

## Motion till riksdagen 2017/18:3419

av **Lars Hjälmered m.fl. (M)**

# Ökad handel för ökat välstånd

---

## Förslag till riksdagsbeslut

1. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att Sverige ska vara en pådrivande och aktiv röst i världen och WTO och verka för mer omfattande globala frihandelsavtal, motverka protektionism och vara en tydlig röst för global frihandel, och detta tillkännager riksdagen för regeringen.
2. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att verka för att EU:s tjänstedirektiv breddas i syfte att utveckla den inre marknaden och tillkännager detta för regeringen.
3. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att skapa förutsättningar för export av svenska välfärdstjänster och tillkännager detta för regeringen.
4. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att utreda hur regional och lokal exportrådgivning ska kunna upphandlas av fristående aktörer, såsom handelskamrar och exporttjänsteföretag, och om möjligheten att införa exportcheckar och tillkännager detta för regeringen.
5. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att utreda en auktorisering för företag och organisationer som kvalificerar dessa att delta i upphandling av exportrådgivningstjänster, och detta tillkännager riksdagen för regeringen.
6. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att fortsätta stimulera företagandet bland kosmopoliter i Sverige och utveckla landets möjligheter till ökad export och tillkännager detta för regeringen.
7. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att utveckla insatserna för svenska företags möjligheter att medverka i FN-upphandlingar och tillkännager detta för regeringen.
8. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att ytterligare förstärka exportinsatserna inom de kreativa näringarna och tillkännager detta för regeringen.
9. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att Sverige ska verka för att det i bi- och plurilaterala handelsavtal skapas funktionella tvistlösningsmekanismer som underlättar för små och medelstora företag att etablera sig i andra länder, och detta tillkännager riksdagen för regeringen.

10. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att Sverige i de pågående förhandlingarna om Storbritanniens utträde ur EU ska vara pådrivande för att så mycket som möjligt av frihandelsförhållandet parterna emellan består tillika värna om de fyra fria rörligheterna, och detta tillkännager riksdagen för regeringen.
11. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att Sverige bör utveckla en handelsstrategi som beaktar såväl import och export som delar av en utvecklad handel och tillkännager detta för regeringen.
12. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att Sveriges handelskraft förutsätter gynnsamma näringsvillkor och internationellt konkurrenskraftiga skattenivåer och tillkännager detta för regeringen.
13. Riksdagen ställer sig bakom det som anförs i motionen om att Sverige ska verka för att minska tull och andra handelshinder för miljövänlig energiteknik, såsom solceller, och tillkännager detta för regeringen.

## Handel utvecklar världen

Sverige är ett starkt handelsberoende land. Export är beroende av import och därför är ökad frihandel i världen prioriterad då den utvecklar kompetens över gränserna. För Sveriges och Europas del är detta särskilt angeläget då 80 procent av tillväxten nu sker utanför Europa. Att en vara exporteras från Sverige betyder de facto inte att den är enbart svensk. Så mycket som 40 procent av exporten från tillverkningsindustrin har i själva verket producerats i andra länder. Därför blir det alltför begränsat att enbart tala om en exportstrategi – Sverige behöver en handelsstrategi som beaktar såväl import som export och delar av en utvecklad handel.

Sveriges samlade varu- och tjänsteexport uppgick 2016 till nästan 2 000 miljarder kronor. I statsbudgeten för 2017 avsätts under posten ”Exportfrämjande verksamhet” 362 miljoner kronor. Det innebär att de offentliga insatserna utgör endast dryga 0,1 promille av det samlade exportvärdet. Därför är det viktigare att tala om till vad och hur de offentliga resurserna används, än vilka belopp det handlar om.

Regeringens initiativ för exportfrämjande åtgärder, Team Sweden, saknar tydlig funktion, organisation, mandat och mål. Regeringen bör utveckla en tydlig och framåtriktad handels- och exportstrategi för Sverige.

De kreativa näringarna hör till de snabbast växande och är viktiga branscher för exporten, jobben och bilden av Sverige utomlands. Inom dessa växer nya viktiga exportbranscher raskt fram, särskilt inom den snabbt växande tjänstesektorn där digitala tjänster kring den traditionella industrin blivit allt viktigare. Eftersom resultatet av investeringar i kunskap är immateriella värden är det också viktigt att skyddet för dessa också upprätthålls för att säkerställa internationell attraktionskraft. Staten måste i högre utsträckning se på de kreativa näringarnas exportpotential vilken genererar jobb och skatteinkomster och skapar en positiv bild av landet.

