

**Regeringens proposition**

**1983/84: 168**

**om exportfrämjande verksamhet;**

beslutad den 15 mars 1984.

Regeringen förelägger riksdagen vad som har upptagits i bifogade utdrag av regeringsprotokoll för de åtgärder och de ändamål som framgår av föredragandens hemställan.

På regeringens vägnar

INGVAR CARLSSON

MATS HELLSTRÖM

**Propositionens huvudsakliga innehåll**

I propositionen redovisas åtgärder för att främja en ökad export från små och medelstora företag. Sveriges exportråd föreslås få ökade medel för det särskilda s.k. småföretagsprogrammet. Behovet av ökat samarbete mellan berörda instanser understryks. Vidare ges exportrådet ökade medel för att särskilt främja export inom byggsektorn inkl. trähussektorn samt energi-sektorn inom ramen för Svensk bygg- och energiexport.

Den kommunala och landstingskommunala sektorns export av tjänster föreslås främjas. Sveriges exportråd ges ansvaret för ett särskilt utvecklingsprogram för denna tjänsteexport.

UTRIKESDEPARTEMENTET

Utdrag  
PROTOKOLL  
vid regeringssammanträde  
1984-03-15

**Närvarande:** statsrådet I. Carlsson, ordförande, och statsråden Lundkvist, Sigurdsen, Gustafsson, Leijon, Hjelm-Wallén, Peterson, Andersson, Bodström, Bodström, Göransson, Gradin, Holmberg, Hellström, Thunborg, Wickbom

**Föredragande:** statsrådet Hellström

## Proposition om exportfrämjande verksamhet

---

### 1 Inledning

#### 1.1 Utrikeshandeln och exportfrämjande

Den svenska ekonomin är starkt beroende av utrikeshandeln. Inom en tredjedel av landets samlade produktion avsätts utomlands. Av industriproduktionen går ca 50 % till export.

Den svenska ekonomins öppenhet är en viktig förklaring till det höga välståndet i Sverige. Genom utrikeshandeln har Sverige – trots landets relativa litenhet – kunnat renodla sina speciella konkurrensfördelar och uppnå en de "långa seriernas ekonomi" som är en nödvändig förutsättning för en effektiv och internationellt konkurrenskraftig produktion.

Under en stor del av efterkrigstiden lyckades Sverige förena en snabb expansion av utrikeshandeln med en tillfredsställande balans i handelsutbytet med omvärlden. Det var först i och med den första stora oljeprischocken i mitten av 1970-talet som den svenska utrikeshandeln kom i allvarlig obalans. Oljeprisstegringarna sammanföll dessutom med betydande strukturförändringar i världsekonomin. Nya industriländer trängde in på våra gamla exportmarknader samtidigt som efterfrågan på "klassiska" svenska exportprodukter – t.ex. investeringsvaror – försvagades. Svenska varor och tjänster mötte avsättningssvårigheter på en rad exportmarknader samtidigt som kostnaderna för viktiga delar av importen steg kraftigt. Underskottet i utrikeshandeln föranledde en växande internationell upplåning där räntebetalningarna så småningom blev en allt större belastning på betalningsbalansen.

Utvecklingen under åren kring 1980 blev alltmer oroväckande. Den svenska ekonomin verkade ha fastnat i ett läge med mer eller mindre

permanent underskott i utrikesaffärerna. En fortsatt sådan utveckling skulle komma att hota stabiliteten och styrkan i den svenska ekonomin.

En återställd balans i utrikesaffärerna var därför ett av de viktigare målen i den socialdemokratiska krispolitiken. Utan en återställd balans i utrikeshandeln skulle centrala sysselsättnings- och välfärdsmål komma att hotas.

Ett första steg i riktning mot en återvunnen balans i utrikeshandeln var den ny tillträdande socialdemokratiska regeringens devalvering i oktober 1982. Denna förändring av kronkursen ledde till en snabb förbättring av den svenska exportens utveckling. Det ansvarsfulla avtal som arbetsmarknadens parter träffade för år 1983 bidrog till att konkurrensförbättringen kunde bibehållas. Förbättringen av utrikeshandeln fortsatte och en betydande ökning av exporten under år 1983 har nu kunnat noteras – 25 % i värde jämfört med år 1982 och drygt 10 % i volym.

Importvärdet ökade däremot avsevärt långsammare – med 15 % mellan åren 1982 och 1983 räknat i värde och med ca 1 % i volym.

För handelsbalansens vidkommande innebar detta en omsvängning från ett underskott på 5,8 miljarder kr. år 1982 till ett överskott på drygt 10 miljarder kr. år 1983.

De svenska företagen har under år 1983 kunnat stärka sin ställning på flertalet marknader. I en del fall har detta kunnat ske genom en ökad priskonkurrens. Svenska exportföretag har nu en uthållighet i sina marknadsansträngningar som man har saknat under tidigare år. Man har också kunnat använda en del av de förbättrade exportintäkterna till ökade investeringar i marknadsföring och försäljning.

Den ökade konkurrensförmågan har kommit till uttryck genom att en del av de förluster av marknadsandelar som gjordes under tidigare år har återtagits. Detta återtagande har i första hand skett på de traditionella marknaderna i Västeuropa och Nordamerika. Utvecklingen inom statshandelsländerna och u-länderna har inte varit lika kraftig. Nämnvärda marknadsandelar har endast vunnits på speciella marknader. Där uppvisar exportökningarna också klart lägre tal mått i volym. Marknadsandelarna är genomsnittligt sett betydligt lägre än vad de är inom flertalet industriländer. De volymmässigt betydelsefulla framgångar som hittills vunnits på exportens område efter devalveringen har alltså i första hand skett på Sveriges närmaknader inom OECD-området, inkl. USA och Japan.

De under år 1983 vunna framgångarna har emellertid inte fört tillbaka landet till ett tillstånd av en långsiktig, strukturell balans i utrikesaffärerna. Trots det stora överskottet på drygt 10 miljarder kr. i varuhandeln uppvisar fortfarande summan av de löpande betalningarna på den s.k. bytesbalansen ett underskott på drygt 6 miljarder kr. år 1983. En fortsatt internationell upplåning om än i klart mindre takt än tidigare är således fortfarande nödvändig.

Det är ett centralt mål för den ekonomiska politiken att uppnå jämvikt i

våra samlade betalningar med utlandet. Inte nog med att 1983 års stora överskott i varuhandeln måste bibehållas utan det måste därutöver ytterligare öka.

En grundläggande förutsättning för att detta skall kunna komma till stånd är att det kostnadsläge som uppnåddes för svenskt näringsliv i och med devalveringen år 1982 kan bibehållas. En försämring i detta kostnadsläge i förhållande till den utländska konkurrensen kommer ofrånkomligen att få negativa återverkningar på handels- och bytesbalansen vilket i sin tur kommer att försvåra uppnåendet av de långsiktiga ekonomiskt – politiska målen för kommande år.

En fortsatt exportoffensiv ställer även frågan om var marknadsmöjligheterna finns för en fortsatt ökning. Marknaderna i industriländerna i Västeuropa, Nordamerika och Japan bör även i fortsättningen kunna erbjuda de svenska företagen expansionsmöjligheter. Man kan här peka på t.ex. att exporten till Frankrike från Sverige endast utgör ca hälften av exporten till Storbritannien – trots att den franska marknaden är större än den brittiska. Man kan även peka på att det föreligger ett underskott i varuhandeln med Västtyskland som uppgår till nära 10 miljarder kr. Importen från Västtyskland uppgår till drygt 30 miljarder kr. medan importen från Sverige endast uppgår till drygt 20 miljarder kr.

Självfallet bör fortsatta ansträngningar göras att komma in med svenska exportvaror på dessa marknader. Likheten i konsumtionsmönster och den geografiska närheten gör att dessa marknader alltid kommer att ha sitt intresse för svensk exportindustri.

Det bör även finnas goda utvecklingsmöjligheter för exporten till vissa utvecklingsländer och statshandelsländer. Flera länder, speciellt i Fjärran Östern, har utvecklats mycket snabbt under senare år och bör fortsättningsvis utgöra expansiva och kreditvärdiga marknader. Många utvecklingsländer befinner sig dessutom i en utvecklingsfas som passar väl till för den svenska exportindustrin med dess sedan länge starka inriktning på investeringsvaror och infrastrukturinvesteringar.

Man kan här peka på enstaka kraftiga exportframgångar för svenska företag under år 1983. Sålunda har exporten till t.ex. Sydkorea, Kina och Saudiarabien mer än fördubblats under år 1983. På dessa isolerade marknader har svensk industri kunnat göra betydande marknadsinbrytningar, vilket visar att svenska företag med kraftfulla insatser av marknadsföring och försäljningsansträngningar kan vinna betydande framgångar.

En fortsatt offensiv exportutveckling gör det nödvändigt att ansträngningarna även på vissa u-landsmarknader ökar. Det är här som, i varje fall på sikt, de stora efterfrågeökningarna finns. Det är genom att långsiktigt bygga upp kommersiella och ekonomiska kontakter med sådana länder, som svensk exportindustri kan få det verkligt breda underlaget för en fortsatt expansion som är en nödvändighet för en återvunnen extern balans.

Det är i detta perspektiv som samhällets exportfrämjande insatser i första hand bör ses. Att bearbeta nya marknader och skapa nya affärsförbindelser kräver ofta ett samspel mellan företag, exportfrämjande åtgärder och utlandsrepresentation som rätt utformat snabbare än vad som eljest skulle vara fallet kan leda till positiva resultat. Ju längre bort från Sverige som de utländska marknaderna ligger desto större krav ställs på de kunskaper om lagstiftnings- och betalningssystem och ofta även om kulturella förhållanden som kan ha sin betydelse för exportframgångarna.

De svenska storföretagen har i många fall själva förvärvat dessa kunskaper. Flera av dem är sedan decennier inarbetade på avlägsna marknader och har världsomspännande försäljningsnät. Men samtidigt har devalveringen lett till att en rad svenska mindre och medelstora företag nu fått en konkurrenskraft på utlandsmarknaderna som de kanske ännu inte vågat pröva. Här finns det en rad hinder för en export, som kanske är kostnads- och konkurrensmässigt väl motiverad, men som hindras från att komma till uttryck genom språkproblem och bristande kunskaper om främmande länders lagstiftning och betalningsförhållanden.

De stora och traditionella exportföretagen ges fortfarande ett väsentligt stöd av samhället, dels genom exportfrämjande insatser som regeringen bedriver när det gäller större projekt, dels genom systemen med statliga exportkreditgarantier och exportkrediter.

