



INSPEL FRÅN NÄRINGSLIVET FÖR GENOMFÖRANDET AV SVERIGES EXPORT- OCH INVESTERINGSSTRATEGI

Svenskt Näringsliv, Teknikföretagen och Almega är angelägna om att Sveriges export- och investeringsstrategi genomförs i nära dialog med näringslivet och de svenska exporterande företagen. Vi vill med detta dokument skicka med konkreta inspel till hur insatserna i exportstrategin på bästa sätt kan konkretiseras. Vi hoppas att detta dokument kan utgöra en grund för en fortsatt dialog och samarbete kring strategins genomförande och förverkligande.

Allmänna kommentarer:

- *Export- och investeringsstrategin tillkom innan Coronapandemin och det är naturligt att den krisstämning som idag präglar det ekonomiska läget i Sverige och världen inte avspeglas i strategin. De kommande åren blir några av de tuffaste ekonomiska utmaningarna för Sverige sedan 1990-talet. Exporten kommer under dessa år att spela en avgörande roll i återhämtningen.*
- *I det skarpa läge vi nu befinner oss behövs en översiktlig strategisk plan utformas med en viss prio-ordning av förslagen. Vi föreslår att man skiljer mellan insatser som är akuta med anledning av Coronakrisen och insatser som är mer långsiktiga. Detta för att prioritet ges till att hjälpa de företag som kommer att finnas kvar efter Coronakrisen med stort behov av att få igång sin export. Bistå även företag som påbörjar sin verksamhet antingen som helt nya eller genom rekonstruktion.*
- *Vi föreslår att ett strategiskt råd/stadigvarande arbetsgrupp tillsätts med privata och offentliga aktörer som rådgör i genomförandet av strategin. Denna grupp kan arbeta med export- och investeringsstrategin i mer konkreta termer så att resurser läggs på de insatser som man kommer fram till är de mest angelägna.*
- *Finansieringsfrågan är helt central i strategin. Återhämtningen kommer ställa krav på god och flexibel tillgång på konkurrenskraftig exportfinansiering, framförallt till små- och medelstora företag.*
- *I många länder och regioner planeras nu för enorma finansiella "återhämtningspaket" som i många avseenden kommer att förändra marknadsbilden för svenska företag i det korta och medellånga perspektivet. Vi anser därför att analysfunktionen i Business Sweden behöver stärkas. För att säkerställa att svenska företag ges möjlighet att ligga i framkant i den ny marknadssituationen som växer fram.*
- *Vi noterar särskilt att handels- och innovationsfrågorna fått egna rubriker i denna nya Strategi. Det vidgar, på ett intressant sätt, export- och investeringsfrågorna till en bredare "internationaliseringsstrategi" som sträcker sig över politik- och departementsgränser. Härigenom lyfts själva ramverket fram för export- och investeringsfrågorna avseende den centrala frågan för ett litet handelsberoende land som Sverige där en regelbaserad, multilateral världshandel måste stå i centrum. Här kan branschorganisationerna spela en viktig roll som väktare av de grundläggande principerna när politiken under kommande år kan tvingas kompromissa utifrån geopolitiska utgångspunkter.*



- *Nordisk samverkan tycks, bortsett från Norden som viktig marknad, fallit bort ur Strategin. Nordisk samverkan gäller inom bland annat helhetslösningar av stadsutvecklingsprojekt, möjligheter att dra nytta av det starka nordiska varumärket, inkubatorkontor och gemensamma nordiska paviljonger. Och det gäller inte minst den nordiska finansgruppen i Helsingfors med dess betydande finansiella resurser och projektkunnande inom många nordiska styrkeområden.*
- *Det är även viktigt att inte glömma bort att närområdet – Norden och Europa – är en mycket viktig marknad för svenska företag. Den inre marknaden är även helt avgörande för tjänstesektorns utveckling. För flertalet av svenska SME är inte tillväxtmarknaderna prioriterade marknader då dessa ofta är alldeles för utvecklade för att kunna vara attraktiva för SME. Det finns stora strategiska affärer att göra för Sverige även inom Europa och dessa möjligheter måste tillvaratas.*
- *Det finns en rad EU-organisationer som erbjuder stöd vid internationalisering, ex. Enterprise Europe Network och EIC. Dessa omnämns inte i strategin. De får inte glömmas bort då de kan bidra med viktig hjälp för företagens internationaliseringsprocesser.*
- *Vi saknar referens till de färdplaner som tagits fram inom ramen för ”fossilfritt Sverige”. Att genomföra de åtgärder som näringslivet beskriver i färdplanerna hjälper till att förbättra deras globala konkurrenskraft och förbättrar hållbarheten i exporten ytterligare.*
- *Det är viktigt att hela kedjan från forskning, innovation, kommersialisering och export hänger ihop. Insatser sker oftast med fokus på forskning och innovation medan kommersialisering och export ibland glöms bort.*
- *Vi välkomnar och stödjer regeringens initiativ om att utreda förutsättningarna för ett digitalt showroom, ett slags marknadsföringskoncept för att synliggöra digitala och innovativa verksamheter i Sverige. Det finns en hel del paralleller till förslagen i export- och investeringsstrategin.*

1. Sveriges export ska öka, både i absoluta tal och som andel av BNP

- 1.1. Den gemensamma samarbetsstrukturen ”Team Sweden” som syftar till att stödja näringslivets internationalisering utvecklas. Regionala aktörers deltagande i Team Sweden-arbetet välkomnas. Dialogen med näringslivet om prioriteringarna i främjandet samt utformningen av enskilda insatser fördjupas.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Team Sweden behöver utvecklas, konsolideras och användas mer strategiskt. Vi föreslår att man kopplar tydliga mål, medel och mandat till de tematiska Team Sweden-grupperna, samt integrerar privata aktörer tillsammans med de statliga främjarna, så att vi får ett verkligt ”Team Sweden”. Koppla även in företagen tidigt. Ett exempel är att i främjandet använda Team Sweden-gruppen som styrgrupp, vid statsbesök eller delegationsresor med exempelvis tema ”Smarta Städer”, så bör Team Sweden Smart Cities tidigt involveras i val av land, utformandet av program och innehåll. På så vis använder man de resurser man redan har på ett effektivt och strategiskt vis. Låt även näringslivsrepresentanter med erfarenhet av export och internationalisering delta i Team Sweden.*



