> [2019-08-01]
- Tillväxtanalys. (2014). *Effekter av statens främjandeinsatser för internationalisering – utveckling av mätmetoder och indikatorer*. Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys. (2015a). *Effekter av statens främjande insatser för internationalisering*. Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys. (2015b). *Exportfinansiering – en internationell jämförelse av aktörer och tjänster*. Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys (2015c) *Handelsfrämjande och innovationsfrämjande – vad kan vi lära oss av andra länder?*. Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys. (2015d). *Effekter av statens främjandeinsatser för internationalisering – en litteraturöversikt över utvärderingsmetoder*. Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys. (2015e). *Effekter av statlig exportfinansiering – en litteraturöversikt*. Östersund: Tillväxtanalys.

- Tillväxtanalys. (2017). *Exportkreditnämnden – From "Made in Sweden" to "Made by Sweden"*. Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys. (2018). Hur kan staten underlätta för nya och små företag att komma in på marknader utomlands? Tillgänglig: <https://www.tillvaxtanalys.se/studieomraden/alla-ramprojekt/ramprojekt/2018-03-19-hur-kan-staten-underlatta-for-nya-och-sma-foretag-att-komma-in-pa-marknader-utomlands.html> [2019-06-08]
- Tillväxtanalys. (2019). *Hjälper Almis företagslån företag att växa?* Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtverket. (2019a). Affärsutvecklingscheckar. Tillgänglig: <https://tillvaxtverket.se/amnesomraden/affarsutveckling/checkar/affarsutvec.klingscheckar-digitalisering-och-internationalisering.html> [2019-09-10]
- Tillväxtverket. (2019b). Demo Miljö – stöd till nya marknader. Tillgänglig: <https://tillvaxtverket.se/amnesomraden/affarsutveckling/internationalisering/demo-miljo---stod-till-nya-marknader.html> [2019-11-11]
- Tillväxtverket. (2019c). Regional exportsamverkan. Tillgänglig: <https://tillvaxtverket.se/amnesomraden/affarsutveckling/internationalisering/regional-exportsamverkan.html> [2020-01-08]
- Tillväxtverket. (2019d). S3 Piloten. Tillgänglig: <https://tillvaxtverket.se/amnesomraden/regional-kapacitet/smart-specialisering/klusterprogram---s3-piloten.html> [2020-01-08]
- Tillväxtverket. (2020a). Kontakta oss. Tillgänglig: <https://tillvaxtverket.se/om-tillvaxtverket/kontakta-oss.html> [2020-01-08]
- Tillväxtverket. (2020b). Tillväxtverket film. Tillgänglig: <https://www.youtube.com/user/tillvaxtverketfilm/search?query=gointerlab> [2020-01-08]
- Trade Finance Global. (2019). Euler Hermes Aktiengesellschaft – Export Credit Agency (ECA) in Germany. Tillgänglig: <https://www.tradefinanceglobal.com/export-finance/export-credit-agencies-eca/eha-germany-eca/> [2019-08-08]
- Udenrigsministeriet. (2014). *Government strategy on export promotion and economic diplomacy: More trade. New jobs*. Köpenhamn: Udenrigsministeriet.
- Udenrigsministeriet. (2015). Eksportguiden.dk - Ny dansk platform for eksport. Tillgänglig: <https://island.um.dk/da/om-os/nyheder/newsdisplaypage/?newsid=e2d44bc0-9e65-43da-839f-d440f38b6a43> [2019-12-17]
- Udenrigsministeriet. (2018). *Government strategy for economic diplomacy: Access to the world – new paths to grow*. Köpenhamn: Udenrigsministeriet.
- Udenrigsministeriet. (2019a). Brug diplomatiet: Ambassaderne hjælper din virksomhed ind på markedet. Tillgänglig: <https://thetradecouncil.dk/services/eksport/brug-diplomatiet> [2019-12-03]
- Udenrigsministeriet. (2019b). Inkubator: Med en inkubator får din virksomhed eget kontor i 15 lande. Tillgänglig: <https://thetradecouncil.dk/services/eksport/inkubator> [2019-12-03]