Men det finns en betydande potential i de många små och medelstora företagen, antingen direkt eller som underleverantörer. För en del av dessa kan det vara naturligt att betrakta Norden som hemmamarknad och att där göra sina första erfarenheter som exportföretag. Därför är det viktigt att de pågående strävandena att minska handelshindren i Norden omsätts i praktisk handling. I den mån dessa små och medelstora företag också vill delta i de fortsatta exportansträngningarna är det på sin plats att samhället erbjuder dem hjälp och stimulans under själva uppbyggnadsskedet med att bryta ner olika hinder för att deras konkurrenskraft skall komma till fullt uttryck.

Exportfrämjandet måste arbeta med en kombination av bredd och djup. Särskilda insatser av generell natur måste sättas in för att hjälpa den stora grupp av små och medelstora företag som, oavsett bransch, har tillvunnit sig en betydande internationell konkurrenskraft genom devalveringen. Det är viktigt att observera den tendens till en breddning av exporten som nu sker till nya områden – t.ex. till tjänsteområdet i vid mening – och att exportfrämjandet också måste avspegla och kanske i en del fall även driva på denna utveckling. Man måste nu räkna med att en kanske växande del av strukturomvandlingen på exportområdet tar sig uttryck i att tillbaka- gående delar av varuexporten ersätts med en tjänsteexport i form av t.ex. turism, sjukvård eller konsulttjänster. Redan i dagsläget svarar tjänsteexporten i vid mening för inemot en fjärdedel av de samlade exportinkomsterna. Vi har all anledning räkna med att denna andel kommer att öka. De generella exportfrämjande insatserna måste därför utformas så att de även

inefattar och beaktar behoven hos dessa nytillkomna grupper av företag.

Men bredden och generaliteten i exportsatsningarna måste kombineras med sektorinriktade satsningar. Sveriges exportråd har redan arbetat i denna riktning i olika utvecklingsprogram liksom i samverkansgrupper för vissa sektorer. I det följande föreslås nu en utvidgning av dessa sektorprogram till att inkludera två viktiga framtida exportsektorer nämligen byggsektorn i vid mening samt energitekniksektorn.

Sådana sektorinriktade satsningar behöver inte med nödvändighet kräva något större nytillskott av resurser. Insatser kan i viss utsträckning åstadkommas genom en resursmobilisering inom redan existerande organ. En fördel med sådana lösningar är – förutom de rent resursmässiga – att en önskvärd samordning då ofta också kan uppnås med annat exportfrämjande. Senare i år kommer även sektorsprogram på tjänsteexportens område att presenteras med anledning av tjänsteexportutredningens förslag. Den allmänna kraftsamling som nu kommer att göras på exportfrämjandets område kommer dock även att innefatta betydande delar av denna tjänsteexport.

Det är viktigt att dessa olika exportansträngningar sker i en väl fungerande samverkan mellan samhälle och näringsliv.

De statliga insatserna kan aldrig ersätta en effektiv marknadsföring och en konkurrenskraftig produkt. Det är därför av yttersta vikt att exportfrämjandet sker i sådana former att arbetet på alla nivåer kan ske i samverkan. Sveriges exportråds konstruktion med dess dubbla huvudmannaskap för staten och näringslivet lägger en god grund för sådana gemensamma ansträngningar.

## 1.2 Aktuella utredningar på exportfrämjandeområdet

Regeringen har nyligen (prop. 1983/84:100, bil. 5) föreslagit riksdagen att till Exportfrämjande verksamhet för budgetåret 1984/85 anvisa ett reservationsanslag av 202 660 000 kr. Medlen avses huvudsakligen användas för den exportfrämjande verksamhet som Sveriges exportråd, handelssekreterare och beskickningar bedriver. Av dessa medel har en del ställts till regeringens förfogande för att bl.a. möjliggöra genomförandet av olika förslag från utredningar, vilka har beskrivits i propositionen.

Flera av de nämnda utredningarna har nu presenterat sina förslag. Jag återkommer nu därför till dessa frågor. De förslag jag ger i det följande har utarbetats efter samråd med cheferna för utrikes-, finans-, bostads-, industri- och civildepartementen samt statsrådet Dahl.

En rad av förslagen rör såväl Sveriges exportråds verksamhet som den verksamhet som bedrivs av handelssekreterare och svenska beskickningar. När jag i det följande talar om verksamheten hos Sveriges exportråd avser jag också den exportfrämjande verksamhet som utövas genom handelssekreterare och ambassader.

Särskilda insatser har under en tid vidtagits för små och medelstora företags export. Sveriges exportråd erhöll således budgetåret 1978/79 särskilda medel för att främja dessa företagskategoriers export (prop. 1977/78:40 bil. 4, NU 34, rskr 110). Exportrådet har därefter utvecklat detta särskilda småföretagsprogram. Vidare erhöll rådet ett extra medelstillskott genom prop. 1980/81:141 (NU 58, rskr 426), som var särskilt inriktad mot dessa företagskategorier.

Utredningen (H 1982:08) om exportfrämjande stöd till små och medelstora företag har haft i uppdrag att utvärdera det under senare år utökade exportfrämjande stödet till dessa företagskategorier. Detta gäller såväl de insatser som görs inom ramen för Sveriges exportråds och de regionala utvecklingsfondernas verksamhet som de branschinriktade åtgärder som statens industriverk svarar för. Vidare har utredningen haft i uppgift att pröva förutsättningarna för att öka de privata handelshusens engagemang för dessa företagskategorier liksom frågan om statligt handelshus. De åtgärder Sveriges exportråd vidtar för att främja ökade underleveranser till exporterande företag har också studerats. Detsamma gäller den försöksverksamhet med exportagenturer som pågår vid vissa regionala utvecklingsfonder.

Utredningen har presenterat sina förslag i betänkandet (Ds UD 1983:5) Exportfrämjande stöd till mindre och medelstora företag. En sammanfattning av betänkandet bör fogas till protokollet i detta ärende såsom *bilaga 1*. Betänkandet har remissbehandlats. En sammanställning över remissinstanserna och en sammanfattning av remissyttrandena bör fogas till protokollet i detta ärende som *bilaga 2*.

Småhusbyggandet, särskilt fritidshusbyggandet, har minskat kraftigt sedan senare delen av 1970-talet. En förbättring av läget för den svenska trähusindustrin kräver en ökad export. Mot den bakgrunden har den nyss nämnda utredningen också haft i uppdrag att belysa behovet av särskilda exportfrämjande insatser för trähusindustrin samt att i anslutning därtill undersöka i vilken utsträckning ett särskilt exportbolag för trähusindustrin skulle kunna tillgodose detta behov.

Utredningen har presenterat sina förslag i betänkandet (Ds UD 1984:3) Ökad trähusexport. En sammanfattning av betänkandet bör fogas till protokollet i detta ärende såsom *bilaga 3*.

Byggsektorns roll i utrikeshandeln har ökat kraftigt under den senaste tioårsperioden. Inte minst devalveringen av den svenska kronan år 1982 har lett till ökad export, i synnerhet för byggmaterialindustrin. Utvecklingen i Sverige inom denna sektor har lett till att byggmaterialindustrin, byggföretagen och konsultföretagen på byggområdet har ökat sina ansträngningar för att komma ut på exportmarknaderna. Då byggandet under senare hälften av 1970-talet utvecklats negativt i flertalet industriländer har även andra länders byggnadsindustri ökat sina exportansträngningar. Konkurrensen på den internationella byggmarknaden har således ökat successivt sedan mitten av 1970-talet.

Byggsektorn i vid mening har visat sig besitta en god exportpotential. Exportverksamheten har emellertid i första hand varit begränsad till de största företagen. Konkurrensen på den internationella byggmarknaden kan förväntas öka ytterligare i framtiden. Mot denna bakgrund och med hänsyn till svårigheterna på den svenska byggmarknaden har Sveriges exportråd fått i uppdrag att överväga en förstärkning av åtgärderna för att särskilt främja byggexporten. Syftet har varit att ge exporten en större spridning. En utveckling och utvidgning av den svenska byggexporten kan underlättas och främjas av ett bättre organiserat samspel mellan branschen och samhället inom ramen för en gemensam långsiktig strategi. Denna strategi bör inordnas i regeringens långsiktiga byggpolitik.

Sveriges exportråd har redovisat sina förslag i betänkandet (Ds UD 1984:2) Svensk byggexport. I utredningens arbete har deltagit företrädare för bl.a. Svenska byggnadsarbetareförbundet, Svensk byggtjänst, Svenska konsultföreningen, Industrins byggmaterialgrupp, Svenska byggnadsentreprenörföreningen och utredningen om exportfrämjande stöd till små och medelstora företag. En sammanfattning av betänkandet bör fogas till protokollet i detta ärende såsom *bilaga 4*.

Sverige har en betydande kompetens inom många delar av det energitekniska området. Den återfinns inom hela kedjan från utvinning, omvandling och överföring till effektiv användning av energi. Ofta gäller den hela system. Kompetensen finns både inom det enskilda näringslivet och hos kommunala och statliga verk och företag. De insatser som genomförs med statligt stöd inom energiforskningsområdet för att kommersialisera och introducera ny teknik kan också främja exporten inom detta område.

Mot denna bakgrund har delegationen för upphandling inom energiområdet (I 1982:07) fått i uppdrag att i samråd med Sveriges exportråd undersöka behovet av särskilda exportfrämjande insatser inom energiområdet. Eventuella nya insatser skall enligt uppdraget syfta till att komplettera, stödja eller samordna åtgärder som utförs av befintliga organ. En utgångspunkt för utredningen har varit den verksamhet som Sveriges exportråd bedriver och som särskilt riktas mot export inom energiområdet.

Delegationen har presenterat sina förslag i betänkandet (Ds I 1983:26) Ökad export av svensk energiteknik – ett handlingsprogram. En sammanfattning av betänkandet bör fogas till protokollet i detta ärende såsom *bilaga 5*. Betänkandet har remissbehandlats. En sammanställning över remissinstanserna och en sammanfattning av remissyttrandena bör fogas till protokollet i detta ärende såsom *bilaga 6*.

Statsmakterna har tidigare behandlat frågan om statlig tjänsteexport (prop. 1980/81:171, NU 58, rskr 426). I det sammanhanget framhölls att en närmare undersökning borde göras om förutsättningarna för export av kommunala tjänster. Flera omständigheter motiverar ett aktivt deltagande från kommuners och landstingskommuners sida i en med näringslivet samordnad exportverksamhet. Samtidigt har flera hinder av formell och

praktisk natur hittills försvårat en framgångsrik exportsamverkan mellan kommunerna och näringslivet.