- 1.2. Arbetet med att vinna stora strategiska affärer vässas ytterligare. I exportstrategin påbörjades ett fokuserat arbete inom Team Sweden för att vinna utvalda upphandlingar av särskild betydelse för svensk export, särskilt på tillväxtmarknaderna. Flertalet rör infrastrukturprojekt där svenska lösningar bidrar till att öka investeringarnas ekonomiska, sociala och miljömässiga hållbarhet.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *HPO (High potential opportunities) beskrivs ofta som en mycket framgångsrik modell. Vi anser att denna modell behöver beskrivas tydligare och kommuniceras till företagen så att metodiken kan replikeras och spridas. Ett förslag är att fler aktörer ska kunna utföra liknande koncept, tex teknikkonsulter med internationella affärer. Det är viktigt att SME-företag förstår hur de kan komma med i leverantörskluster i dessa affärer. Här kan Business Sweden tex. arbeta närmare branschföreningar.*
- *För de små bolagen är det viktigt att utveckla en modell och organisation som kan lyfta av företagets risk och resurskrävande arbete som föreligger i internationaliseringsarbetet. Dessa företag kommer inte att kunna nå strategiska affärer genom upphandling utan att ingå i ett större erbjudande.*

- 1.3. Satsningar för att exportera innovativa och hållbara produkter och lösningar ska fortsätta öka. Särskilt fokus ska ges till att främja investeringar i och export av hållbara svenska lösningar samt stora strategiska affärer i linje med relevanta teman för regeringens samverkansprogram. Arbetet med att genomföra regeringens samverkansprogram ska stärka företagets konkurrenskraft inom de prioriterade områdena och på så sätt stärka deras förutsättningar för att vinna stora strategiska affärer.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Vi välkomnar satsningen på innovativa och hållbara produkter och tjänster. Här har svenska företag en internationell konkurrensfördel. Samtidigt är många innovativa miljöteknikföretag relativt små, och behöver stöd och nätverk för att komma ut på en internationell marknad. Här behövs plattformar och affärsnätverk. Uppmuntra och stöd de initiativ som finns!*
- *Inom energisektorn i Danmark och Tyskland samverkar mindre bolag för att kunna lämna omfattande offerter och genomföra större affärer. Någon (förslagsvis Business Sweden) bör ta initiativet att föra samman företagen för att de gemensamt får större kraft.*

- 1.4. Regeringen anser att Sverige bör driva på för att de internationella och europeiska regelverken för bl.a. exportkrediter och annan offentlig handelsfinansiering bidrar till hållbarhet och uppfyllandet av Parisavtalet. Export av grön och klimatsmart teknik kan utöver att bidra till minskade klimatutsläpp dessutom bidra till att stärka svensk konkurrenskraft. Regeringen avser att ge Exportkreditnämnden i uppdrag att tillsammans med AB Svensk Exportkredit se över hur det svenska och internationella exportfinansieringssystemet ska bidra till tydlig omställning och kraftigt minskade utsläpp av växthusgaser. Uppdraget ska beskriva hur förslagen påverkar svenska företags konkurrenskraft, risken för koldioxidläckage och den långsiktiga påverkan på de globala

utsläppen. Verksamheten och kreditgivningen ska anpassas för att vara i linje i med Parisavtalet och inte skapa inlåsnings i fossilberoende. Detta görs bl.a. genom att senast 2022 upphöra med de svenska exportkrediterna till investeringar för prospektering och utvinning av fossila bränslen. Svenska exportkrediter ska bli mer transparenta.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Möjliggör för SME att snabbt få tillgång till information kring globala finansieringsmöjligheter genom rådgivning och databaser. Exempel på global databank är Kapitalguiden och rådgivning kan ske via RISE. Verksamt.se kan utökas med denna modul. Företagen upplever att det är svårt att hitta finansiering till just de projekt som företagen vill driva. De offentliga databaserna är inte baserade på globala offentliga aktörer för projekt på andra marknader.*
- *Teknikföretagen och Teknikföretagens medlemmar har en direkt dialog med EKN om uppdraget. Se detta inspel separat, beräknas vara klart innan sommaren.*

- 1.5. Fler utländska totalentreprenörer för större infrastrukturprojekt (EPC) ska fås att välja svenska underleverantörer. Många svenska företag säljer lösningar som bidrar till t.ex. smarta städer, vilket ger stor potential till hållbara lösningar trots den snabba urbaniseringen i tillväxtländer. Det finns ett fåtal svenska totalentreprenörer som erbjuder samlade paketlösningar men det behövs fler. Därför görs en satsning mot internationella totalentreprenörer i syfte att positionera konkurrenskraftiga svenska erbjudanden.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Det är ett bra förslag, men det finns många fallgropar och lärdomar. Vi önskar att statliga främjare/Business Sweden i detta arbete involverar privata aktörer som redan är ute på denna marknad.*
- *De stora utländska totalentreprenörerna är oftast ovilliga att ändra sina befintliga inköpsvägar och val av produktleverantörer. Sverige behöver erbjuda helhetslösningar i form av finansiering, teknologi och kunskap som enkelt kan flyttas in i deras befintliga struktur. I och med världsläget så skiftar dessutom fokus från teknikfokus till ett finansiellt fokus. Sverige kommer vinna fler affärer om de har en helhetsmodell.*
- *Byggföretag (stora som små) ser inte i dagsläget EPC-upphandlingar som en stor affärsmöjlighet. Fokus för byggföretagen har framförallt ägnats åt att minska energianvändningen under byggprocessen. Det finns viss affärspotential med EPC, framförallt för byggnader kan EPC fylla en god funktion, men modellen är svårtillämpad på infrastrukturprojekt då energianvändningen i driftsfasen inte är lika komplicerad.*