- Udenrigsministeriet. (2019c). Organisation. Tillgänglig: <https://thetradecouncil.dk/om-os/organisation> [2019-08-20]
- Udenrigsministeriet. (2019d). Grow: Skræddersyet markedsanalyse og eksportrådgivning til din virksomhed. Tillgänglig: <https://thetradecouncil.dk/services/eksport/grow> [2019-12-11]
- Udenrigsministeriet. (2020a). Vitus: Eksportrådgivning der skaber succes i din virksomhed på bare et år. Tillgänglig: <https://thetradecouncil.dk/services/eksport/vitus> [2020-01-03]
- Udenrigsministeriet. (2020b). Med eksportfremstød leverer vi sammen resultater i hele verden. Tillgänglig: <https://thetradecouncil.dk/services/eksport/eksportfremstoed> [2020-01-09]
- Van Ewijk, E., Kamphof, R., Maas, T., & van Gent, M. (2017). *Shifting roles – The impact of the Dutch aid and trade agenda on Dutch actors*. Amsterdam: Kaleidos Research.
- Zettinig, P., Raitis, J. & Lhuillery, S. (2018) *Finnvera: Insights on impact*. Helsingfors: Finnvera.

Intervjuer

- Andreas Ericson, SEK, 2019-10-01.
- Anna Bergdahl och Jan Persson, Tillväxtverket, 2019-10-01.
- Cecilia Schartau, Business Sweden, 2019-10-09.
- Elisabeth Meyer, Innovasjon Norge, 2019-12-13.
- Harri Lanning, Business Finland, 2019-12-17.
- Joakim Appelquist, Vinnova, 2019-10-10.
- Ole Lindholm, Udenrigsministeriet/The Trade Council, 2019-12-11.
- Sara Brandt, Almi, 2019-10-18.
- Ulf Malmquist, Energimyndigheten, 2019-10-01.

Appendix

Tabell 7 Nyligen genomförda och planerade utvärderingar av exportfrämjandeinsatser i jämförelseländerna

| Författare | År | Analystyp | Metod | Studie |
|------------------------------------|------|-------------|--|--|
| SVERIGE | | | | |
| Tillväxtanalys | 2014 | Kvalitativ | Kartläggning och omvärldsanalys | Effekter av statens främjandeinsatser för internationalisering – utveckling av mätmetoder och indikatorer |
| Tillväxtanalys | 2015 | Kvalitativ | Omvärldsanalys | Handelsfrämjande och innovationsfrämjande – vad kan vi lära oss av andra länder? |
| Tillväxtanalys | 2015 | Kvalitativ | Omvärldsanalys | Exportfinansiering – en internationell jämförelse av aktörer och tjänster |
| Tillväxtanalys | 2015 | Kvalitativ | Litteraturöversikt | Effekter av statlig exportfinansiering – en litteraturöversikt |
| Tillväxtanalys | 2015 | Kvalitativ | Litteraturöversikt | Effekter av statens främjandeinsatser för internationalisering – en litteraturöversikt över utvärderingsmetoder |
| Tillväxtanalys | 2015 | Kvalitativ | Deskriptiv analys | Effekter av statens främjandeinsatser för internationalisering – Slutrapport: utveckling av mätmetoder och indikatorer |
| Tillväxtanalys | 2017 | Kvalitativ | Aktstudier och statistisk analys | Exportkreditnämnden – From "Made in Sweden" to "Made by Sweden" |
| Tillväxtanalys | 2019 | Kvantitativ | Matching difference-in-differences | Hjälper Almis företagslån företag att växa? |
| Lodefalk, Tang & Tano | 2019 | Kvantitativ | Matching difference-in-differences | Statliga garantier i utrikeshandeln – mönster, effekter och reflektioner |
| Business Sweden & Damvad Analytics | 2019 | Kvantitativ | Matchning | Business Swedens exportfrämjandeinsatser – effekter för företag som deltagit i Småföretagsprogrammet 2011-2016 |
| Almi | 2019 | Kvantitativ | Matchning | Regelbundna utvärderingar av alla insatser – inga specifikt riktade mot exportfrämjandet |
| Tillväxtanalys | 2020 | Kvantitativ | Matching difference-in-differences | Effektutvärdering av det svenska exportfrämjandet |
| DANMARK | | | | |
| Munch & Schaur | 2018 | Kvantitativ | Matching difference-in-differences | The Effect of Export Promotion on Firm-Level Performance |
| FINLAND | | | | |
| Business Finland | 2018 | Kvantitativ | Matching difference-in-differences | Efforts of Finnerva, Finpro, and Tekes in promoting internationally oriented SMEs |
| Zettinig, Raitis & Lhuillery | 2018 | Kvalitativ | Fallstudie | Finnvera: Insights on Impact |
| Eta | 2020 | Kvantitativ | Ej klart | Planerad studie där Business Finlands insatser effektutvärderas |
| NORGE | | | | |
| Statistik sentralbyrå | 2015 | Kvantitativ | Matching difference-in-differences | Effect on firm performance of support from Innovation Norway |
| Oslo Economics | 2017 | Kvalitativ | Intervjuer, enkätundersökning och dokumentstudie | Evaluering av GIEK og Eksportkreditt Norge AS |
| Samfunnsøkonomisk Analyse AS | 2018 | Kvantitativ | Matching difference-in-differences | Utvärdering av Innovasjon Norges marknadsspecifika rådgivning utomlands |
| Innovasjon Norge | 2020 | Kvantitativ | Randomiserad kontrollstudie | Pågående studie som ska mäta effekten av olika program och tjenester Innovasjon Norge tillhandahåller |