Av den anledningen har förutsättningarna för att öka möjligheterna till export inom olika kommunala och landstingskommunala områden studerats särskilt. Utredningen (Kn 1982:02) om export av kommunalt kunnande har således haft att behandla innebörden av de kommunalrättsliga reglerna om kommunernas och landstingskommunernas kompetens såvitt gäller kommunal medverkan i export. Vidare har formerna för samverkan mellan kommunerna och näringslivet utretts. Detsamma gäller behovet av särskilda insatser i ett inledande skede för att stimulera en sådan samverkan.

Utredningen har presenterat sina förslag i betänkandet (SOU 1983:72) Kommunalt kunnande – ett stöd för svensk export. En sammanfattning av betänkandet bör fogas till protokollet i detta ärende som *bilaga 7*. Betänkandet har remissbehandlats. En sammanställning över remissinstanserna och en sammanfattning av remissyttrandena bör fogas till protokollet i detta ärende som *bilaga 8*.

## 2 Exportfrämjande åtgärder

### 2.1 Små och medelstora företag

Inom den statliga exportfrämjande verksamheten är en rad aktiviteter särskilt inriktade på små och medelstora företag. Sveriges exportråd är det centrala organet för att främja svensk export. För att lösa denna uppgift planerar och leder exportrådet handelssekreterarnas och utrikesrepresentationens exportfrämjande verksamhet. I Sverige tar exportrådet till vara den kunskap som finns inom de regionala utvecklingsfonderna och handelskamrarna m.fl. regionala organ. Även statens industriverks verksamhet har en inriktning mot denna företagskategori.

Sveriges exportråd arbetar sedan budgetåret 1978/79 vid sidan av den sedvanliga verksamheten – som också kommer små och medelstora företag till del – med ett särskilt åtgärdspaket för små och medelstora företag. Åtgärderna syftar till att stimulera intresset för export, till att utvärdera förutsättningarna för export och till att underlätta ett slutligt genomförande av en exportsatsning och är i princip en hjälp till självhjälp. Inom ramen för detta program bedrivs också sedan år 1974 projektet exportchef-att-hyra. Avsikten är att ställa en kvalificerad marknadsförare till företags förfogande för en flerårig insats på deltid i resp. företag.

För budgetåret 1978/79 anslogs 4 milj.kr. för denna särskilda verksamhet för små företag. Detta belopp har ökats till 20 milj.kr. för budgetåret 1983/84. Det ankommer på Sveriges exportråd att inom ramen för tillgängliga medel fördela resurser till denna verksamhet.

De regionala utvecklingsfonderna har under senare år engagerat sig allt mer i exportfrämjande verksamhet. Organisationen utgör tillsammans med

bl.a. handelskamrar en replipunkt i resp. län för den centrala exportfrämjande organisationen helt i enlighet med statsmakternas uttalanden. Fondernas exportfrämjande verksamhet är bl.a. inriktad på exportservice och finansiering av exportsatsningar. Insatsernas omfattning och inriktning varierar mellan fonderna. Ett antal fonder bedriver exportverksamhet genom det s.k. exportpulsprojektet med medel från statens industriverk. Syftet är bl.a. att identifiera företag med exportförutsättningar. Fondernas finansieringsverksamhet syftar till att komplettera den ordinarie kreditmarknaden genom att bevilja rörelselån, garantier eller utvecklingskapital. Det senare är avsett för bl.a. utveckling och marknadsföring av nya produkter, processer eller system för industriell produktion men även för att finansiera en introduktion av befintliga produkter på nya marknader.

En väsentlig del av statens industriverks verksamhet är inriktad på de små och medelstora företagen, bl.a. i egenskap av huvudman för de regionala utvecklingsfonderna. Vidare berörs också dessa företagskategorier av de branschprogram industriverket administrerar för teko-, den manuella glas- och träbearbetande industrin. Dessa branschprogram innehåller exportfrämjande åtgärder. Statens industriverk har ansvar för de samlade branschinsatserna medan Sveriges exportråd verkställer de beslutade insatserna på det exportfrämjande området med undantag för tekostödet som industriverket svarar för. Regeringen har nyligen föreslagit (prop. 1983/84:135) att det särskilda branschprogrammet för den manuella glasinstrin upphör fr.o.m. budgetåret 1984/85 fränsett fortsatt utnyttjande av ev. reserverade medel under det aktuella anslaget.

En särskild utredning har, som nämnts inledningsvis, haft i uppdrag att utvärdera den statliga exportfrämjande verksamhet som är inriktad mot små och medelstora företag. Inledningsvis framhålls i betänkandet att det *statliga exportfrämjande stödet* skall vara av initial och icke permanent karaktär. Vidare bör företagen även i fortsättningen själva stå för huvuddelen av kostnaderna i samband med olika insatser. Vikten av att olika instanser följer samma principer vid kostnadsdelning med företagen i samband med exportfrämjande insatser understryks också. Det gäller såväl exportrådet som utvecklingsfonderna och industriverket inom ramen för de särskilda branschprogrammen. Jag delar i likhet med remissinstanserna denna uppfattning.

Riksrevisionsverket framhåller i sitt remissvar bl.a. att de olika exportfrämjande åtgärderna bör utformas så att de träffar de marginella exportörerna, dvs. företag med rimlig storlek och i övrigt realistiska förutsättningar att etablera sig internationellt under stödperioden. Jag delar riksrevisionsverkets uppfattning på denna punkt.

Kommerskollegium understryker i sitt remissvar att de internationella handelspolitiska reglerna för exportfrämjande stöd inte gör några särskilda undantag för små och medelstora företag. Under alla förhållanden bör, enligt kollegiet, tillses att införda stödåtgärder inte kan hänföras till de i

internationella överenskommelser uppräknade förbjudna exportsubventionerna. Jag delar kommerskollegiums synpunkter härvidlag. Jag anser det också angeläget att alla de organ som är engagerade i exportfrämjande verksamhet håller kontakt med kommerskollegium för synpunkter på sin verksamhet utifrån våra handelspolitiska åtaganden.

Frågan om stöd för individuella insatser jämfört med *kollektiva insatser* har tagits upp av några remissinstanser. Dessa anser att stöd också bör kunna utgå individuellt. Jag vill för egen del peka på att en viss flexibilitet redan föreligger i det stöd som administreras av exportrådet. Det finns således vissa möjligheter att ge individuellt stöd. Sådana möjligheter kan enligt min mening behöva utvecklas ytterligare i framtiden.

I betänkandet redovisas såväl exportrådets insatser som de som görs av statens industriverk, de regionala utvecklingsfonderna och av andra statliga och privata instanser. Samtliga dessa instanser har enligt utredningen en roll att spela när det gäller att bistå småföretag. Jag delar denna uppfattning. Enligt min mening finns det samtidigt anledning att åter, liksom utredningen och flertalet remissinstanser, framhålla *Sveriges exportråds centrala roll* på det exportfrämjande området. Ett fördjupat samarbete i konkreta frågor mellan berörda instanser har här enligt min mening sin givna plats. Detta gäller exportrådets samverkan med såväl industriverket och olika regionala organisationer som med exempelvis styrelsen för teknisk utveckling. Det får ankomma på Sveriges exportråd att ta initiativ till utökat samarbete med berörda instanser.

Enligt min mening kan det här ha sitt intresse att något beröra frågan om andra länders exportfrämjande verksamhet. Jag finner det naturligt att exportrådet kontinuerligt följer vad andra länder gör i syfte att förbättra och utveckla det statliga exportfrämjandet. Från tid till annan kan det dock finnas anledning att mera genomgripande få belyst hur andra länder bedriver sin exportfrämjande verksamhet. I det sammanhanget finner jag det naturligt att den centrala organisationen på det handelspolitiska området, kommerskollegium, engagerar sig på detta område.

I betänkandet konstateras att det *särskilda småföretagsprogrammet* vid Sveriges exportråd fungerar tillfredsställande. Särskilt framhålls verksamheten med exportchef-att-hyra som en av företagen uppskattad insats. Exportrådet har under årens lopp gjort de anpassningar som har bedömts som nödvändiga för att på bästa sätt kunna bistå de små företagen. Utredningen föreslår mot denna bakgrund inte några specifika förändringar i nuvarande program men anser det vara av vikt att rådet får resurser för att fortsätta och utöka denna verksamhet. Detta gäller inte minst den uppsökande verksamhet som bedrivs i samarbete med regionala organisationer i syfte att diskutera exportförutsättningar. Utredningen föreslår ett ökat anslag om 4,5 milj. kr. Därutöver föreslår utredningen att de medel industriverket har avdelat av sina resurser för det nyss nämnda exportpulsprojektet överförs till exportrådet. Detta belopp uppgår f.n. till ca 3,5 milj. kr.

Utvecklingsfonderna avses även fortsättningsvis driva projektet. Genom detta förfarande stärks enligt utredningen exportrådets centrala roll.

För egen del vill jag anföra följande. Inte heller jag vill förorda någon grundläggande förändring av exportrådets program för små företag. Den anpassning till näringslivets behov som kan behöva göras får liksom hittills beslutas av exportrådet. Jag vill här framhålla vikten av att sådant anpassningsarbete fortsätter löpande. Mot bakgrund av programmets betydelse för denna företagskategori vill jag förorda att ytterligare 3 milj.kr. tilldelas detta program. Detta bör göras genom omfördelning under anslaget E 2. Exportfrämjande verksamhet. En del av de föreslagna medlen bör användas till fler exportchefer-att-hyra, en verksamhet som har rönt stor uppskattning.

Jag vill framhålla att samarbetet mellan exportrådet och utvecklingsfonderna har utvecklats under senare år. Flera av utvecklingsfonderna understryker också behovet av samarbete i sina remissyttranden. Jag vill i likhet med remissinstanserna framhålla vikten av att detta samarbete fördjupas ytterligare så att dubbelarbete undviks och de olika insatser resp. organ gör så långt möjligt kompletterar varandra. Detta gäller inte minst den uppsökande verksamheten. Däremot är jag inte beredd att föreslå en omfördelning av medlen för exportpulsprojektet. Detta projekt bör liksom hittills bedrivas i samarbete med exportrådet. Enligt min mening kan en fördjupad samverkan mellan exportrådet, industriverket och utvecklingsfonderna utvecklas inom ramen för nuvarande anslagssystem.

