

## Motion till riksdagen 2013/14:N427

av Jennie Nilsson m.fl. (S)

# Utgiftsområde 24 Näringsliv

## Förslag till riksdagsbeslut

Riksdagen anvisar med följande ändringar i förhållande till regeringens förslag anslagen för 2014 inom utgiftsområde 24 Näringsliv enligt förslaget i tabell 1 i motionen.

## Motivering

**Tabell 1 Anslagsförslag 2014 för utgiftsområde 24 Näringsliv**

*Tusental kronor*

Ramanslag	Regeringens förslag	Avvikelse från regeringen (S)
1:1 Verket för innovationssystem	158 611	
1:2 Verket för innovationssystem: Forskning och utveckling	2 448 840	
1:3 Institutens strategiska kompetensmedel m.m.	612 313	
1:4 Tillväxtverket	262 109	+25 000
1:5 Näringslivsutveckling m.m.	634 772	
1:6 Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser	81 249	
1:7 Turistfrämjande	119 904	+25 000
1:8 Sveriges geologiska undersökning: Geologisk undersökningsverksamhet m.m.	223 450	
1:9 Sveriges geologiska undersökning: Geovetenskaplig forskning	5 818	
1:10 Sveriges geologiska undersökning: Miljösäkring av oljelagringsanläggningar, m.m.	14 000	
1:11 Patentbesvärsträtten	21 443	
1:12 Bolagsverket: Finansiering av likvidatorer	17 842	
1:13 Bidrag till terminologisk verksamhet	4 297	
1:14 Bidrag till Ingenjörsvetenskapsakademien	8 327	

Fel! Okänt namn på

Ramanslag	Regeringens förslag	Avvikelse från regeringen (S)	
1:15	Konkurrensverket	137 892	
1:16	Konkurrensforskning	13 685	
1:17	Upprustning och drift av Göta kanal	25 310	
1:18	Omstrukturering och genomlysning av statligt ägda företag	42 150	
1:19	Kapitalinsatser i statliga bolag	1 000	
1:20	Avgifter till vissa internationella organisationer	17 780	
1:21	Finansiering av rättegångskostnader	18 000	
1:22	Bidrag till företagsutveckling och innovation	259 892	
2:1	Styrelsen för ackreditering och teknisk kontroll: Myndighetsverksamhet	23 696	
2:2	Kommerskollegium	83 056	
2:3	Exportfrämjande verksamhet	243 889	+200 000
2:4	Investeringsfrämjande	57 442	
2:5	Avgifter till internationella handelsorganisationer	20 517	
2:6	Bidrag till standardiseringen	31 119	
	<i>Nya anslag</i>		
N01	Strategisk samverkan	+500 000	
N02	Kapitalförstärkta inkubatorer	+50 000	
N03	Kompetenscentrum för upphandling	+50 000	
N04	Nyföretaggaranti, försöksverksamhet	+50 000	
N05	Lokal samverkan	+50 000	
N06	Regionala företagarförmedlingar	+30 000	
N07	Basfinansiering aktörsrådet	+30 000	
	<b>Summa</b>	<b>5 588 403</b>	<b>+1 010 000</b>
	<i>Specificering av anslagsförändringar</i>		
2:3	Exportfrämjande till nya marknader	+100 000	
2:3	Enklare för små och medelstora exportföretag att söka stöd	+30 000	
2:3	Subvention av garantiavgifter, EKN	+40 000	
2:3	Exportorienterade företagsnätverk	+30 000	
1:4	Destinationsutveckling	+25 000	
1:7	Visit Sweden	+25 000	
N01	Strategisk samverkan	+500 000	
N02	Kapitalförstärkta inkubatorer	+50 000	
N03	Kompetenscentrum för upphandling	+50 000	
N04	Nyföretaggaranti, försöksverksamhet	+50 000	
N05	Samverkansstiftelser	+50 000	
N06	Regionala företagarförmedlingar	+30 000	
N07	Basfinansiering aktörsrådet	+30 000	