| Författare | År | Analystyp | Metod | Studie |
|--------------------------------------|-----------|--------------------------|---|--|
| NEDERLÄNDERNA | | | | |
| IOB | 2019 | Kvantitativ & kvalitativ | Matching difference-in-differences | Smalle marges van economische diplomatie |
| Kaleidos Research | 2017 | Kvalitativ | Diskussionsrapport | Shifting roles – the impact of the Dutch aid and trade agenda on Dutch actors. |
| Ministerie van Buitenlandse Zaken | 2019/2020 | Ej definierat | Ej definierat | Planerad utvärdering av strategin <i>A World to Gain</i> |
| Ej definierat | 2020-2022 | Ej definierat | Ej definierat | Planerade utvärderingar av bl.a. Trade & Innovate NL, DGGF och Dutch Trade & Investment Fund |
| STORBRIANNIEN | | | | |
| Mion & Muûls | 2015 | Kvantitativ | OLS, matching & Heckman selection model | The impact of UKTI Trade services on the value of goods exported by supported firms |
| Rincón-Aznar, Riley & Rosso | 2015 | Kvantitativ | Matching difference-in-differences | Evaluating the impact of UKTI trade services on the performance of supported firms |
| Breinlich, Donaldson, Nolen & Wright | 2017 | Kvantitativ | Randomiserad kontrollstudie | Information, Perceptions and Exporting – Evidence from a Randomized Controlled Trial |
| TYSKLAND | | | | |
| Ifo Institut | 2011 | Kvantitativ | Input-output analys | Beschäftigungseffekte der Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland "Hermesdeckungen" |
| Ifo Institut | 2015 | Kvalitativ | Deskriptiv analys, enkätundersökning och fallstudie | Feststellung des Nettobeschäftigungseffektes bei einer Änderung der Regelungen zu ausländischen Zulieferungen bei den Exportkreditgarantien des Bundes (Hermesdeckungen) |
| HTW Chur | 2015 | Kvalitativ & kvantitativ | Intervjuer, benchmarkinganalys och matching | Evaluierung der Bundeszuwendungen an die deutschen Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen (AHKs) |

Tillväxtanalys har regeringens uppdrag att analysera och utvärdera statens insatser för att stärka Sveriges tillväxt och näringslivsutveckling. Genom vår kunskap bidrar vi till att effektivisera, ompröva och utveckla tillväxtpolitiken samt genomförandet av Agenda 2030.

I vårt arbete fokuserar vi särskilt på hur staten kan främja Sveriges innovationsförmåga, på investeringar som stärker innovationsförmågan och på landets förmåga till strukturomvandling. Dessa faktorer är avgörande för tillväxten i en öppen och kunskapsbaserad ekonomi som Sverige. Våra analyser och utvärderingar är framåtblickande och systemutvecklande. De är baserade på vetenskap och beprövad erfarenhet.

Sakkunniga medarbetare, unika databaser och utvecklade samarbeten på nationell och internationell nivå är viktiga tillgångar i vårt arbete. Genom en bred dialog blir vårt arbete relevant och förankras hos dem som berörs.

Tillväxtanalys finns i Östersund (huvudkontor) och Stockholm.

Den kunskap vi tar fram tillgängliggör vi på www.tillvaxtanalys.se. Anmäl dig gärna till vårt nyhetsbrev för att hålla dig uppdaterad om våra pågående och planerade kunskapsprojekt. Du kan även följa oss på Twitter, Facebook och LinkedIn.