I betänkandet konstateras att nuvarande samarbete mellan exportrådet och industriverket inom ramen för de särskilda *branschprogrammen* fungerar tillfredsställande. Jag delar utredningens syn att någon förändring av formerna för rådande samarbete inte bör genomföras. Samtidigt vill jag framhålla exportrådets centrala roll även i detta sammanhang.

Utredningen pekar på att svenska *underleverantörer* av varor och tjänster sedan mitten av 1970-talet har varit utsatta för en hårdnande konkurrens. För underleverantörsbranscherna generellt sett konstateras i betänkandet att den svenska marknaden är för liten. Fler företag måste således söka sig till exportmarknaden. Den uppsökande verksamhet som exportrådet bedriver inom ramen för det särskilda småföretagsprogrammet är av väsentlig betydelse för att identifiera underleverantörsföretag som har möjlighet att gå ut på exportmarknaderna. Vidare understryks i betänkandet att ett närmare samarbete mellan stora exportföretag och svenska underleverantörer är nödvändigt för att främja underleverantörsexporten. Ett sådant samarbete sker för fordonsindustrin inom Swedish automotive suppliers. I sammanhanget kan också framhållas det program statens industriverk, Sveriges exportråd och Industrigruppen JAS AB driver i syfte att förmedla svenska underleveranser till utländska underleverantörer i JAS-projektet. Vidare har verksamheten vid Svensk projektexport stor betydelse för svenska underleveranser till projekt.

I syfte att främja underleverantörernas export föreslår utredningen ett treårigt program om totalt 10,5 milj. kr. inom exportrådets ram. En samverkan bör ske mellan exportrådet, styrelsen för teknisk utveckling, industriverket och de regionala utvecklingsfonderna i syfte att komplettera annat stöd till underleverantörsföretag.

Regeringen har nyligen (prop. 1983/84:135) behandlat frågan om bl.a. insatser för underleverantörer. Där redovisas aktuella åtgärder för att stärka de svenska underleverantörernas ställning genom insatser av industriverket såsom central instans på detta område samt av utvecklingsfonderna, exportrådet och Industrifonden. Vidare föreslås att 24 milj. kr. ställs till förfogande budgetåren 1984/85–1986/87 för åtgärder i syfte att stimulera teknikupphandlingsprojekt och åtgärder inom underleverantörssområdet.

För egen del vill jag framhålla följande. Jag delar, liksom de remissinstanser som har yttrat sig i frågan, utredningens syn på behovet av ytterligare insatser för att främja underleverantörers export. Sveriges exportråd bör således ges möjlighet till insatser på detta område genom ett särskilt underleverantörsprogram. Ett samarbete måste enligt min mening ske med statens industriverk m.fl. berörda instanser i denna fråga. Ett belopp om 3 milj. kr. bör ställas till exportrådets förfogande under budgetåret 1984/85. Detta bör ske genom en omfördelning av medel under anslaget E 2. Exportfrämjande verksamhet.

Jag vill i sammanhanget ta upp frågan om samarbete mellan stora och små företag. Stora exportföretag har möjlighet att genom företaget i Sverige eller genom dotterföretag utomlands försälja andra svenska företags produkter, s.k. piggy-backing. De större företagen kan därmed komplettera sitt eget produktsortiment eller ta till vara sådana inköpskanaler utomlands, som efterfrågar också andra varor än de företaget i fråga kan erbjuda. Även andra former för stöd från stora företag kan hänföras till begreppet piggy-backing. Enligt min mening öppnar denna samarbetsform möjligheter för stora företag att bistå små företag i deras exportansträngningar. Jag anser att det är önskvärt att berörda företag tar till vara denna möjlighet i så stor utsträckning som möjligt. Exportrådet har enligt min mening en naturlig uppgift att förmedla denna typ av kontakter mellan företag och bör ägna ökad uppmärksamhet åt denna fråga.

Utredningen behandlar frågan om *särskild finansiering av små och medelstora företags exportinvesteringar*. Avsikten är att stimulera enskilda exportörer men också exportörer i samverkan till ett större risktagande. Det är kostsamt och förenat med stora risker att etablera sig på en exportmarknad, något som små företag därför många gånger inte har möjlighet att göra. Olika vägar föreslås av utredningen. Det utvecklingskapital som utvecklingsfonderna administrerar bör i större utsträckning än f.n. utnyttjas för exportsatsningar. Detta bör enligt utredningen kompletteras med insatser på nationell nivå genom att företag kan ta upp lån med villkorlig

återbetalningsskyldighet eller att en särskild instans ställer riskkapital till förfogande i form av minoritetsposter. Den föreslagna finansieringskällan utgörs av de särskilda löntagarfondsmedel som avses kanaliseras till småföretagssektorn. Hälften av det tänkta beloppet eller 50 milj.kr. bör enligt utredningen reserveras för nämnda ändamål.

I betänkandet förs också resonemang om de tre exportagenturerna som tre utvecklingsfonder har bedrivit, nämligen de i Stockholms, Värmlands och Gävleborgs län. Dessa har efter hand funnit nya former för sin verksamhet. Enligt utredningen kan inte resultatet sägas stå i rimlig proportion till nedlagda kostnader. Mot den bakgrunden avråds från att etablera nya sådana företag på det regionala planet. Existerande företags verksamhet följs av bl.a. Sveriges exportråd.

De traditionella handelshusen besitter ett kunnande på olika marknader som kan vara av intresse för mindre och medelstora företag. Handelshusen har dels erfarenhet från de marknader där de är verksamma, dels har de ofta också erfarenhet av motköpsaffärer. Utredningen anser att ett samarbete i konkreta fall bör kunna komma till stånd, exempelvis genom exportrådets försorg. Exportrådet har här en självklar roll att koordinera olika typer av insatser. Dessutom kan enligt utredningen insatser göras för att stimulera tillkomsten av privata säljbolag, som på affärsmässig basis skulle vara beredda att sälja småföretags produkter utomlands. Utredningen föreslår att Sveriges investeringsbank AB ställer riskkapital till förfogande främst i form av minoritetsposter i handelshus och olika slags privata exportsäljbolag – nya eller existerande – så att dessa kan utveckla sin verksamhet och i allt högre grad hjälpa enskilda exportörer att komma ut på nya marknader. Satsningarna avses ske på kommersiella grunder med ett stort risktagande. Mot denna bakgrund anser utredningen det inte vara befogat med ett statligt handelshus eftersom det syfte som ligger bakom inrättandet av ett statligt handelshus kan förverkligas på nämnda sätt.

Sveriges exportråd har i några fall fått regeringens tillstånd att bevilja lån med villkorlig återbetalningsskyldighet för projekt delvis finansierade med statsmedel inom ramen för exportaktionsprogrammet. Någon total utvärdering är inte möjlig att göra då tidpunkterna för eventuell återbetalning ännu inte har inträffat.

Jag vill för egen del anföra följande. I likhet med flertalet remissinstanser delar jag utredningens syn på behovet av ytterligare insatser för att finansiera riskfyllda marknadsinvesteringar. Utvecklingsfondernas *utvecklingskapital* bör som hittills kunna utnyttjas för detta ändamål. Detta framhålls också av flertalet remissinstanser. En redogörelse för utvecklingsfondernas utvecklingskapital har nyligen lämnats i prop. 1983/84:135. Det är en fråga för fonderna att fatta beslut i varje enskilt ärende. En utökad information om denna finansieringsmöjlighet är enligt min mening önskvärd. Detta är en fråga för berörda organisationer att ta ställning till.

Jag kan, liksom ett antal remissinstanser som har yttrat sig, ansluta mig

till förslaget om att i större grad utnyttja de existerande *handelshusen* för export. Det får ankomma på Sveriges exportråd att tillsammans med handelshusen finna lämpliga samarbetsformer. Enligt min mening finns det anledning att framhålla behovet av en aktiv insats från exportrådets sida i syfte att stimulera sådan samverkan.

Jag vill i detta sammanhang också ta upp frågan om de krav på motköp som i ökande utsträckning förekommer vid export. I sina exportansträngningar på i första hand statshandels- och u-länder möter de svenska företagen i ökad grad krav på mothandelsarrangemang av skilda slag. Detta är enligt min mening en beklaglig konsekvens av bl.a. många länders ansträngda finansiella läge. Även om mothandelskraven förhoppningsvis kan komma att avta på lång sikt är det realistiskt att räkna med att de kommer att aktualiseras under många år framöver. Svensk industri kan inte ställa sig vid sidan av denna utveckling.

För att underlätta för svensk exportindustri att hantera mothandelskrav har under senare tid ett arbete påbörjats inom Svensk utrikeshandelskompensation AB (SUKAB) för att förstärka verksamheten, bl.a. för att stärka seviceutbudet för små och medelstora företag. I detta sammanhang har diskussioner förts om ett visst statligt engagemang i SUKAB. Från exportfrämjande synpunkt ser jag positivt på tanken att Sveriges investeringsbank AB skall kunna teckna aktier i SUKAB. Förutsättningen för ett statligt engagemang är att ett tillräckligt starkt intresse visas från näringslivets sida för att stärka företaget.

Jag ställer mig också, liksom remissinstanserna, bakom utredningens bedömning rörande de tre *regionala exportsäljbolagen*. Jag är därför inte beredd att föreslå att ytterligare medel anvisas för denna verksamhet.

Som ett komplement till utvecklingsfondernas utvecklingskapital och till de övriga insatser som görs på det exportfrämjande området bör det enligt min mening finnas möjligheter till andra finansieringsinsatser på central nivå. Regeringen har nyligen i prop. 1983/84:135 om industriell tillväxt och förnyelse behandlat bl.a. frågan om en särskild *småföretagsfond* knuten till Sveriges investeringsbank AB. Enligt propositionen är det viktigt att säkerställa att en tillräckligt stor del av de medel som disponeras inom ATP-systemet kanaliseras till småföretagssektorn i form av riskkapital. Småföretagsfonden föreslås organiseras som en stiftelse med ett kapital i storleksordningen 100 milj.kr. Fonden avses mot ersättning utnyttja Investeringsbankens expertis och kansliresurser. Medel bör ställas till förfogande för sådana investment- och utvecklingsbolag som i sin tur är inriktade på att göra placeringar av riskkapital i företag inom småföretagssektorn. Placering av medel avses ske i form av aktier, skuldebrev och andelar men också i form av lån. I propositionen föreslås också att *Investeringsbanken* i sin egen verksamhet bör få större flexibilitet vid val av engagemang och utformning av kreditvillkor m.m. Vidare anges att investeringar i bl.a. marknadsföring bör ges lika goda finansieringsmöjligheter som investe-

ringar i maskiner och anläggningar. Banken bör också enligt propositionen få vidare möjligheter att engagera sig med ägarkapital och att genom utlåning eller på annat sätt engagera sig utan särskild säkerhet.