## Exportfrämjande

Världsekonomin drar Sverige ur lågkonjunkturen. Men det bygger på att svenska företag kan ta de möjligheter en växande exportmarknad innebär. Här krävs nya insatser. En stark export är avgörande för att skapa fler jobb och högre tillväxt. Att förbättra små och medelstora företags förutsättningar att växa genom att nå ut på nya större marknader är en del av en framgångsrik politik för att bekämpa arbetslösheten. När världskonjunkturen stärks växer Sveriges exportmarknad. Samtidigt hårdnar konkurrensen. En bestående stark kronkurs är en utmaning för svenska exportföretag. Handelsmönstret ändras också. Marknadstillväxten är betydligt högre utanför våra traditionella exportmarknader. Svenska exportföretag som i hög utsträckning är beroende av den europeiska marknaden behöver bli bättre på att nå nya och växande marknader. Sverige har under de senaste decennierna tappat större marknadsandelar än jämförbara länder. Enligt Svenskt Näringsliv har svenska exportföretag tappat exportmarknadsandelar i tillväxtländerna. En jämförelse från 1990-talet fram till idag visar att 17 av EU:s 27 medlemsländer har haft bättre exportutveckling i BRIK-länderna jämfört med Sverige. Regeringen satte 2010 upp målet om att fördubbla exporten på fem år. Inget tyder på att målet kommer att nås. Ambitiösa målsättningar måste följas av verkningsfulla initiativ. Dessa har uteblivit. Sverige behöver ny nationell strategi för ökad export. En nationell exportstrategi innehåller insatser som stärker svenska företags export på tillväxtmarknader och ökar andelen exporterande svenska företag. Särskilt fokus bör ligga på att stärka de små och medelstora företagens exportmöjligheter. Det är här vi ser att de stora behoven av exportunderstöd finns och det är även här merparten av de nya jobben växer fram. Vi presenterar, som ett första steg, förslag på ett antal insatser som bör ingå i en nationell strategi för ökad svenskt export. Vi avsätter sammanlagt 250 miljoner kronor för 2014 för åtgärder som stärker små och medelstora företags exportmöjligheter och främjar svenska företags export. Av dessa tillsätts 200 miljoner kronor inom ramen för utgiftsområde 24.

## Destinationsutveckling

Idag genomförs via Tillväxtverket riktade insatser för utvalda destinationer som har stor potential att växa på den internationella marknaden. Fokus på exportmogna destinationer är viktigt för att locka fler utländska besökare till Sverige. Dessa insatser bör därför fortsätta. Vi ser ytterligare behov av insatser för att i tidigare skeden stärka turistföretags och destinationers utveckling. Fler insatser behöver riktas mot företag eller grupper av företag kring en destination för att bidra till ökad attraktion, innovationsförmåga och konkurrenskraft. Särskilt fokus bör riktas på insatser som stärker utvecklingen av nya produkter och upplevelser och som därmed bidrar till fler besökare och växande företag. Vi avsätter 25 miljoner kronor i en särskild satsning på företags- och destinationsutveckling i tidigare skeden.

Fel! Okänt namn

## Visit Sweden

Den svenska besöksnäringen är en mycket viktig exportindustri för Sverige. En växande besöksnäring betyder fler jobb i hela landet, inom branschen, och i anslutning till handel. Näringen har antagit en strategi för 2020: "Visionen är en fördubbling av svensk besöksnäring till 2020 och en ökning av antalet exportmogna destinationer från cirka 15 idag till 35 under samma period." Enligt visionen ska 100 000 jobb skapas inom näringen till 2020. Detta är en ambitiös och viktig målsättning som vi vill stödja. Viktiga delar för att besöksnäringen ska kunna växa är väl utvecklade internationella kommunikationer till Sverige, bättre villkor för nya småföretag inom besöksnäringen och strategisk marknadsföring av svenska destinationer utomlands. För att detta ska lyckas krävs en väl fungerande strategisk samverkan mellan såväl privata som statliga, regionala och kommunala aktörer. Vi avsätter 25 miljoner kronor i ökat anslag till Visit Sweden för att utveckla och intensifiera marknadsföringsinsatserna av svenska destinationer på strategiska marknader.

## Strategiska samverkansprogram

För ett litet exportberoende land som Sverige är det nödvändigt att det finns ett fungerande och väl utvecklat samarbete mellan politik, näringsliv och akademi. Samverkansmodeller mellan det privata och offentliga har historiskt varit viktiga för den svenska samhällsutvecklingen. Därför vill vi i dialog med näringslivet, akademien och de fackliga organisationerna utveckla en samverkansmodell som tar sin utgångspunkt i centrala framtidsutmaningar för vårt samhälle – både inhemska och globala. Det nationella innovationsrådet ska peka ut den övergripande inriktningen och viktiga näringar och samhällsutmaningar där innovations- eller konkurrenskraften behöver stärkas. Utifrån detta tillsätts ett samverkansprogram för berörd bransch eller samhällsutmaning där näringsliv, akademi och politik inom berörda sektorer diskuterar vad som mer konkret behöver göras och tar fram förslag på åtgärder. Vård för dessa samverkansprogram är Vinnova, som också får del av de resurser som knyts till programmen. Ansatsen i samverkansprogrammen är att framtidens samhälleliga möjligheter och utmaningar, rätt hanterade, innebär betydande möjligheter att stärka svensk konkurrenskraft och därmed en möjlighet att skapa nya arbetstillfällen. Programmen ska samfinansieras mellan näringsliv och samhälle. Beroende på programmets omfattning och inriktning kan de komma att löpa under ett flertal år. Identifieringen av vilka områden som borde bli föremål för strategisk samverkan kommer att diskuteras inom innovationsrådet. Vi avsätter 500 miljoner år 2014 för start av samverkansprogram mellan näringslivet, akademien, arbetstagarorganisationerna och politiska beslutsfattare. De första programmen ska adressera de möjligheter som öppnar sig inom Life Science och klimatutmaningen. Programmen ska löpa under fyra år och därmed omfatta 2 miljarder kronor.