- 1.6. Möjligheterna att finansiera tekniska förstudier och andra projektunderstödjande insatser förstärks i syfte att göra fler hållbara infrastrukturprojekt färdiga för finansiering.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Detta är en mycket viktig åtgärd i Corona-tider, så att projekt blir färdigutredda och kan gå igång när produktionen går igång igen.*



- *Det är viktigt med transparens och att gå ut med dessa erbjudanden så att fler kan söka finansiering.*
- *Förstudiefaciliteten i Swedfund har varit ett välkommet initiativ, men det behövs mycket mer resurser och en öppnare process för urval. Mobilisera även det privata kapitalet! Det finns många privata investerare och fonder som vill investera i gröna projekt.*
- *SwedFunds förstudiemedel bör även kunna sökas av svenska privata organisationer som har möjlighet att få kontrakt med offentliga och privata kunder som kan finansiera projekt i ett nästa steg. Medfinansiering från svensk organisation och/eller kund bör dock vara ett krav. Förstudiemedel kan betalas tillbaka till SwedFund vid beställning av svensk leverans. SwedFund kan ta in en bedömningsgrupp bestående av både näringsliv och offentliga aktörer som t.ex. Smart city Sweden alternativt att grupp och råd hos Smart City Sweden används. Riktlinjer för studierna behöver vara flexibla och ska utvecklas efter den efterfrågan som finns. Klimatneutralitet, Agenda 2030 och omställning ska vara ledord och projekt som drivs av näringslivet bör prioriteras.*
- *Etablera en fond för finansiering av demonstrationer och piloter utomlands där företagets internationella kunder finns. En idé är att utöka Tillväxtverkets program DEMOmilljö med denna finansieringsmöjlighet. Då behöver dock antalet länder som ingår i urvalet idag utökas.*

1.7. Teknisk kompetens, utbildningar och svenskt systemkunnande är högt efterfrågade i samband med investeringar i hållbara projekt i utvecklingsländer. Möjligheterna för att kunna erbjuda kunder eller andra relevanta aktörer kapacitetsuppbyggnad i samband med hållbara och kvalitetssäkra infrastrukturprojekt undersöks.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Handlar åtgärden om att exportera kapacitet av kompetens i samband med infrastrukturprojekt eller avses utbildning med ordet kapacitetsuppbyggnad? Att exportera kompetens eller att kunna erbjuda utbildning är stor skillnad.*
- *Erbjud beställarstöd baserat på våra teknikkonsulter och den offentliga kompetens som vi har till de aktörer som Team Sweden och det svenska näringslivet ser som prioriterade. Då möjliggör vi att kravspecifikationer och design underlättar för att det ska beställas "svenskt" i ett nästa steg. Inom energisektorn finns det t.ex. en organisation som tillhandahåller detta. Värt att notera är att det inte enbart är i utvecklingsländer som beställarstöd behövs.*

1.8. Regeringens vision är att all upphandling som genereras av svenskt bistånd normalt ska innehålla hållbarhetskrav senast år 2030. Sverige ska också driva på för att stärka krav på hållbarhet införs i upphandlingar inom internationella organisationer med svensk finansiering. I detta ingår såväl intensifierat arbete för att säkra ett multilateralt regelverk som stödjer detta, som kapacitetsuppbyggnad hos våra samarbetsländer. Att tillämpa hållbarhet ur ett livscykelperspektiv gynnar köparna och långsiktigt den hållbara globala utvecklingen och är något som den svenska resursbasen kan leverera.

Vi välkomnar denna insats och har i dagsläget inga ytterligare kommentarer. Vi ser fram emot att i en framtida dialog utveckla våra inspel för insatsens genomförande.

- 1.9. Svenska företag som vill etablera sig på nya marknader eller konkurrera om stora kontrakt ska i större utsträckning få stöd på plats. Den svenska närvaron på tillväxtmarknaderna utökas genom personalförstärkningar vid utvalda ambassader.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Ett förslag är att istället nyttja kompetens som redan finns på plats, tex genom nätverket Sweden on the Go. På så sätt blir man mer lätttrölig och flexibel vid konjunktursvängningar och efterfrågedippar.*
- *Det är viktig att använda sig av personer som kan marknaden och produkterna.*

- 1.10. Kapaciteten att ta emot inkommande besök till Sverige av utländska ministrar och företagsdelegationer stärks. Dessa besök är en angelägenhet för samtliga statsråd och har en minst lika hög potential att främja svenska affärsintressen som utgående företagsdelegationer. Genom besöken kan Sverige som ledande innovationsland med svenska hållbara lösningar och investeringsmöjligheter i hela landet visas upp. Samverkan mellan nationellt och regionalt främjandearbete stärks.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Mycket välkommet förslag. Flera SME har efterfrågat detta då det i många fall är för stor kostnad/investering i tid för dem att åka med på utgående delegationer. Det är betydligt mer kostnadseffektivt för mindre företag att delta vid inkommande besök. En process/struktur bör tas fram så att man ser till att information om inkommande besök når SME. Här är förslaget att arbeta närmare branschföreningar med stora nätverk av småföretag. Genom till exempel regelbundna avstämningar med företrädare från branschföreningar.*

- 1.11. Projektet i Sveriges exportstrategi för att brygga över från en relation präglad av utvecklingssamarbete till en handelsrelation breddas från de fem ursprungliga pilotländerna och övergår till ett arbetssätt som omfattar samtliga länder som återfinns på OECD DAC:s lista över biståndsländer. Identifiering av synergier mellan utvecklingssamarbete, främjande och handel görs till ett nyckeluppdrag för berörda ambassader.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Mycket välkommet förslag. En dialog för ökat samarbete mellan SIDA och svenskt näringsliv måste utvecklas. Regeringen behöver uppmuntra detta för att synergieffekter ska kunna uppstå. Vi ser gärna att biståndet tar tydligare "ägarskap" över sina projekt, handlar upp kvalitet och driver projekten i nära samarbete med näringslivet. Det borde vara rimligt att svenska biståndsmedel där underleverantörer upphandlas, i större utsträckning ska gå till svenska företag.*

- 1.12. Främjandet gentemot upphandlingar finansierade genom FN, Världsbanken och andra internationella organisationer fortsätter. Svenska företags deltagande i dessa upphandlingar ska öka.