Mot denna bakgrund finner jag att det finns goda möjligheter till finansiering av riskfyllda marknadsinvesteringar. Såväl Investeringsbanken som den särskilda småföretagsfonden är viktiga finansieringskällor. Det finns därför enligt min mening inte anledning att ge särskilda riktlinjer för just denna typ av investeringar. Det får ankomma på Sveriges investeringsbank AB resp. den föreslagna småföretagsfonden att fatta beslut i varje enskilt ärende. Exportrådet har här en viktig roll att informera om de ökade finansieringsmöjligheterna.

Jag vill också, i likhet med flera remissinstanser, peka på det ökande antal företag som gått in på riskkapitalmarknaden, s.k. venture-capital-företag. Dessa utgör också en intressant finansieringskälla för riskfyllda investeringar inkl. marknadsföringsåtgärder.

Vad slutligen gäller möjligheten för Sveriges exportråd att bevilja lån bör enligt min mening denna möjlighet finnas som ett komplement till rådets sedvanliga exportaktioner. Även då större företag vill engagera sig i en ny samarbetskrets med andra företag kan denna form av medelstildelning komma till användning. Eventuellt återbetalade medel inkl. ränta får disponeras av Sveriges exportråd för nya aktiviteter. En årlig redogörelse bör lämnas till regeringen.

Jag återkommer under avsnitt 2.3 och 2.4 till de ytterligare förslag utredningen har presenterat.

## 2.2 Bygg- och energisektorn

Såsom har angivits inledningsvis har frågan om ökade exportfrämjande insatser för bygg- och energisektorn studerats av tre utredningar.

Utredningen om export av energiteknik konstaterar i sitt betänkandet att svenskt näringsliv tillsammans med svenska universitet och högskolor, offentliga myndigheter och användare besitter en mycket god kompetens i hela kedjan från utvinning, tillförsel och överföring till effektiv användning av energi för olika ändamål. I betänkandet ges exempel på teknikområden där den svenska kompetensen internationellt sett ligger på en hög nivå. Sådana exempel är bl.a. elproduktion, pumpkraftverk för energilagring, elektrisk energitransmission, energi- och råvarueffektiva industriella processer samt processtyrning, fjärrvärme, värmepumpar, hetvattenlagring och förbränningsteknik.

Utredningen om export av energiteknik föreslår ett handlingsprogram under tre år med syfte att snabbt öka exporten av energiteknik. Programmet är främst inriktat på marknader med betalningsförmåga inom OECD och Sydostasien men understryker också behovet av ökad bevakning av svenska biståndsländer och internationella finansieringsorganisationer.

Fyra teknikområden anges som mest angelägna att satsa på, nämligen fjärrvärme, fastbränsleledning, elproduktion och kraftteknik samt energisnåla processer inom industrin. Ett femte område har studerats, nämligen energieffektiva byggnader. Detta ingår emellertid inte i utredningens betänkande utan har överlämnats till utredningen om svensk byggexport att närmare behandla. De i handlingsprogrammet föreslagna åtgärderna syftar till att öka exporten av svensk energiteknik. Särskilt framträdande är enligt utredningen behovet av att föra ut system och systemkunnande så att fördelarna med svenska lösningar blir väl kända för utländska köpare av energiteknik. Åtgärderna involverar exporterande företag, konsultföretag, användare samt statliga och kommunala myndigheter av olika slag. En förutsättning för att målen skall nås är att ansträngningarna samordnas. Mot den bakgrunden föreslår utredningen att en samordningsgrupp bildas i anslutning till regeringskansliet. Dess uppgift skall bl.a. vara att samordna statlig medverkan i sökprocessen kring marknader och projekt, initiera undersökningar och analyser samt samordna handlingsprogrammet för de fyra teknikområdena.

Samordningsgruppen bör enligt utredningen disponera medel för personal (2 milj. kr.), information (1 milj. kr.) samt utredningar och undersökningar (3 milj. kr.) om totalt 6 milj. kr.

Vidare föreslår utredningen att för varje teknikområde bildas en företagsgrupp som inom sig utser en styrgrupp. De fyra styrgrupperna föreslås få ett gemensamt kansli till en kostnad av 2,5 milj. kr. och en basbudget om 3 milj. kr. för marknadsuppbyggande gemensamma aktiviteter. Därutöver föreslås medel för gemensamma åtgärder på basis av en delad finansiering mellan staten och näringslivet. De statliga medlen föreslås uppgå till 8 milj. kr. Verksamheten förutses drivas i nära samråd med Sveriges exportråd.

Utredningen om svensk byggexport har inriktat sitt förslag mot ett målinriktat och tidsbegränsat program för gemensamma och samordnade långsiktiga insatser inom byggexportsektorn. Olika typer av åtgärder föreslås för sektorerna byggvaror och komponenter samt prefabricerade hus, byggnadsentreprenörer resp. konsulter. Dessa omfattar dels de traditionella insatserna inom exportrådets ram, dels statliga insatser för marknads-etablering utomlands. Sålunda föreslås att medel ställs till förfogande i form av villkorsslån för att etablera försäljningsföretag för dels monteringsfärdiga hus, dels byggvaruproducenter och dels konsultföretag till en kostnad av ca 40 milj. kr. Vidare föreslås att staten ställer garanti i storleksordningen 100–150 milj. kr. för export av monteringsfärdiga hus och konsulttjänster. Såväl finansieringen av villkorsslån som garantiutfästelserna avses ske genom Sveriges investeringsbank AB.

I avsikt att ge exportfrämjandet en markerad branschriktning och en klar organisatorisk hemvist föreslår utredningen att ett särskilt byggexportråd – Svensk byggexport – bildas med stark anknytning till Sveriges exportråd. Dess verksamhet skall bedrivas i fem år, varefter den bör

utvärderas. Byggexportrådet bör ledas av en styrgrupp och ha ett kansli till sitt förfogande. Vidare kan vissa frågor behöva diskuteras i en vidare krets. För detta ändamål bör en referensgrupp inrättas. Kostnaderna för kansliet uppskattas till 2,5 milj. kr. och för insatser av olika slag till 7 milj. kr.

Utredningen om trähusindustrins export konstaterar att exportfrämjande insatser för denna bransch motiveras av den ökande världsmarknaden för trähus och vidareförädlad trä, nödvändigheten av att den begränsade svenska skogsråvaran vidareförädlas, de svenska företagens produktions- och kvalitetsmässiga förutsättningar samt av sysselsättningskäl. Sveriges exportråds centrala roll på det exportfrämjande området markeras. De statliga åtgärderna bör mot den bakgrunden samordnas inom det av byggexportutredningen föreslagna organet Svensk byggexport. Dess styrgrupp bör enligt utredningen utvidgas till att också omfatta företrädare för trähusbranschen och berörda fackliga organisationer. Vidare krävs mer kanslirresurser. Svensk byggexport föreslås under första verksamhetsåret prioritera uppgiften att identifiera företag som kan nå framgång på exportmarknaden. En utvärdering skall göras efter detta år. Mot denna bakgrund anser utredningen det inte f.n. lämpligt att bilda ett statligt handelshus. Frågan om ett säljbolag för trähusindustrin kan dock bli aktuell på nytt i samband med den prövning av framgångarna med de föreslagna export-satsningarna som avses ske efter ett år.

Utredningen om trähusindustrins export har i sitt huvudbetänkande om exportfrämjande stöd till småföretag föreslagit att Investeringsbanken på kommersiella villkor skulle kunna äga minoritetsposter i exportsäljbolag och handelshus. Sådana kan avse trähus. Vidare framhåller utredningen att Svensk byggexport bör ta upp överläggningar med existerande statliga företag och de statsägda skogsföretagen om att pröva affärsidén om trähusexport på kommersiella grunder. Statens industriverk bör därvid ges möjlighet att ställa garanti för detta företags aktieteckning upp till en viss del av aktiekapitalet i ett företag som ägnar sig åt svensk trähusexport.

I betänkandet föreslås också statligt stöd i form av villkorsslån administrerade av Investeringsbanken i samarbete med Svensk byggexport till ett belopp om 20 milj. kr. Detta belopp skall tas ur den särskilda småföretagsfonden. Garantigivning för risker som inte kan täckas på annat håll inkl. tidigare nämnd aktieteckning bör skötas av statens industriverk. Garantiramen föreslås inledningsvis uppgå till 25 milj. kr.

För egen del vill jag anföra följande. Jag delar nämnda utredningars uppfattning om att bygg- och energisektorn har varor och tjänster som är intressanta för utlandsmarknaderna. Detta visar sig redan nu genom att exporten är av stor omfattning. Den totala byggexporten beräknas uppgå till ca 23 miljarder kr. och exporten av energiteknisk utrustning till ca 8 miljarder kr. Exporten bör dock kunna höjas ytterligare. Utökade statliga insatser i samverkan med företagen kan bidra till en sådan utveckling.

De insatser, som utredningarna föreslår ingå i olika handlingsprogram för bygg- och energisektorerna, utgör i stor utsträckning sådana typer av insatser som Sveriges exportråd redan har möjlighet att genomföra. Bygg- och energisektorn har vissa beröringspunkter framför allt på uppvärmningsområdet. Samtidigt finns det självfallet en rad olikheter mellan de två sektorerna beträffande marknadsval och kundkategorier. Det finns emellertid också klara beröringspunkter med exportrådets ordinarie verksamhet inom olika produktområden. En lämplig form för att stimulera exporten inom bygg- och energisektorn som både tillvaratar samordningsmöjligheterna och ger möjligheter att utnyttja verksamheten inom respektive delområde är enligt min mening att bilda *Svensk bygg- och energiexport*, knutet till Sveriges exportråd. Organisationen skall ha till uppgift att främja svensk export inom såväl byggsektorn inkl. trähusbranschen som energisektorn. Verksamheten bör enligt min mening bedrivas i ett långsiktigt perspektiv. Vidare bör verksamheten utvärderas löpande så att nödvändiga justeringar vidtas. En total utvärdering bör ske efter fem år.

Det bör här framhållas att statens industriverk har ansvar för samlade insatser för trähusindustrin inom ramen för det särskilda branschprogrammet för den träbearbetande industrin. Stöd ges till kollektiva exportsatsningar inom detta program. Ett samarbete har därvid etablerats med Sveriges exportråd. Avsikten med mina förslag är nu att bygga vidare på detta samarbete genom bildandet av *Svensk bygg- och energiexport* knutet till Sveriges exportråd.