## Stärkt kapitalförsörjning för inkubatorer

Förutsättningen för entreprenöriell framgång är att i ett tidigt skede få tillgång till kompetens och kapital. Vi föreslår en ny modell för statlig riskkapitalförsörjning kopplad till regionala inkubatorer. Syftet är att omvandla innovativa idéer som ännu anses för riskfyllda och befinner sig i ett för tidigt skede för att få finansiering från enbart privata investerare till företag som befinner sig i ett uppstartsskede. Målet bör vara att företagen efter tiden inom inkubatorn ska bli kapabla att erhålla privat finansiering och fungera utan statligt stöd. Återbetalning av statligt stöd sker när företag genererar intäkter. Vi avsätter 50 miljoner kronor år 2014 till att kapitalförstärka regionala inkubatorer.

## Kompetenscentrum för offentlig upphandling

Stat, kommun och landsting upphandlar årligen varor och tjänster till ett värde av ungefär 500 miljarder kronor. Brister i kompetens hos upphandlande myndigheter har konstaterats, liksom möjligheten att den offentliga upphandlingen kan bli mer innovationsdrivande. I dagsläget förekommer knappast någon innovationsupphandling, dvs. upphandling av lösningar som tillfredsställer ett behov eller löser ett problem för vilket det saknas etablerade lösningar i form av befintliga produkter eller tjänster. Historiskt har sådan teknikupphandling resulterat i betydande innovationer inom exempelvis eldistribution och telefoni. Det krävs en nationell strategi för innovationsupphandling. Inom ramen för den nationella strategin vill vi särskilt att statliga myndigheter och aktörer får i uppdrag att tillgodose behov av nya hållbara lösningar, exempelvis inom trafikområdet. Vi vill avsätta 50 miljoner kronor år 2014 för att etablera ett kompetenscentrum för offentlig upphandling. Vi vill utforma en nationell strategi för innovationsupphandling.

## Nyföretagargaranti

Små och medelstora företag har generellt sett svårare att hantera risker än stora företag. Ett litet företag har mindre verksamhet att slå ut fasta kostnader på. Små och medelstora företag har därför ofta svårare att finansiera investeringar och utvecklingskostnader, som i vissa fall även har positiva samhällsekonomiska effekter. Det drabbar särskilt nyföretagare med bristande möjligheter att ställa ekonomiska säkerheter för lån. Idag har många entreprenörer med en hållbar affärsidé svårt att bli beviljade lån om de saknar tillräckliga säkerheter. Banken är ofta en extern aktör som har god kunskap om företaget. De banker som så vill ska kunna erbjudas att medverka i en försöksverksamhet med nyföretagargarantier där staten garanterar en andel av lånet – till exempel halva. Detta kan ge bankerna möjlighet att expandera lånen till småföretag utan att öka sin totala riskexponering – samtidigt har banken ett starkt incitament att göra en noggrann kreditprövning genom att man står en väsentlig del av kreditrisken. Endast på förhand godkända banker föreslås kunna

## Fel! Okänt namn på

erbjuda garantin. För att banken ska kunna pröva möjligheten till lånegaranti bör vissa krav ställas på företaget och dess ägare. Dessa kan vara att ägarna saknar egna medel som kan satsas i bolaget, att det finns en liv- eller kapitalförsäkring som klarar lånet eller delar av det i händelse av dödsfall och att ägarna går i personlig borgen för garanterat belopp. Banken är skyldig att göra en noggrann prövning, annars finns risk för att garantin inte är giltig i händelse av obestånd. Vi avsätter 50 miljoner kronor år 2014 till en försöksverksamhet för nyföretagargaranti som syftar till att möjliggöra fler nya och omstartade företag.

