

Till

Statsrådet Mikael Damberg, Närings- och innovationsminister
Näringsdepartementet
103 33 Stockholm
mikael.damberg@regeringskansliet.se
naringsdepartementet.registrator@regeringskansliet.se

Stockholm den 26 januari 2016

Kära statsråd,

Vi vill börja med att välkomna regeringens exportstrategi som vi hoppas kan bidra till att bryta den oroande utvecklingen där Sverige tappar internationella marknadsandelar och förlorar jobb. En central del i denna strategi är lanseringen av Team Sweden som bl.a. ska se till att de statliga aktörerna blir bättre samordnade. Vi vill med detta brev understryka vikten av att det privata näringslivet med företags- och branschorganisationer involveras från start i genomförandet av strategin och ge förslag på hur denna näringslivssamverkan kan ske.

Ett tydligt mål med exportstrategin är att fler små och medelstora företag vill och vågar exportera. För att nå dit måste delar av Exportstrategins insatser bli mer relevanta för just små och medelstora företag. Det offentliga främjandets verktyg måste också vara anpassade till de mindre företagens förutsättningar. Ett utmärkt exempel på en framgångsrik samarbetsform, som också används och uppskattats av små och medelstora företag, är Tillväxtverkets affärsutvecklingscheckar för internationalisering. Denna typ av samarbetsform skulle behöva utvecklas och få en tydligare roll och finansiering inom ramen för exportfrämjandet. Internationaliseringscheckarna skapar dessutom dynamik och uppdrag i den berörda tjänstesektorn som redan idag levererar exporttjänster. Även integrationen kan påverkas positivt av detta, då det finns utländsk kompetens i Sverige som vill bidra till ökad handel med sina hemländer om regeringen öppnar upp för samarbete med privata aktörer.

Merparten av de små och medelstora företagen har inte möjlighet att köpa konsulttjänster för några stora summor. Därför spelar det offentliga främjandet en viktig roll genom att bidra med en basservice av kompetens och rådgivning. Privata aktörer kan dock komplettera denna bas med mer specifik kompetens. En förutsättning för detta är att privata aktörer ges möjlighet att samverka med offentliga aktörer och ta del av de resurser som avsätts för främjandeinsatser. Genom att komplettera det offentliga handelsfrämjandet med privata aktörers specifika kunskap och marknadskännedom kommer främjandeinsatserna att nå ut till och hjälpa fler små och medelstora företag i alla delar av landet. Detta skapar också värdefulla kontaktytor och nätverk inom näringslivet, samt ger en möjlighet för små och medelstora företag att välja själv bland de främjandeaktörer som finns på marknaden.

Det är nu viktigt att regeringen följer upp Exportstrategin genom att ta nästa steg och bjuda in näringslivet till samarbete, bl.a. genom följande:

- Utveckla och avsätt medel för Tillväxtverkets affärsutvecklingscheckar för internationalisering vilket möjliggör ett aktivt och konkurrensneutralt val för de företag som vill köpa internationell expertis.
- Öronmärk medel inom ramen för exportstrategin till samarbeten med näringslivsorganisationer och andra aktörer t.ex. inom innovationsstödssystemet för att

komplettera de statliga insatserna och skräddarsy internationella satsningar och samarbeten.

- Ställ krav på de statliga aktörerna inom Team Sweden att samarbeta med näringslivsaktörer, t.ex. i regleringsbrev till berörda myndigheter. De regionala exportrådgivare som nu föreslås förstärka Business Sweden skulle t.ex. kunna sitta fysiskt hos näringslivsorganisationer som redan är på plats ute i landet och som har internationell kompetens. Business Sweden skulle på samma sätt kunna samverka mer med de svenska handelskamrar och näringslivsaktörer som finns i utlandet.

Värdefulla insatser har de senaste åren gjorts av Riksrevisionen och Tillväxtanalys för att mäta effektiviteten i det svenska exportfrämjandet. Vi tror att det är viktigt att detta arbete fortsätter så att man förbättrar effektiviteten och leveransen mot statens men också näringslivets bredare målsättning att främja vår internationella konkurrenskraft.

Vi är övertygade om att handelsfrämjandet kan nå ännu längre genom att inkludera och öppna upp för mer konkret samarbete med privata aktörer. Om främjandeinsatserna genom exportstrategin i högre grad inkluderar privata kompletterande aktörer kan vi också bidra mer till exportstrategins framgång. Detta kan bl.a. ske genom utvecklandet av ett kvalitetssäkringssystem för privata exportrådgivare, som utvecklas av branschen själv. Men också genom att i än högre grad sprida kännedom om regeringens exportsatsning och de samarbets- och finansieringslösningar som finns.

Med vänliga hälsningar,

Ulf Lindberg, Näringspolitisk chef, Almega

Jennie Cato, Ansvarig handelspolitik, Teknikföretagen

Patrik Nilsson, Samhällspolitisk chef, Företagarna

Simon Kuru, Ordförande, Exporttjänsteföretagen

Peter Forsséll, VD Västerbottens Handelskammare

Oliver Dogo, VD, Handelskammaren Mittsverige

Arnfinn Fredriksson, VD, Mellansvenska Handelskammaren

Anna Holmström, Internationella frågor, Handelskammaren Mälardalen

Johanna Palmér, VD, Östsvenska Handelskammaren

Jesper Öhrn, Chef Handel och Utbildning, Västsvenska Handelskammaren

Charlotte Kalin, VD, Chamber Trade Sweden

Magnus Lundin, VD, Swedish Incubators & Science Parks, SISP

Anders Ekdahl, VD, Svensk Industriförening Sinf