Organisationen bör ha ett gemensamt kansli till sitt förfogande som, tillsammans med Sveriges exportråds resurser, skall svara för den löpande verksamheten. Kansliet bör vara en liten operativ organisation med uppskattningsvis 3–4 personer anställda.

Beredningen av ärenden torde av praktiska skäl lämpligen böra ske i två grupper, en för bygg- och en för energinärenden. För att säkerställa samordningen bör dock besluten om projekt och resursfördelning tas av en gemensam styrgrupp bestående av de två beredningsgrupperna. Det får ankomma på regeringen att efter förslag från Sveriges exportråd ta närmare ställning till gruppens sammansättning.

Vidare bör enligt min mening organisationen till sig knyta särskilda referensgrupper vid behov. I dessa bör finnas representerad en bred sakkunskap på respektive sektor. *Svensk bygg- och energiexport* får ta ställning till såväl kansli som de samarbetsformer som kan bedömas lämpliga för verksamhetens genomförande.

Det nu föreslagna *Svensk bygg- och energiexport* skall således utarbeta ett handlingsprogram för de aktuella sektorerna. De olika förslag som finns relaterade i utredningarnas betänkanden kan därvid utgöra en lämplig utgångspunkt för det fortsatta arbetet liksom de insatser som redan görs inom olika sektorer. En lämplig utgångspunkt för det energitekniska området kan också vara Ingenjörsvetenskapsakademiens studie *Energipolitiken*

och den industriella utvecklingen, vilken också utgör grund för förslagen från utredningen om export av energiteknik. För byggområdet kan också studien Svenskt byggande i internationell konkurrens utgöra en grund för handlingsprogrammet.

Ett belopp för Svensk bygg- och energiexports verksamhet om 18 milj. kr. bör ställas till förfogande för budgetåret 1984/85. Detta kan ske genom omprioritering under anslaget E 2. Exportfrämjande verksamhet (8 milj. kr.), genom att medel erhålls via energiupphandlingsdelegationen (5 milj. kr.) samt genom omprioriteringar inom bostadsdepartementets ansvarsområde (5 milj. kr.). Chefen för bostadsdepartementet avser att föreslå regeringen att lämna närmare förslag i tilläggsbudget I för budgetåret 1984/85.

Medlen avses täcka kostnader för olika typer av aktiviteter samt ett gemensamt kansli för de olika sektorerna. Avvägningen mellan olika typer av insatser och mellan de olika sektorerna ligger hos Svensk bygg- och energiexport. Utöver de särskilda medel om 18 milj. kr. som nu föreslås så är det naturligt att organisationen i sin verksamhet också fångar upp de aktiviteter som genomförs inom ramen för exportrådets sedvanliga verksamhet och som berör bygg- och energisektorerna. En riktning kan vara att de medel som anvisas från industridepartementet och bostadsdepartementet samt genom omprioriteringar inom anslaget för exportfrämjande verksamhet fördelas balanserat och skäligt över tiden mellan de båda insatsområdena. För att öka intresset hos berörda parter och för en hög effektivitet i verksamheten bör samtliga inblandade parter ekonomiskt bidra till aktiviteterna. En förutsättning är således att näringslivet bidrar med åtminstone motsvarande belopp som det som nu ställs till förfogande. Jag finner det naturligt att verksamheten utvärderas löpande så att eventuella nödvändiga justeringar av såväl organisation som åtgärder kan vidtas. Programmet är en del av den löpande exportfrämjande verksamheten och avses på sikt finansieras inom denna.

Enligt min mening bör insatserna genom Svensk bygg- och energiexport ses som ett praktiskt instrument i syfte att främja svensk export. Jag vill också framhålla betydelsen av snabba insatser för inte minst trähussektorn i enlighet med den utredningens förslag, dvs. att under första verksamhetsåret för denna sektor identifiera företag. Även exportsäljbolag på detta område – nya eller etablerade – utgör praktiska instrument i en samlad exportverksamhet. Verksamheten kan således ses i två steg, där inrättandet av nya exportsäljbolag för t.ex. monteringsfärdiga hus, byggvaruproducenter och konsulter inom byggsektorn utgör det andra steget. Jag återkommer till denna fråga i det följande.

Utredningen om export av energiteknik har pekat på den betydelsefulla roll som regeringar och myndigheter spelar vad gäller investeringar inom energisektorn. Utredningen har därför betonat vikten av kontakter med andra länder i dessa frågor på regeringsnivå och förslag har framförts om

en *samordningsgrupp för energiteknikexport i anslutning till regeringskansliet*. Jag delar utredningens bedömning om betydelsen av kontakter på regeringsnivå i exportfrämjandesyfte vad gäller energisektorn. Främst gäller detta i förhållande till u-länder och statshandelsländer. Energi- och byggsektorerna ägnas betydande uppmärksamhet i överläggningar med dylika länder, t.ex. inom ramen för blandade kommissioner som upprättats i regeringsavtal om ekonomiskt, industriellt och tekniskt samarbete. Vidare har en rad exportfrämjandemanifestationer på såväl bygg- som energiområdet under senare år ägt rum med regeringsmedverkan i u-länder. Enligt min mening bör bygg- och energisektorn även fortsättningsvis ägnas stor uppmärksamhet i dylika sammanhang. Insatserna bör liksom hittills beredas inom ramen för den existerande departementsorganisationen.

Två av de tre nu aktuella utredningarna behandlar frågan om *villkorslån* och *garantier*. Investeringsbanken och industriverket avses spela en roll i detta sammanhang. Jag har i tidigare avsnitt (2.1) behandlat frågan om Investeringsbankens roll i samband med särskilt riskfyllda marknadsinvesteringar för små och medelstora företag. De resonemang och förslag jag tar upp i det följande berör såväl dessa företagskategorier som bygg- och energisektorerna.

Jag vill i detta sammanhang kort peka på några synpunkter från Investeringsbankens sida. Investeringsbanken anför följande vad gäller förslagen från utredningen om exportfrämjande stöd till små och medelstora företag och från byggexportutredningen. Banken förklarar sig beredd att delta i exportfrämjande insatser, men är kritisk till systemet med villkorslån. I stället för banken fram tanken på alternativa stödformer, t.ex. lån med starkt variabel ränta. Ett sådant system skulle kunna innebära att lån beviljades till riskfyllda exportsatsningar med mycket låg ränta, som i sin tur skulle kompenseras med en överränta (dvs. över gällande marknadsränta), därest exportsatsningen skulle visa sig lönsam. Investeringsbanken framhåller också beträffande de föreslagna garantierna att *garantier* för husleveranser lämpligen bör ställas av en lokal bank. Om denna vill återförsäkra sig hos Investeringsbanken är banken beredd att pröva sådana framställningar från fall till fall.

Finansiering av olika exportprojekt bör ske på den ordinarie kreditmarknaden. Endast i de fall detta inte kan ske bör enligt min mening staten kunna medverka till en utlandssatsning. Vidare anser jag det vara av betydelse att företagen själva står för en stor del av det ekonomiska risktagandet. I det följande diskuteras Investeringsbankens roll avseende delägarskap, lån och garantier. Jag vill åter erinra om att regeringen nyligen har föreslagit möjligheter till större flexibilitet när det gäller former för engagemang och kreditvillkor från bankens sida. Jag vill också framhålla att Svensk bygg- och energiexport har en betydande roll att spela som initiativtagare till olika projekt vilka kan finansieras av Investeringsbanken eller småföretagsfonden. Med tanke på fondens krav om en real avkastning

på 3 % bedömer jag det emellertid som troligt att fonden inte kommer att engageras i någon större omfattning för särskilt riskfyllda marknadsinvesteringar.

I den mån statlig medverkan behövs för att etablera försäljningsbolag o.d. kan enligt min mening tre slag av insatser bli aktuella. För det första kan staten eller offentliga organ behöva gå in som minoritetsdelägare i bolagen. Förutsättningen härför är självfallet att företagen så önskar. För detta krävs det tillskott i form av aktiekapital el. likn. Som jag redan har anfört har Investeringsbanken denna möjlighet efter prövning från fall till fall. Det är naturligt att Investeringsbanken i dessa frågor har ett nära samråd med Svensk bygg- och energiexport som också bör kunna ta initiativ i denna fråga. Även småföretagsfonden har möjlighet att köpa aktier i sådana bolag. Jag anser således att behovet av aktiekapital el. liknande kan tillgodoses.

För det andra kan sådana försäljningsbolag behöva ytterligare rörelsekapital och kapital för bl.a. marknadsföringsinvesteringar. Det är enligt min mening naturligt att detta kapital lånas upp av bolagen. Sådan upplåning kan ske på den allmänna kreditmarknaden. Med hänsyn till den risk som är förenad med sådan långivning – särskilt i ett inledande skede – är det naturligt att Investeringsbanken kan komma ifråga som långgivare. I synnerhet om banken också har engagerat sig som minoritetsägare blir en kompletterande långivning både lämplig och naturlig. Investeringsbanken har ju också i sitt remissvar förklarat sig beredd att pröva låneformer med bl.a. variabel ränta. Behovet av lånemedel bör således kunna tillgodoses efter prövning från fall till fall av banken. Svensk bygg- och energiexport har också i detta fall en viktig roll som initiativtagare.

För det tredje kan det bli aktuellt med garantier av olika slag. I likhet med Investeringsbanken anser jag att sådana garantier i första hand bör ställas av lokala eller andra banker. Det bör, som Investeringsbanken framhåller, vara möjligt för bankerna att återförsäkra sig hos Investeringsbanken efter prövning från fall till fall.

Mot denna bakgrund finner jag inte anledning att föreslå särskilda kapitaltillskott för delägarskap, lån eller garantier för utlandssatsningar. Jag ser det samtidigt som naturligt att Investeringsbanken fortsättningsvis engagerar sig i exportverksamhet i en större utsträckning än hittills. Jag anser således att existerande finansieringskällor bör tillvaratas så långt som möjligt för såväl långivning som delägarskap genom minoritetsandelar och garantigivning.