## Frihandelsavtal

EU:s förmåga att förhandla frihandelsavtal behöver ses över och förbättras. Det är inte rimligt att regionparlament inom nationalstater ska kunna ha vetorätt när Europeiska unionen sluter avtal med andra nationer eller nationsförbund. För att den gemensamma

handelspolitiken ska bli effektiv måste ratificeringen av handelsavtalen ske samlat och gemensamt i en fungerande beslutsprocess. Som frihandelsvänlig nation bör Sverige där vara i främsta ledet med tidig ratificering vilket dessvärre inte varit fallet i ett antal fall där Kanada och Sydkorea tyvärr utgör främsta exempel.

Den tilltagande benägenheten från Sveriges sida att vilja baka in för mycket av detaljerad policy i handelsavtalen riskerar snarare att försvåra och försena möjligheterna att dessa ska kunna genomföras på bästa sätt. Sammantaget innebär det i praktiken sämre möjligheter att påverka innehållen i dess väsentligaste delar.

## Frihandelsavtal mellan EU och USA (TTIP)

Vi menar att Sverige ska vara en drivande kraft för att förhandlingarna med USA om frihandelsavtalet TTIP ska kunna återupptas så snart som möjligt, vilket är viktigt för företag, jobb och tillväxt i Sverige. Sverige är den största utländska investeraren i USA per capita, och således har vårt land ett offensivt intresse i TTIP-förhandlingarna av att också säkerställa ett effektivt system med rationell hantering av investeringstvister. EU:s frihandelsavtal med Sydkorea och Kanada som träffades under alliansregeringens tid är två exempel där Sverige bidrog till att öka handeln med vår omvärld samtidigt som banden till specifika länder stärktes. Sverige bör även fortsatt fokusera på specifika länder i enlighet med den så kallade länderlistan som upprättats. Här kan Sverige ligga i framkant för nya marknader som håller på att öppnas upp och bidra med kunskap och expertis i syfte att bygga upp landet samtidigt som vi kan exportera frihetliga demokratiska värderingar. Väl fungerande tvistlösningsmekanismer mellan stater och investerande företag hör till handelsavtalens grundfundament och är till för situationer då investerare anser sig ha blivit diskriminerade eller på annat sätt oskäligt behandlade av en stat. Vanligast är att skiljeförfarandet används för att lösa tvisten eftersom det erbjuder en neutral arena jämfört med om den skulle hanteras i det aktuella landets domstolsväsen. Den vanligaste modellen har hittills varit ISDS (Investor–State Dispute Settlements) som fungerat väl och utgjort ett självklart och nödvändigt skydd för båda parter. Förslag om nya alternativa tvistlösningsmodeller har uppkommit, vilka dock tenderar att göra det både dyrare och krångligare för företagen att skydda sina investeringar. För att skydda svenska företags rättigheter och möjligheter att delta på internationella marknader är det därför viktigt att Sverige verkar för att det i bi- och plurilaterala handelsavtal skapas funktionella och effektiva tvistlösningsmekanismer som underlättar för små och medelstora företag att etablera sig i andra länder.

## Öppna marknader

Protektionism är ett av de största hoten mot en väl fungerande världshandel. Protektionism är även ett av de största hoten mot svensk export. I ett exportberoende land som Sverige hotas den inhemska tillväxten om marknaderna sluts och etablerade handelspartners alltmer drar sig undan från yttre konkurrens.

Sedan 2008 ökar protektionismen i världen. Kampen mot protektionism och för ökad frihandel är och måste vara Sveriges viktigaste mission i handelspolitiken. Och protektionismen tar sig flera uttryck. Den finns inom EU och i delar av resten av världen. Den inre marknaden måste utvecklas inom EU där tjänstedirektivet breddas och omfatta ökad rörlighet inom flera sektorer såsom digitala tjänster och varor.

## Brexit

Efter resultatet i den brittiska folkomröstningen om Storbritanniens utträde ur EU har nu förhandlingarna mellan parterna tagit sin början. Då Storbritannien sedan länge är en viktig marknad och frihandelsvän till Sverige är det brittiska utträdet ur den europeiska unionen på många sätt olyckligt. I förhandlingarna om relationen mellan EU och Storbritannien efter utträdet måste ambitionen vara att få till stånd mesta möjliga av frihandelsvillkor med Storbritannien vilket vore av godo för unionen i stort och Sverige i synnerhet. Begränsande handelshinder såsom tullar, kvoter och standardiseringar måste i största möjliga mån undvikas.