Kommentar och förslag för genomförandet:

- *För att uppnå detta behöver högre tjänstemän och politiker vara mer synliga och engagerade i att marknadsföra Sverige. Jämför med t.ex. Danmark som säljer mer till FN och Världsbanken än vad Sverige gör. Svenska produkter och tjänster håller minst lika god kvalitet som våra grannländer. Det Sverige måste bli bättre på är marknadsföring för att vinna fler upphandlingar.*

1.13. Stödet till standardiseringsorganisationer fortsätter. Standarder underlättar handel genom att minska informations- och anpassningskostnader för företag och ge större förutsägbarhet i handeln. Stödet inriktas i högre grad på standardiseringsprojekt som gynnar kvinnors företagande och ekonomiska egenmakt.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Viktigt att rätt standarder främjas. Det finns en tendens att utveckla nationella eller regionala standarder framför att nyttja marknadsdrivna standarder och internationella standarder. De föregående riskerar att skapa inlåsning, de senare öppnar upp. Sverige ska uppmuntra användningen av internationella standarder framför avvikande regionala eller nationella standarder med divergerande tekniska krav och specifikationer.*
- *Sverige bör satsa resurser på att underlätta för svenska företag att påverka utformningen av internationella standarder, vilket är grundläggande för Sveriges globala konkurrenskraft. Regeringen bör göra volymmässigt större satsningar på den svenska standardiseringen - detta inbegriper dels statsanslaget som bör höjas avsevärt för att matcha de satsningar som andra i länder med en stor andel industriell export gör, samt i jämförelse med föregående exportstrategi. Ett ökat finansiellt stöd krävs för att underlätta för experter att delta i europeiska och internationella tekniska kommittéer samt att möjliggöra för små- och medelstora företag att delta i standardiseringsarbetet generellt. Vikten av att ge företag goda möjligheter att delta vid framtagandet av standarder tilltar i takt med den ökade mängden av harmoniserade standarder som används för att ge presumtion om överensstämmelse med unionens rättsakter. Detta påkallar även statligt stöd för att genomföra offentliga initiativ/intressen. Svenska myndigheter bör inom ramen för dess föreskriftsansvar därtill ges i uppdrag/instruktion att delta i de tekniska kommittéer där harmoniserade standarder tas fram.*

1.14. Som uppföljning till Sveriges deltagande vid Hannovermässan som partnerland 2019, görs en särskild satsning för att möjliggöra deltagande även 2020. Mässan är världens största industrimässa och en viktig plattform för såväl Sverige som svenskt näringsliv.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Eftersom Hannovermässan inte kommer att äga rum under 2020 flyttas denna satsning säkert till Hannovermässan som äger rum 12-16 april 2021.*

1.15. Den svenska paviljongen vid världsutställningen i Dubai 2020– 21 utnyttjas för att i samverkan med näringslivet visa upp svenska hållbara samhällslösningar och produkter.



Kommentar och förslag på genomförandet:

- *Se ovan. Även världsutställningen kommer att flytta till 2021. Ta vara på de svenska bolag som arbetar med cirkulär ekonomi. Här finns många goda exempel.*

2. Fler små och medelstora företag ska exportera

2.1. Satsningen på regionala exportcentrum utvecklas. De samverkande statliga aktörerna ges i uppdrag att ta fram gemensamma erbjudanden till små och medelstora företag, och sätta mål för i vilken mån de lyckas hjälpa företagen i länet att utveckla sin export. Regionala och lokala aktörer inbjuds att medverka på frivillig basis. Regionala exportcentrum har etablerats i samtliga län. Fokus har hittills legat på att etablera en samverkan som underlättar för små och medelstora företag att hitta rätt aktör med sina frågor och problem, både i direktkontakt och digitalt.

Kommentar och förslag på genomförandet:

- *Bjud in även privata lokala aktörer till det regionala exportfrämjandet. Viktigt att vara tydlig med rollfördelningen, t.ex. Almi som verkar vilja engagera sig mera i rådgivningen för SME och internationaliseringen. Vem gör vad?*

2.2. Den samordnande nationella myndigheten för regionala exportcentrum bör inleda en dialog med lokala och regionala aktörer om att utveckla ett regionalt strategiskt arbete.

Kommentar och förslag på genomförandet:

- *Våga tänka större och involvera andra (regionala) aktörer såsom LRF, inkubatorer vid högskolor och universitet (Chalmers Ventures, Skövde Högskola med digitala tjänstesektorn).*

2.3. Kommunikationsinsatser riktas till små och medelstora företag för att informera om nya frihandelsavtal och andra handelspolitiska förändringar som kan påverka deras exportmöjligheter.

Kommentar och förslag för genomförandet:

- *Det är viktigt att nå ut till alla. Tänk nytt och använd även andra kanaler för spridning: Företagarna, Handelskamrar men även medlemsorganisationer inom Svenskt Näringsliv för att nå företagen.*
- *Detta borde även inkludera information om det stöd som går att få genom innovationscentrum och andra organisationer på EU-nivå.*

2.4. Satsningar fortsätter för att stödja små och medelstora företags förberedelser till internationalisering, under förutsättning att medfinansiering sker från det sökande företaget.