Jag vill slutligen framhålla att möjligheterna för ett statligt delägarskap i den form som utredningarna har föreslagit kan vara av stor betydelse för de nu aktuella sektorerna i syfte att främja dessa sektorers export. Frågan om inrättandet av olika försäljningsbolag och eventuellt statligt delägarskap bör därför enligt min mening kunna prövas av olika branscher och företag i samarbete med relevanta finansieringskällor, företrädesvis Inves-

teringsbanken. Svensk bygg- och energiexport har, i enlighet med vad jag har anfört tidigare, självfallet en roll att spela i detta sammanhang som initiativtagare, diskussionspartner och förmedlare av kontakter till exempelvis Investeringsbanken.

Inom såväl bygg- som energisektorn arbetar en rad organisationer utifrån olika aspekter. Detta förhållande stryker enligt min mening under behovet av *samarbete*. Svensk bygg- och energiexport har här en central roll när det gäller exportfrämjande verksamhet. Organisationen bör i sin verksamhet finna lämpliga samarbetsformer i olika frågor med berörda organisationer. Detta gäller inte minst statens industriverk beträffande trähussektorn och Investeringsbanken i finansieringsfrågor. Svensk bygg- och energiexport har enligt min mening också en samarbetsuppgift med organisationer som inte i första hand sysslar med exportfrämjande, bl.a. myndigheter inom bygg- och energisektorerna, i syfte att underlätta för varor och tjänster inom dessa sektorer att komma in på utlandsmarknaden.

Kommunerna besitter ett kunnande, inte minst på energiområdet, vad gäller bl.a. drift av anläggningar. Kommunerna utgör således också en intressant samsarbetskrets. Jag återkommer i avsnitt 3 till möjligheterna för kommunerna att engagera sig i exportverksamhet.

Jag vill avslutningsvis något beröra frågan om *teknikupphandling*. Styrelsen för teknisk utveckling har här en central roll. De relativt nystartade nationella utvecklingsbolagen för energi, miljövård och transportsystem – TEMU-bolagen – kan spela en roll vad gäller finansieringen av olika projekt. Syftet med bolagen verksamhet är en inriktning på teknikupphandling med bivillkoret att upphandlingen skall leda till produkter med en klar internationell marknadspotential. TEMU-bolagen kompletterar därmed insatser som utförs av t.ex. styrelsen för teknisk utveckling, Industriefonden och Sveriges exportråd. I första hand utnyttjas bolagens kompetens för att i samverkan med beställare, industriföretag och forsknings- och utvecklingsstödjande organ skapa referensobjekt. Dessa är oftast nödvändiga för en framgångsrik marknadsföring utomlands. Detta gäller inte minst energiområdet. Regeringen har nyligen (prop. 1983/84:135) föreslagit att de tre bolagen förs samman till ett bolag. Regeringen har också i nämnda proposition behandlat andra insatser på teknikupphandlingsområdet. Jag har berört denna fråga under avsnitt 2.1.

Utredningen om export av energiteknik har förordat att den nuvarande upphandlingskoden i GATT utvidgas till att omfatta statliga myndigheter som upphandlar energiutrustningar. Anledningen är att marknaden för energiteknik ofta är starkt myndighetsstyrd. Genom en utvidgning skulle svenska leverantörer komma att konkurrera på lika villkor som det upphandlande landets egna leverantörer.

Sverige verkar aktivt för förbättringar av den nuvarande upphandlingskoden. Frågan om ett inkluderande av energimyndigheter i kodens täckningsområde kommer att ingå i den nu inledda omförhandlingen av koden.

Det är emellertid osäkert vilken effekt en eventuell utvidgning av koden till det energitekniska området kan få eftersom koden inte omfattar kommunala och regionala myndigheter.

I detta sammanhang vill jag erinra om vikten av att de program som här föreslås utformas så att åtgärderna inte kan hänföras till de i internationella överenskommelser förbjudna exportsubventionerna och att ansvariga organisationer håller kontakt med kommerskollegium vad gäller de gränser som våra handelspolitiska åtaganden sätter.

### 2.3 Utbildningsfrågor

Behovet av utbildning med anknytning till export framhålls särskilt av tre av utredningarna. En rad insatser görs redan i syfte att förbättra t.ex. språkkunskaper.

Fr.o.m. budgetåret 1976/77 har medel anvisats för vidareutbildning i internationell marknadsföring. Sveriges exportråd har tilldelats uppgiften att planera och samordna denna verksamhet. En särskild delegation för vidareutbildning har tillsatts av exportrådet. De medel som har anvisats har utgjort bidrag till utveckling, regionalisering och modernisering av kurser inom detta utbildningsområde samt även för att underlätta problemen med bristande språkkunskaper i småföretagen. Delegationen har sedermera upphört och verksamheten bedrivs inom exportrådets ram.

Exportrådet administrerar också den svensk-franska språkfonden som delar ut stipendier för studier i franska språket kopplat till arbete i franska företag.

I detta sammanhang finns det också anledning att peka på ett regeringsuttalande (prop. 1981/82:100 bil. 12) om just vikten av att förbättra utbildningen i internationell marknadsföring.

Vidare vill jag peka på de insatser som görs inom Sveriges exportråd och dess dotterföretag Exportskolan AB, Stiftelsen Institutet för Företagsutveckling (SIFU) och inom det ordinarie utbildningsväsendets ram. Statens industriverk och utvecklingsfonderna främjar på olika sätt fortbildning inom småföretagen. Ytterligare insatser föreslås från utredningarnas sida.

Ett av dessa förslag rör möjligheterna för Sveriges exportråd att medverka till att handelssekreterarnas personal efter avslutad tjänstgöring kan få anställning i små och medelstora företag. Ett annat förslag innebär att Sveriges exportråd tillsammans med berörda näringslivsorganisationer och arbetsmarknadsstyrelsen utreder möjligheterna för bristyrkesutbildning i exportfrågor. Vidare pekas på behovet av ökade språkkunskaper i teknisk och kommersiell engelska och franska. Ökade kunskaper i exportteknik samt ökade kunskaper i internationell projektledning allt i syfte att underlätta svensk export. Slutligen framhålls vikten av utbildning och kurser i Sverige med internationellt deltagande på det energitekniska området.

För egen del kan jag instämma i behovet av ökad utbildning på detta

område. De remissinstanser som har yttrat sig i denna fråga har varit positiva till att ökade insatser görs på utbildningsområdet. Jag anser det önskvärt att berörda institutioner i än högre grad uppmärksammar behovet av utbildningsinsatser och anpassar sina utbildningsprogram efter företagens behov utifrån näringslivets ökande grad av internationalisering.

Ett sätt att föra ut erfarenheter av och kunskap om exportfrågor till småföretag är självfallet att ta till vara den kunskap personalen hos handelssekreterarna besitter. Sveriges exportråd har enligt min mening en naturlig uppgift att finna lämpliga former för att kunna föra vidare främst s.k. stipendiater men även annan personal hos handelssekreterarna till intresserade små och medelstora företag.

Bristen på exportkunnig personal utgör erfarenhetsmässigt ett problem i många små och medelstora företag. Det rör sig här om olika typer av frågor och också om olika branscher. Enligt min mening är dessa frågor av stor betydelse. Det kan konstateras att högskolan har en central roll i fråga om att ge både grundutbildning och fortbildning för exportindustrins behov. Programmet för internationalisering av högskolan tar bl.a. sikte på bättre språkutbildning, utökad utbildning avseende "area studies" samt införande av momemt avseende internationell marknadsföring i ekonomutbildningen. Redan nu pågår en samverkan mellan Sveriges exportråd och olika utbildningsinstanser. Jag anser det angeläget att denna samverkan fortsätter och även utökas. Det är också väsentligt att nära kontakter byggs upp mellan högskoleenheterna och exportindustrins organ, för att underlätta bl.a. utveckling av fort- och vidareutbildning som svarar mot exportföretagens behov. Vidare anser jag att det vore önskvärt med ett samarbete på detta område med näringslivet och arbetsmarknadsstyrelsen.

#### 2.4 Exportkreditfrågor m.m.

I det följande behandlas ett antal frågor som har tagits upp av en eller flera utredningar.

I syfte att främja den svenska exporten av systemleveranser till stora industri- och anläggningsprojekt anslås sedan flera år särskilda medel genom Sveriges exportråd. Detta *stöd till svensk projektexport* beslutas av en särskild nämnd knuten till Sveriges exportråd. Som framgår av prop. 1983/84:100 bil. 5 har stödet nyligen utvärderats. Mot bakgrund härav har regeringen föreslagit att systemet bibehålls, men att det övergår till att bli ett garantistöd, som föranleder utbetalning enbart när ett projekt inte leder till kontrakt. Små och medelstora företag bör i vissa fall kunna få stödet utbetalat även innan det föreligger ett beslut i fråga om kontrakt.

De utredningar som har tagit upp denna fråga framhåller betydelsen av att systemet bibehålls. Vidare framhålls att små företag bör få ett likviditetstillskott innan beslut fattas om ett kontrakt. Med särskild hänsyn till de små företagen föreslås att nuvarande lägsta beloppsgräns om 15 milj. kr.

som kontraktsbelopp uppmjukas ytterligare och sänks till 5 milj. kr. Betydelsen av svenska underleveranser framhålls också. Vidare bör denna stödform utvidgas till att även omfatta stöd för rena byggtreprenader liksom för exportprojekt inom trähusområdet.

Enligt min mening stärker utredningarnas förslag uppfattningen att denna stödform har betydelse för såväl stora som små företag, i det senare fallet inte minst såsom underleverantörer. Vad avser förslaget om en sänkning av beloppsgränsen vill jag peka på att det redan nu finns möjlighet för den beslutande nämnden att i vissa fall göra undantag från den fastlagda gränsen. Enligt min mening bör denna flexibilitet bibehållas. Någon generell ändring av beloppsgränsen bör däremot inte göras. Beträffande utvidgningen av stödet till att omfatta rena byggtreprenader och projekt inom trähusområdet finns det enligt min mening anledning att pröva sådana projekt. Det får ankomma på nämnden att ta ställning i denna fråga inom ramen för tillgängliga medel.

Utredningen om svensk byggexport framhåller att det s.k. *anbudskostnadsstödet till konsulter* för vissa projekt i u-länder inom exportrådets ram inte förefaller vara anpassat till stimulans av konsulternas insatser på områden, som för svenska system- och produktleverantörer är mest intressanta. Det föreslås att Sveriges exportråd tar upp en diskussion med konsultföretagen om en ändrad inriktning mot projekt på intressantare marknadssegment. Jag anser det vara av intresse att exportrådet tar upp sådana diskussioner med berörda parter.