Betydelsen av de fyra fria rörligheterna mellan Sverige och Storbritannien får inte underskattas. Då framför allt tjänsthandeln mellan Sverige och Storbritannien är ytterst betydelsefull för båda nationerna är möjligheterna för människor att flytta sig över gränserna helt avgörande. Det finns förutsättningar för tjänsteexport av välfärdstjänster, som till exempel hälso- och sjukvård. Detta bör bejakas och utvecklas.

## Exportcheckar och upphandling av exportrådgivning

Små och medelstora företag är näringslivets drivhus. Det är de som växer mest, och det är där potentialen är störst att utveckla framtidens jobb. Ju fortare dessa företag kommer ut på en internationell marknad, desto större möjligheter har de att växa och därmed generera arbete åt fler människor. Alla affärer börjar lokalt, och därför bör även exportrådgivningsinsatserna vara lokalt och regionalt tillgängliga.

Det finns många aktörer runt om i landet som äger kunskap och erfarenhet av internationell handel. Den kapaciteten måste tas tillvara. Företag och handelskamrar med gedigen kompetens är en resurs som står till buds och som bör vara grundpelare för nationell exportrådgivning, vilket ger möjlighet för mindre företag med internationell erfarenhet att bidra. För att säkerställa kvaliteten på rådgivningstjänsterna bör en auktorisering av dessa aktörer komma till stånd så att deras tjänster sedermera kan upphandlas. Genom att öppna upp för fler aktörer på marknaden kan Business Sweden i ökad utsträckning fokusera sina insatser på främjandeverksamheten.

Stora bolag klarar sig ofta väl på egen hand i internationella affärer och ibland med stöd från Svensk Exportkredit och Exportkreditnämnden. Däremot ser behoven annorlunda ut för mindre bolag. Bristande erfarenhet, nätverk och kapital är exempel på resurser där mindre bolag behöver förstärkning. En modell med exportcheckar för småföretagare med ett specifikt belopp per företag, vilket matchas med exempelvis femtio procents egen insats från företaget, skulle kunna användas för att köpa exporttjänster av Business Sweden eller andra aktörer på marknaden. Exportcheckar skulle kunna ge dessa företag möjlighet att utifrån sina behov och förutsättningar skapa individuellt anpassade lösningar för att komma ut på exportmarknaderna.

## Kosmopoliter ger möjlighet till ökad handel

Vi lever idag i en alltmer globaliserad värld där länder kopplas tätare samman via handel, resor och utbyten av idéer. Sverige är dessutom ett av världens allra mest handelsberoende länder. Mot denna bakgrund är det hög tid att vi i Sverige på allvar börjar ta tillvara de resurser i form av språkkunskaper, kulturell kännedom och nätverk som utrikes födda tar med sig hit.

Att skapa värdefulla kopplingar mellan svenska företag och nya svenskar är tanken bakom Projekt Kosmopolit som alliansregeringen stödde. Företagare födda utomlands besitter goda kunskaper om affärskultur, politik, språk och religion i sina forna hemländer. De har särskilt goda förutsättningar att bedriva handel över gränserna och kan dessutom vara vägvisare för andra svenska företagare.

Att knyta kontakter mellan svenska exportföretag och nyanlända till Sverige är värdefullt av många skäl. Det är en utmaning för många med invandrarbakgrund att komma in på den svenska arbetsmarknaden. Särskilt tufft är det om man är helt ny i Sverige. Men ett projekt som Kosmopolit handlar minst lika mycket om de stora vinster det innebär för de företag som kan dra nytta av nyanländas särskilda kompetenser.

En studie har följt mångfaldens betydelse för 7 000 svenska företag under tio års tid och kommit fram till att de företag som är bäst på att ta tillvara utländsk kompetens också väsentligt stärker sin export och import. Ser man till hela exporten i Sverige och inte bara enskilda företag, kan man också se att en ökning av andelen utrikes födda i arbetskraften med en procentenhet i genomsnitt ökar exporten med nio procent. För att svenska företag bättre ska nå framgång i den internationella konkurrensen om kunder, krävs att man tar tillvara de resurser som finns bara på armlängds avstånd.

## FN-upphandling

Globalt upphandlade FN under 2014 varor och tjänster för 150 miljarder kronor, varav endast 0,16 procent upphandlades från Sverige. Något som vida understiger vår andel av FN:s budget. Upphandlingar görs för alla typer av varor och tjänster. En stor andel av denna upphandling är kopplad till humanitära insatser samt till läkemedel och medicinska varor.