Kommentar och förslag på genomförandet:

- *Det är viktigt att marknadsföra även dessa satsningar genom rätt kanaler. Bra om internationaliseringscheckar kan finnas kvar och användas för dessa åtgärder.*
- *Exportfinansiering från Svensk Exportkredit (SEK) och Exportkreditnämnden (EKN) saknar produktutbud som är anpassat för tjänstesektor. EKNs garantiprodukter verkar i huvudsak rikta sig mot varor.*
- *Angående medfinansiering; som corona-läget ser ut nu går det i princip inte att ordna medfinansiering för tech-startups. Fortsätter krisen finns det skäl att med ett öppet sinne se över krav på medfinansiering för den typen av företag.*

2.5. En särskild satsning på startup och scaleupföretag med klimat- och miljövänliga lösningar ("cleantech" och "sustaintech") i samverkan med inkubatorer och science parks genomförs.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Med tanke på von der Leyens uttalande att "recovery is **green** and digital" bör detta vara ett fokusområde. Det finns även flera EU-initiativ i SME-strategin som bör koordineras med de satsningar som avses här.*
- *Det är oklart vad denna satsning ska innehålla. Ett sätt att tydliggöra innehållet är att via företagsenkät fråga startups/scale ups vad de har störst behov av.*
- *Vad inkluderas när man skriver klimat- och miljövänliga lösningar? Det är bra om så många som möjligt kan ta del av satsningen då många digitala lösningar är miljövänligare än de tjänster/produkter de ersätter, även om de inte ses som cleantech/motsvarande.*

2.6. Insatser görs för att bredda deltagandet i företagsdelegationer, inklusive Team Sweden-delegationer, till fler små och medelstora företag i fler branscher samt startup- och scaleupföretag.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Ett välbehövt förslag att underlätta för SME i företagsdelegationer.*
- *Delegationsresorna bör annonseras på en gemensam digital plattform med information om villkor för att kunna delta. SME bör få särskilda villkor för att kunna delta i resorna. Idé: En resa per företag och år utan kostnad.*
- *Involvera näringslivet tidigt, redan vid val av marknad dit delegationsresan ska gå.*
- *Satsa på utbildningsinsatser inför delegationsresor, så att vi ser till att de företag deltar som har nytta av den besökta marknaden. Vi vill undvika att företag satsar stort när det senare visar sig vara fel marknad. Man skulle kunna tänka sig att ta fram en slags kombinerad online utbildning och test för att företaget själv ska kunna göra en bedömning om deltagandet.*

2.7. En strategisk plan tas fram i dialog med näringslivet för vilka större internationella affärsmässor som Sverige ska prioritera för gemensam närvaro inom Team Sweden.



Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Detta görs bäst genom fasta avstämningar med särskilda deltagare från näringslivet (Svenskt Näringsliv, Almega, Teknikföretagen, Företagarna mm) för att gå igenom mässorna.*
- *Använd de tematiska Team Sweden-grupperna för detta.*

2.8. Satsningarna fortsätter på ökad svensk livsmedelsexport. Livsmedelsföretag är ofta små eller medelstora och återfinns i hela landet. Sverige är känt för sunda och säkra livsmedel med ett lågt klimatavtryck. Genom livsmedelsexporten stärks potentialen för det svenska lantbruket vilket i sin tur stärker särskilt landsbygden.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Under Coronakrisen lider de gröna näringarna brist på personal. Detta bör åtgärdas snarast.*
- *Fler livsmedelsattachéer på ambassader på identifierade nyckelmarknader vore välkommet. Idag finns endast två så kallade lantbruksråd; ett i Kina och ett i Bryssel. Ytterligare någon person som fokuserar på livsmedel i USA och exempelvis marknader som Norge och Tyskland vore bra.*
- *När det gäller export av vissa livsmedel kan mottagarlandet ställa krav på att Sverige ska godkännas som exportland och att även anläggningen ska ha ett särskilt godkännande. Det kan också vara så att mottagarlandet vill komma och inspektera anläggningen i Sverige. Regeringen måste se till att Livsmedelsverket och Jordbruksverket förstärker och effektiviserar arbetet med att öppna upp de exportmarknader som kräver dessa godkännanden. Myndigheterna måste främja att ansökningar från företag skickas in. Sverige har idag tillgång till klart färre marknader än våra konkurrerande grannländer.*
- *Involvera fler aktörer och företag (Livsmedelsföretagen, LRF m.m.)*

2.9. Möjligheten ses över att stärka den svenska närvaron på Nordamerikas västkust för att särskilt bredda och fördjupa kontaktytorna rörande IT, AI och framtidens teknologier samt stötta svenska små och medelstora företag med kontakter inom bland annat IT-industrin och kulturella och kreativa näringar som dataspel, film och musik.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Inom ramen för denna insats bör Sverige arbeta för att även involvera högskolor och universitet i Sverige, genom ömsesidigt utbyte av praktikplatser hos amerikanska respektive svenska bolag och/eller inkubatorer knutna till universitet och högskola. Det bör tas fram ett antal program för sådana praktikplatser. En modell för detta är "Aisec entrepreneurship", men mer teknikorienterat.*

3. Sverige ska vara pådrivande för en fri, hållbar och rättvis internationell handel

3.1. I syfte att stärka EU:s globala konkurrenskraft och handelssamarbetet inom unionen vill regeringen att den inre marknaden ska vara en huvudprioritering under kommande år. Regeringen har tagit fram prioriteringar för den inre marknaden.



Kommentar och förslag till genomförande

- *Vi stödjer att regeringen prioriterar de identifierade problemen med den inre marknaden, dvs där det inte funkar som det ska. Med andra ord bör fokus ligga på ökad harmonisering, regelefterlevnad och att undvika nationella särkrav som fragmenterar den inre marknaden. Efterlevnad av befintliga regler och att värna EU:s grundläggande principer om fri rörlighet på den inre marknaden blir om än mer viktigt som följd av de nationella handelshindrande åtgärder som införts i ljuset av Covid-19.*

3.2. Sverige ska vara pådrivande för att stärka och modernisera WTO t.ex. genom att presentera analyser och policyförslag i samverkan med likasinnade länder. För Sverige som ett handelsberoende land är en regelbaserad, fri och rättvis multilateral världshandel en viktig förutsättning. WTO är det främsta forumet för att arbeta mot en sådan ordning, men för att vara relevant i en föränderlig värld är det viktigt att organisationen reformeras och moderniseras.