## Samverkansstiftelser

Det är ett problem för Sverige att vi har så få småföretag som växer med fler anställda. Här finns en stor potential, inte minst i områden med hög arbetslöshet i storstädernas förorter. Många små företag med bärkraftiga idéer som ser möjligheter att öka sin produktion möter ofta svårigheter av olika slag som förhindrar en expansion med fler anställda. Det kan t.ex. handla om problem med kapitalanskaffning eller kompetensförsörjning. Många har behov av rådgivning i samband produktutveckling eller exportsatsningar. Med rätt stöd och resurser skulle fler företag kunna expandera sin verksamhet och anställa fler. De bästa rådgivarna för ett litet företag som vill växa är ofta en annan entreprenör med erfarenhet av att driva och utveckla en verksamhet. Att få fler sådana entreprenörer att engagera sig lokalt i mindre företag och deras affärsidéer kan bidra till att skapa tillväxt och fler jobb. Lokala och erfarna entreprenörer med beredskap att investera i andra företag och att agera mentorer kan tillsammans med offentliga aktörer stötta expansion och tillväxt hos nya företag. En intressant samverkansmodell kan byggas kring samverkansstiftelser. Modellen har redan provats med goda resultat, och fler lokala initiativ är på gång. Entreprenörerna som samverkar med stiftelsen förbinder sig att tillhandahålla investeringskapital till satsningar i företag som de själva bedömer som bärkraftiga. Företagarna investerar alltså direkt i bolag som vill växa. Kopplat till nätverket av entreprenörer byggs en stiftelse vars uppgift är att knyta upp lokala intressenter som på olika sätt kan bidra för att möjliggöra tillväxt i företagen. Däri ingår t.ex. lokala banker, statliga riskkapitalaktörer, kommunföreträdare, arbetsförmedling, exportrådgivare och försäkringsbolag. Stiftelsens uppgift blir att tillhandahålla stöd i form av administrativ kompetens och vissa personella resurser, rådgivning av olika slag samt bistå med kontakter vid organisationer och myndigheter. Förutom jobbskapande genom nya eller växande företag kan också matchning av arbetssökande mot företag som söker arbetskraft ingå i stiftelsernas verksamhet. Vi tror att samverkan där näringslivet på den lokala nivån utgör nav och motor vore en modell värd att pröva, både i storstadsområden och i glesbygd. Vi tror att näringslivet lokalt ofta vill och kan bistå med resurser för lokal utveckling. Vi vill investera i en ny form av lokal samverkan för tillväxt och fler jobb genom att skapa förutsättningar för inrättande av lokala stiftelser med uppgift att knyta till sig erfarna entreprenörer med intresse av att investera i lokala entrepre-

Fel! Okänt namn på

nörsbolag. Vi avsätter 50 miljoner kronor 2014 för denna nya typ av lokalt entreprenörstöd.

## Underlätta generationsväxling – regionala företagarförmedlingar

Sverige står inför en betydande generationsväxling inom små- och medelstora företag. Enligt en undersökning från Företagarna från början av 2012 planerade var fjärde företagare att dra sig tillbaka på fem års sikt. Vi har låtit riksdagens utredningstjänst undersöka hur åldersstrukturen är bland landets små och medelstora företagare. Av undersökning framgår att av de knappt 550 000 småföretagare som omfattades var drygt 40 procent i åldrarna 55 år och äldre. 16 procent, närmare 90 000 företag, drevs av personer äldre än 65 år. Det händer att välfungerande företag läggs ned därför att det inte finns någon som är intresserad av att ta över verksamheten. Drygt åtta av tio unga anser sig samtidigt kunna klara av att starta företag. Däremot efterfrågas kontakter och matchning mellan företagare som vill avyttra sin verksamhet och intressenter som kan tänkas ta över verksamheten. Fler människor som vill och kan ta över befintliga välfungerande företag är viktigt för att säkra jobb och tillväxt framöver. Vi avsätter 30 miljoner kronor år 2014 för inrättande av regionala företagarförmedlingar, dit företagare kan vända sig för att få hjälp med matchning till andra som har intresse av att ta över företag. Företagarförmedlingarna bör initieras på lokal och regional nivå i samverkan mellan stat, kommuner, högskolor och företagsorganisationer.

Stockholm den 3 oktober 2013

*Jennie Nilsson (S)*

*Carina Adolfsson Elgestam (S)*

*Börje Vestlund (S)*

*Ingemar Nilsson (S)*

*Berit Högman (S)*

*Krister Örnfjäder (S)*

*Ann-Kristine Johansson (S)*

*Ingela Nylund Watz (S)*