Merparten av FN-upphandlingarna utlyses via den gemensamma portalen United Nations Global Marketplace (UNGM, [www.ungm.org](http://www.ungm.org)), till vilken ett tjugotal FN-organ är anslutna. För att kunna lägga anbud måste företag först registrera sig online. Möjlighet finns därefter att göra sökningar efter aktuella upphandlingar alternativt lägga in s.k. tender alerts, som skräddarsys efter företagets intresseområden.

I nuläget levererar Sverige främst medicinsk utrustning och laboratorieutrustning, fordon samt utbildnings- och städmaterial. På tjänstesidan levererar Sverige tjänster inom administration, bygg & ingenjör och transport. Den största mottagaren av svenska varor och tjänster är FN:s barnfond Unicef.

Sverige är en stor bidragsgivare, men hittills har väldigt få svenska företag varit med i upphandlingarna. De som haft rätt förutsättningar har dock gjort intressanta affärer. Många handelskamrar har genom åren byggt kompetens- och resurscentrum för svenska företag som vill introduceras och börja sälja till FN. Den utmaning som Sverige står inför är mångfasetterad och handlar om att bidra till att skapa förutsättningar för svenska företag att delta i, och konkurrera på en jämn spelplan om, internationella upphandlingar.

## Kreativa näringar

De kreativa näringarna är en av de snabbast växande industrierna och en stor tillgång för Sverige. Kreativa näringar består av alltifrån musik, film och litteratur till mode och design. Bland annat visar Tillväxtverket att musikbranschen har en högre tillväxt än

Sverige i stort med stor exportpotential. En huvuduppgift för den ekonomiska politiken är att stärka förutsättningarna för att nya jobb ska växa fram. I detta arbete är inte minst de kreativa näringarna av stor betydelse, med företag inom bland annat mode, musik och app- och dataspelsutveckling.

Kulturen är en självklar del av berättelsen om Sverige och är en betydelsefull arena för att bygga förtroende och väcka intresse och nyfikenhet. Den svenska kulturen hjälper till att skapa kontaktytor och exponering för enskilda utövare. 2016 genomförde Svenska institutet 56 evenemang inom kulturområdet. Moderaterna är övertygade om att arbetet med att inkludera kulturen i marknadsföringen av exportlandet Sverige kan utvecklas ytterligare och vill initiera en utredning hur staten kan underlätta för internationell spridning av kultur.

Totalt omsätter de kreativa näringarna ca 458 miljarder kronor per år, och de stod 2014 för drygt 4 procent av BNP. Nästan 200 000 personer är anställda inom de kulturella och kreativa näringarna i Sverige, vilket kan jämföras med fordonsindustrins cirka 120 000 anställda. Hela 148 000 företag är verksamma inom området och antalet företag ökade dessutom med, i genomsnitt, drygt 3,3 procent per år mellan 2007 och 2014. För att öka de kreativa näringarnas bidrag till samhället bör man ytterligare förstärka exportinsatserna inom de kreativa näringarna.

## Export av miljövänlig energiteknik

Tillgång till effektiv ren energi och rena teknologier är på sikt avgörande nyckelfaktorer för världens hållbara utveckling. Svensk ren teknologi håller hög klass och har potential att nå internationellt ledande framgång. Det blir en möjlighet för Sverige att tillhandahålla nya jobb och företag samtidigt som vi bidrar till en bättre miljö med mindre CO<sub>2</sub>-utsläpp och ökad frihandel. Det gäller den inhemska svenska energiproduktionens exportmöjligheter av koldioxidfri el såväl som miljövänlig energiteknik. Här behövs insatser på flera plan för att stimulera exportmöjligheterna men också för att motverka de vanligt förekommande handelshindren såsom höga tullar på ny miljövänlig energiteknik. Solceller är ett tydligt exempel som ofta är föremål för dessa hinder, vilket innebär att den önskvärda globala teknikspridningen går långsamt, samtidigt som den blir förbehållen länder som kommit långt i utvecklingen. Den blir således inte tillgänglig för människor i tätbefolkade regioner där emissioner är ett allvarligt vardagsproblem.

*Lars Hjälmered (M)*

*Hans Rothenberg (M)*

*Hanif Bali (M)*

*Ann-Charlotte Hammar Johnsson (M)*

*Sofia Fölster (M)*