Kommentar och förslag till genomförande:

- *Globala företag behöver globala regler och ett välfungerande multilateralt handelssystem är en fundamental prioritering för svenska teknikföretag. Vi stödjer därför fullfjädrat att Sverige ska vara pådrivande i att stärka och modernisera världshandelsorganisationen WTO. Liksom ovan punkt rörande EU:s inre marknad ser vi ett tilltagande behov av att i kölvattnet av Covid-19 stå upp för de grundläggande principer om ett öppet och regelbaserat globalt handelssystem som WTO står för.*
- *Den privata sektorns delaktighet i WTO är begränsad och organisationen upplevs svår att påverka för företag. Regeringskansliet bör verka för att öka delaktigheten hos företag och branschorganisationer, genom att exempelvis säkerställa en bredare representation från näringslivet i Sveriges delegation till WTO:s ministerkonferens.*
- *Begreppen "fri" och "rättvis" världshandel är olyckliga. Det som är rättvist för någon är orättvist för någon annan. Fri för någon, ofri för någon annan. Det skapar bara förvirring och otydlighet att använda dessa ord i denna kontext. Däremot är "öppen handel" bra. "Dörren mot omvärlden ska vara öppen i båda riktningarna".*

3.3. Sverige ska arbeta för ett ambitiöst resultat i WTO-förhandlingarna om e-handel. Detsamma gäller i EU:s frihandelsavtal. Globala regler för e-handel ökar förutsägbarheten och underlättar för företag och konsumenter att dra nytta av de möjligheter som den digitala handeln erbjuder. Sådana regler skapar också bättre förutsättningar för företag i utvecklingsländer att delta i globala värdekedjor.

Kommentar och förslag till genomförande:

- *Vi ser positivt på detta. Det är även viktigt att säkerställa regelefterlevnad vid e-handel som sker direkt från tillverkare i tredje land till konsument inom EU.*
- *Det är oklart om vad som menas med "Detsamma gäller i EU:s frihandelsavtal" ovan när punkten handlar om e-handelsavtalet.*



- 3.4. OECD ska värnas och regeringen kommer därför ta fram en strategi för OECD-arbetet. Analyser från OECD har hög relevans för utvecklingen av svensk politik samt förvaltar och utvecklar viktiga standarder och initiativ. Regeringen tar ett nytt samlat och strategiskt grepp kring OECD-arbetet för att bemöta nya utmaningar inom organisationen som utvidgning, styrformer och budgettätstramning samt digitalisering och behovet av sektoröverskridande och multilaterala lösningar.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *I en tid av växande protektionism och tilltagande nationalistiska strömningar är det vitalt att verka för en stärkt global samverkan inom ramen för internationella organisationer.*

- 3.5. Handels betydelse för genomförandet av Agenda 2030 och Parisavtalet blir allt mer framträdande. Ett arbete inleds för att lyfta hållbarhetsdimensionen som utgångspunkt för nya frihandelsförhandlingar. Sverige ska verka för fler djupa och breda frihandelsavtal mellan EU och tredje part, att dessa tar hänsyn till miljö och hållbarhet, inklusive Parisavtalet. Sverige ska agera för att klimatsmarta svenska lösningar ges bästa förutsättningar på andra marknader.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Ambitiösa hållbarhetskapitel angående miljöfrågor i EU:s frihandelsavtal gynnar svenska företag som är världsledande inom miljötekniska lösningar och hållbarhet. Sverige ska vara drivande för en expansiv och ändamålsenlig frihandelspolitik som syftar till att liberalisera handeln med tredjeland och påverka utformningen av regelverk på ett sätt som är fördelaktigt för svenska och europeiska företag.*
- *Regeringen bör driva på för ett regionalt frihandelsavtal med ASEAN-länderna. Ge i uppdrag till Kommerskollegium att ta fram en förstudie för hur avtalet bör utformas.*
- *Regeringen bör driva att EU ska förhandla färdigt de FTA man redan är engagerade i, godkänna de som är färdiga och implementera dem samt aktivt verka för att de avtal som finns utnyttjas mer.*

- 3.6. Sverige ska inom ramen för bland annat EU och OECD lyfta hur de internationella och europeiska regelverken för bl.a. exportkrediter och annan offentlig handelsfinansiering ska bidra till att nå de globala målen för hållbar utveckling och uppfyllandet av Parisavtalet. Gemensamma spelregler ger förutsägbara och likvärdiga villkor för exportföretagen i alla medverkande länder.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Vi ser tendenser från andra EU-länder att till en större utsträckning använda fördelaktiga exportkrediter som en form av statsstöd vilket riskerar att snedvrider konkurrensen på den inre marknaden och missgynna företag från mindre länder som Sverige; detta förstärks givetvis om vi därtill inför mer stringenta krav än andra medlemsländer.*

- 3.7. Regeringen fortsätter arbeta för att svenska intressen prioriteras i förhandlingar om Storbritanniens utträde ur EU och att den nära handelsrelationen med Storbritannien vidmakthålls. Landet är en av Sveriges allra viktigaste handelspartners.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Det är viktigt att säkerställa en så pass friktionsfri handel som möjligt med Storbritannien, utan att på något sätt underminera den inre marknadens funktionssätt. Med tanke på Storbritanniens geografiska närhet och ekonomiska integration med EU bör regler för handeln ligga på samma nivå som i EU, genom likalydande konkurrens- och statsstödsregler samt krav på exempelvis miljö- och arbetsvillkor.*
- *Prioritera att få till stånd en förlängning av övergångsperioden innan den 30 juni (EU-UK Summit) som varar minst lika lång tid som tappats p.g.a. Coronakrisen.*

4. Sveriges innovationsledarskap ska användas för att stärka näringslivets exportförmåga och internationella konkurrenskraft

- 4.1. Regeringens samverkansprogram får en internationell dimension. Syftet är att underlätta internationellt innovationssamarbete på relevanta marknader som långsiktigt stödjer svenska företags marknadstillträde, stärker deras position i globala värdekedjor samt ökar Sveriges attraktionskraft för investeringar och spetskompetens.

Vi välkomnar denna insats och har i dagsläget inga ytterligare kommentarer. Vi ser fram emot att i en framtida dialog utveckla våra inspel för insatsens genomförande.

- 4.2. Samverkan kring och marknadsföringen av internationellt konkurrenskraftiga testbäddar och storskaliga forskningsanläggningar som ESS och MAX IV i Lund fortsätter inom ramen för investerings- och Sverigefrämjandet.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Förbättra tillgången till forskningsinfrastruktur. Forsknings- och innovationsinfrastruktur bör definieras bredare, så att det innefattar både det vi kallar forskningsinfrastruktur, liksom test- och demonstrationsanläggningar som behövs för att underlätta innovation av produkter och tjänster.*
- *Det bör vara ett mål, som också följs och utvärderas att tillgängligheten till forskningsinfrastruktur ökar. Det gäller särskilt tillgången för små och medelstora företag.*
- *Lärosätena och forskningsinstituten ska ha rimliga villkor vad gäller avtal och prissättning för företag som vill använda forskningsinfrastruktur.*
- *De svåra prioriteringarna och fortsatta investeringar, nationellt och inter nationellt, som behövs på området måste i högre grad ta hänsyn till näringslivets behov av forskningsinfrastruktur för att utvecklas optimalt.*
- *För att öka drivkrafterna för samverkan bör en innovationspremie prövas i den svenska forskningsfinansieringen. En sådan premie kopplas till universitetens och*

högskolornas basfinansiering för forskning och innebär att lärosäten som är mer framgångsrika med näringslivssamverkan får ett större anslag än de lärosäten som är mindre framgångsrika.

- 4.3. Som ett led i regeringens kommande life science-strategi ska Sverige positioneras och marknadsföras som ett förstahandsval för globala aktörer vad gäller etableringar, investeringar och forsknings- och innovationssamarbeten inom life science-sektorn inklusive området precisionsmedicin.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Investerings- och etableringsfrämjandet behöver större ekonomiska resurser. Resurserna till relevanta myndigheter bör öka. För att säkerställa god effekt är det viktigt att resurser fördelas till befintliga strukturer snarare än att det ständigt tillkommer nya. Resurser bör fokuseras till etablerade aktörer som BusinessSweden och Swecare för en starkare närvaro globalt. Även nordiska samarbeten bör stärkas.*
- *Sveriges styrkor behöver marknadsföras med en röst för internationell lyskraft. Därför behövs en samordnad marknadsföringsplan med budget tas fram. Ledande politiker behöver aktivt marknadsföra Sverige som ett gynnsamt land för Life Science-investeringar.*
- *Andra länders erbjudanden till företag som överväger att etablera FoU- och produktionsanläggningar, huvudkontor eller marknadsbolag i Sverige bör matchas.*

- 4.4. För att Sveriges innovationsledarskap ska förbli starkt integreras kunskap om och hantering av immateriella tillgångar i handelsfrämjande insatser.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *En nationell immaterialrättsstrategi*
I en värld där företags värde till över 80 % består av immateriella tillgångar och där de immaterialrättsintensiva företagen står för 90 % av EU:s export till omvärlden behövs en nationell immaterialrättsstrategi. Denna strategi måste självklart inbegripa delar om export. Här behövs samlade grepp, idag är alltför mycket utspritt på olika aktörer som inte har tydliga uppdrag i frågor kring immaterialrätt. Den "Intellectual Property Action Plan" som EU-kommissionen lagt in i industristrategin måste också ha ett handelsperspektiv.
- *Stödsystemen måste rustas*
Business Sweden har numera Steps to Export Immaterialrätt, vilket kompletterats med utbildning av deras rådgivare. Stödsystemen i övrigt är dock dåligt rustade i frågor kring immaterialrätt. Företag som behöver rådgivning kring att gå ut på export behöver kanske särskilt stöd kring om deras varumärken kan skyddas och/eller ens användas i andra länder eller om deras upphovsrättsliga avtal ger stöd för det nyttjande de vill göra av verk i andra länder. Kunskapsnivån i stödsystemen måste höjas, strukturer för rådgivning kring immaterialrättsaspekterna ska finnas.
- *Sverige ska arbeta aktivt för harmonisering*
Icke harmoniserad lagstiftning höjer transaktionskostnaderna vid internationell handel. Det leder till behov av att göra rättsutredningar, anpassa avtal med mera. Problemet på immaterialrättsens område är att lagskillnader, även inom EU är så



stora att sådant som är tillåtet i Tyskland kan vara förbjudet i Sverige. För ett handelsberoende land som Sverige slår dessa rättsliga skillnader hårt. Det gör att Sverige aktivt bör arbeta för harmonisering, utifrån ett handelsperspektiv.

- *Sverige ska arbeta aktivt i frågor kring verkställighet*
Rättigheter som inte kan drivas igenom är svåra att se värdet av. Det är viktigt att rättigheter kan drivas igenom, även i ett internationellt perspektiv. Här är också frågan om tullens mandat viktigt. I många andra länder har tullen tydliga mandat när det gäller att stoppa piratkopior, inte minst genom att även privat införsel är förbjuden i många länder. Sverige behöver motsvarande regler som länder i vår omvärld. Till detta hör att EU:s industristrategi i beskrivningen av "Intellectual Property Action Plan" lyfter frågan om verkställighet. Sverige bör arbeta aktivt för att planen ska få ett bra innehåll utifrån ett handelsperspektiv.

5. Sveriges attraktionskraft för utländska investeringar, kompetens, talanger och besökare ska öka

5.1 Främjandet av utländska investeringar fokuseras på investeringar med särskilt hög potential och kvalitet att tillföra nya arbetstillfällen, kapital, kunskaper eller nya marknader i hela landet. Marknadsföringen av Sverige som en modern ekonomi och ett attraktivt investeringsland samt för arbetskraft med särskilt efterfrågad kompetens att verka i, förstärks genom ett varumärkesarbete med ökat fokus på innovation och hållbarhet.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Ta vara på Tillväxtanalys senaste rapport om "Utländska uppköp – en genväg till högre produktivitet och expansion i mindre företag?"*
- *Processen och tiden för tillståndsgivning i Sverige (bygg, miljö etc.) är ett stort problem och hinder för utländska investeringar. Se även Svenskt Näringslivs inspel till investeringsutredningen.*
- *Viktigt att säkerställa att EU-förordningen om direktinvesteringar omsätts i en granskningsfunktion som präglas förmåga, kompetens och förståelse för marknaden, teknikutvecklingen och behovet av förutsägbarhet (jfr 5G-auktionen med omfattande möjligheter för myndigheter att i senare skede frånta vinnare licens).*
- *Ett hinder för investeringar idag är bristen på kompetens (spetskompetens inom teknik och it) Möjligheten att attrahera från tredje land påverkas dels av själva regelverket kring arbetskraftsinvandring (här pågår en relativt omfattande utredning- positivt) men också av en rad andra faktorer och politikområden. Skolor, skatter, service osv.*
- *Eftersom västvärldens samlade högteknologiska industriländer har precis samma behov behöver Sverige på motsvarande sätt positionera sig och koordinera arbetet och insatserna som främjar talangattraktion. Idag är arbetet fragmenterat.*

5.2 Investeringsfrämjande verksamhet på regional nivå lyfts fram i den kommande strategin för regional tillväxt.

Vi välkomnar denna insats och har i dagsläget inga ytterligare kommentarer. Vi ser fram emot att i en framtida dialog utveckla våra inspel för insatsens genomförande.



5.3 En systematisk uppföljning av företag som genomfört investeringar i Sverige görs i syfte att främja följdinvesteringar. Fokus ska ligga på bolag som är särskilt viktiga som arbetsgivare eller innovationspartner i det aktuella länet och ska väljas ut i samarbete med regionala aktörer. Uppföljningen ger också en bild av vilka problem som kan ha uppstått efter etableringen. Genom att ta vara på dessa erfarenheter ökar möjligheterna att förbättra investeringsfrämjandet för framtiden. Insatserna tar tillvara arbetet inom Smart industri-strategin.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Under och efter Coronakrisen är det särskilt viktigt att förmå utlandsägda bolag att stanna kvar i Sverige. Business Sweden gör en bra insats. Bör stötta ytterligare.*
- *Se även våra inspel till investeringsutredningen.*

5.4 En satsning på ett acceleratorprogram görs för att locka utländska talanger och entreprenörer i internationella startup- och scaleupföretag till Sverige utifrån en tydligare internationell marknadsföring av Sverige som kunskaps- och startnation.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Allt som kan göras i den riktningen är av godo. Viktigt att det är konkreta åtgärder och att det inte blir en förevändning för att avstå från andra satsningar för att öka attraktivitet för utländsk arbetskraft.*

5.5 Team Sweden-delegationerna utnyttjas i högre grad för möten med utländska företag som har investerat eller visat intresse av att investera i Sverige.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Det borde vara samma grundkoncept oavsett vart resan går, för att säkerställa kvalitén och resultatet av möten.*

5.6 Ambassader och generalkonsulat i utvalda länder involveras mer aktivt i investeringsfrämjandet.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Business Sweden Invest skulle kunna ta fram en online utbildning för dessa personer om hur man kan stötta investeringsfrämjandet.*

5.7 Möjligheterna undersöks att inrätta en gemensam stödfunktion för internationell kompetens i samverkan med utvalda kommuner. Syftet är att, efter modell från andra nordiska länder, bistå med praktiska frågor rörande etableringen i Sverige.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Vi föreslår etablerande av så kallade "one-stop-shops" i storstadsregionerna för ökad myndighetssamverkan och bättre stöd till arbetsgivare och arbetskraftsinvandrare (finns i till exempel Köpenhamn, Helsingfors och Amsterdam redan). Dessa fysiska*

*mötesplatser samordnar de myndigheter som är inkopplade i
arbetskraftsinvandringsprocessen och annan rådgivning som underlättar för
företagen samt individerna som ska arbeta, forska eller studera.*

5.8 Sverige har ett generellt system för arbetskraftsinvandring som inte gör skillnad mellan hög- och lågkvalificerade i tillståndsprocessen. I vissa sektorer finns det ett växande behov av arbetskraft med särskilda kompetenser. Därför tas initiativ för att ytterligare främja Sveriges attraktionskraft bland spetskompetens i utlandet, bland annat genom att utreda införandet av ett särskilt uppehållstillstånd för högkvalificerad arbetskraft som vill söka jobb eller starta företag.

Kommentar och förslag till genomförandet:

- *Svenskt Näringsliv har i sin skrivelse om åtgärder för handel i Coronakrisen lyft frågan om att förlänga expertskatten till sju år istället för dagens tre för att attrahera talanger som återvänt till sina hemländer, eller vars kontrakt går ut nu. Vi behöver dem för att bygga upp kompetensen igen.*
- *Den pågående utredningen kommer att undersöka så kallade talangvisum, vilket kan vara positivt. Men det finns en rad andra snårigheter och brister i regelverket som drabbar både den enskilde individen och företagen. Och har orsakat så kallade kompetensutvisningar. Flera områden i regelverket bör justeras till exempel förlängningsprocessen och reglerna för vistelse utanför Sverige. Förutom regelverksändringar handlar det också om myndigheternas arbets sätt. Migrationsverket bör få ett tydligt serviceuppdrag i att guida arbetsgivare rätt för att undvika misstag som sedan drabbar individ, företag, samhälle och Sveriges rykte.*

5.9 Byggandet av ett varumärke för svensk design och andra kulturella och kreativa näringar ("Swedish Design Moves") breddas till flera näringar och ges ökat fokus på hållbara material.

Vi välkomnar denna insats och har i dagsläget inga ytterligare kommentarer. Vi ser fram emot att i en framtida dialog utveckla våra inspel för insatsens genomförande.

5.10 Utvecklingen av svenska besöksmål och marknadsföringen av Sverige som en attraktiv turistnation utomlands prioriteras, bland annat vad gäller naturturism. Stöd till turism- och besöksnäringföretag utvecklas inom ramen för regional exportsamverkan.

Vi välkomnar denna insats och har i dagsläget inga ytterligare kommentarer. Vi ser fram emot att i en framtida dialog utveckla våra inspel för insatsens genomförande.

Eva Häussling, policyansvarig handels- och investeringsfrämjande Svenskt Näringsliv

Jennie Cato, enhetschef Handel och Hållbarhet Teknikföretagen

Kristina Hulting, näringspolitisk expert Almega