Det kan nämnas att utredningen (H 1982:07) om åtgärder för att främja export av tjänster bl.a. har till uppgift att studera detta konsultstöd. Vidare vill jag peka på att regeringen nyligen (prop. 1984/85:100 bil. 5) uttalat att en samordning mellan konsultstödet och stödet till svensk projektexport bör beaktas av Sveriges exportråd.

Utredningen om svensk byggexport behandlar också frågan om *teknisk exportservice*. Betydelsen av att standards, normer och provningar i snabba takt görs internationellt likformiga påpekas. Den verksamhet Sveriges exportråd avser att inleda på detta område bedöms som viktig. Denna verksamhet skall ge företagen en möjlighet att vända sig till en instans som kan lämna information och på annat sätt assistera företag med teknisk rådgivning m.m. i samband med frågor om mätning, provning eller annan teknisk produktanpassning till utländska krav. Ett samarbete har inletts mellan exportrådet, kommerskollegium, Standardiseringskommissionen i Sverige och statens mät- och provråd för denna verksamhet. Även utredningen om exportfrämjande stöd till småföretag framhåller betydelsen av att dessa snabbt kan erhålla information om tekniska standards för produkter i olika länder.

Regeringen har nyligen (prop. 1983/84:100 bil. 5) uttalat sig för denna form av exportservice. Jag föreslår att ett belopp om 1 milj. kr. anslås för denna verksamhets inledningsskede. Detta kan ske genom en omfördel-

ning under anslaget E 2. Exportfrämjande verksamhet. Verksamheten bör på sikt avgiftsfinansieras.

Flera av utredningarna framhåller vikten av en ökad bevakning av internationellt och på annat sätt finansierade projekt i syfte att erhålla en så tidig information som möjligt. Denna *projektbevakning* utförs i första hand genom de svenska beskickningarna utomlands och genom handelssekreterarna. Därutöver föreslås en intensifierad bevakning av byggfrågor på vissa speciellt intressanta marknader, t.ex. Sydostasien, genom s.k. byggattachéer vid svenska beskickningar. Vidare föreslås att ett handelsråd i energiteknik tillsätts för att inom samma geografiska område bevaka marknader och projekt inom hela energiområdet.

Jag instämmer helt i behovet av en utökad projektbevakning. Detta återspeglas också i regeringens nyligen lämnade förslag (prop. 1983/84:100 bil. 5) om en förstärkning av denna verksamhet vid Sveriges exportråd. Projektbevakningen bör dock liksom hittills i regel inte vara generellt begränsad till vissa sektorer. Däremot ser jag det som angeläget att bevakningen på olika marknader koncentreras till sådana områden och sektorer där svenskt näringsliv bedöms ha särskilda förutsättningar att konkurrera om aktuella projekt. Det ankommer på Sveriges exportråd i samråd med utrikesdepartementet att finna lämpliga former för en utökad projektbevakning i Sydostasien liksom även i andra regioner. Därvid bör också frågan om bevakning av projekt inom speciella sektorer genom attachéer eller annan särskild personal behandlas.

Utredningen om byggexport tar upp frågan om *skatteförhållanden för utomlands stationerad personal*. Enligt nu gällande bestämmelser krävs att en person vid utlandstjänstgöring måste vistas minst 12 månader utanför Sverige för att beskattas i utlandet i stället för i Sverige. Utredningen framhåller att flera projekt, särskilt konsultuppdrag och mindre entreprenaduppdrag, kräver en kortare utlandsvistelse än 12 månader. En förkortning av 12-månadersperioden till 6 månader föreslås. Detta skulle i flera fall minska kostnaderna och därmed öka svenska företags konkurrenskraft.

För egen del vill jag peka på betydelsen av att åtgärder vidtas för att öka svenska företags konkurrenskraft. Enligt vad jag har erfarit avser utredningen om åtgärder för att främja export av tjänster att behandla denna fråga. Jag anser det därför inte vara rätt tidpunkt att nu lämna förslag i denna fråga. Jag återkommer senare (avsnitt 3) till skattefrågor för offentligt anställda vid utlandstjänstgöring.

Utredningen om exportfrämjande stöd till småföretag har behandlat vissa frågor rörande *exportkreditnämndens* (EKN:s) garantivning som har betydelse för de små och medelstora företagens exportmöjligheter. Utredningen har bl.a. framfört förslag om vissa förenklade rutiner. Av EKN:s remissvar framgår att arbete redan pågår inom nämnden i syfte att effektivisera garantivningen bl.a. för affärer med korta kredittider, vilken

har särskild betydelse för små företag. Jag anser det angeläget att nämnden fortsätter sina ansträngningar att förbättra den service nämnden kan erbjuda de små och medelstora företagen.

Utredningen om exportfrämjande stöd till småföretag har föreslagit att EKN bör utvärdera möjligheterna att använda svensk komponentandel som kriterium för att bestämma förlusttäckningsgrad. Vidare sägs att i de fall EKN på grund av begränsat utrymme måste prioritera mellan olika exportaffärer bör nämnden under alla omständigheter tillmäta den svenska komponentandelen betydelse för sitt avgörande.

EKN har liksom ett flertal remissinstanser pekat på de praktiska svårigheter som skulle uppkomma om nämnden ytterligare skulle begränsa möjligheterna att täcka utländska komponenter i den exportnämnden garanterar. Även om det i och för sig är önskvärt att främja svenska underleveranser, anser jag inte att det är motiverat att ändra reglerna för EKN:s garantigivning i detta avseende.

Byggexportutredningen har bl.a. tagit upp frågan om betydelsen av EKN:s riskkapacitet för den svenska byggexporten. Utredningen pekar särskilt på vikten av att underlätta riskdelningsarrangemang. Jag instämmer därmed och vill erinra om att EKN redan bedriver arbete på området. Jag delar också utredningens uppfattning om önskvärdheten av att entreprenadexporten i högre grad än hittills finansieras genom arrangemang med de multilaterala bankerna. Vad beträffar frågan om skadereglering i valutor är även den under översyn inom EKN.

Jag vill i detta sammanhang erinra om det utredningsuppdrag avseende riskdelning som jag omtalade i prop. 1984/84:100 bil. 5. Chefen för EKN som utfört uppdraget har avgivit rapport i vilken olika metoder för riskdelning beskrivs och analyseras. Av rapporten framgår att diskussioner pågår med såväl banker som företag i syfte att finna former för riskdelning. Jag anser det angeläget att fortsatta ansträngningar görs att nå överenskommelse om lämpliga former, framför allt genom att nå överenskommelse med fler företag om globalgarantiavtal. Samtidigt kan konstateras att vissa aspekter är tekniskt komplicerade. Det kan ta viss tid att utarbeta praktiskt användbara lösningar. Mot den bakgrunden synes ej sannolikt att något väsentligt ökat behov av garantiutrymme kommer att uppstå under den närmaste tiden. Jag anser det därför ej nödvändigt att nu föreslå riksdagen någon ökning av garantiramen för exportkreditgarantigivningen.

Riksdagen har beslutat att minimistorleken för det kontrakt som finansieras med *statsstödd exportkredit* genom AB Svensk Exportkredit skall vara 350 000 kr. (prop. 1980/81:130, NU 58, rskr 426). Utredningen om småföretagens export har föreslagit att detta minimibelopp uttryckt i kronor sänks till 75 000 kr. för att ge de mindre företagen större möjligheter att utnyttja det statsstödda systemet. Jag förordar att minimibeloppet sänks och att något nytt minimibelopp uttryckt i kronor inte fastställs. I stället bör alla affärer som kan exportkreditförsäkras genom EKN med en kredit-

tid på två år eller längre kunna finansieras genom det statsstödda systemet. Detta torde f.n. innebära att affärer på mindre belopp än 75 000 kr. inte kommer i fråga. Detta förslag innebär inte någon ändring av de varukategorier som kan finansieras med statsstödda exportkrediter och inte heller i kreditvillkoren. Jag har samrått med chefen för industridepartementet i denna fråga.

Utredningen om energiteknik och byggexportutredningen tar upp frågor med anknytning till *bistånd*. Det gäller frågor som bevakning av projekt, möjligheterna att anställa svenskar i internationella finansieringsinstitutioner, ökad insats från svenska entreprenörer, ökat deltagande av svenska företag vid anbudsgivning och återflöde av svenskt bistånd. Jag kan i huvudsak ansluta mig till de tankegångar som finns redovisade i utredningarnas betänkanden.

Byggexportutredningen föreslår att en viss del biståndsmedel ställs till förfogande för förstudier utförda av svenska konsulter och beordrade av internationella finansieringsinstitutioner. Detta system existerar i Norge. För egen del finner jag det angeläget att svenska konsulter utnyttjas i sådana sammanhang. Det sker också i betydande utsträckning. Svenska konsulter hävdar sig väl i den internationella konkurrensen. Det är därför inget generellt svenskt intresse att den internationella konsultupphandlingen blir föremål för ökad bindning. Mot den bakgrunden är det enligt min mening inte önskvärt att införa det system som finns i Norge.

### 3 Export av tjänster från kommuner och landstingskommuner

Tjänstesektorn utgör en stor och växande del av den svenska produktionen. Utvecklingen i Sverige följer i detta avseende utvecklingen i övriga industrinationer. Världsmarknaden för tjänster växer. Detta kan innebära stora möjligheter till internationalisering för många svenska företag. Det gäller både rena tjänsteproducerande företag som är framgångsrika i Sverige och som får internationella tillväxtmöjligheter, och företag som främst säljer varor men successivt ökar sitt tjänsteinnehåll och lägger allt större vikt vid s.k. mjukvaror som affärsidé.

Vid sidan av regeringens allmänna politiska insatser för att stärka företagens konkurrenskraft vidtas också ett antal åtgärder för att förbättra förutsättningarna för en ökad tjänsteexport. Inom OECD arbetar man på att underlätta det internationella tjänsteutbytet. Tjänstehandelsfrågan har även tagits upp inom det Allmänna tull- och handelsavtalet (GATT).

Utredningen om åtgärder för att främja export av tjänster (tjänsteexportutredningen) kommer att lämna sitt betänkande inom kort. Jag avser att föreslå regeringen att återkomma till riksdagen i denna fråga under hösten 1984. Tjänsteexportutredningen har under arbetets gång lämnat olika förslag. Regeringen har på grundval av dessa förslag medverkat till ett antal

seminarier i tjänsteexportfrågor i Singapore, USA, Storbritanien, Norge och Sverige. Vidare har regeringen beviljat medel för ett särskilt utbildningsprogram inom tjänsteexportområdet, administrerat av Sveriges exportråd. Syftet med detta program är att öka kunskapen om tjänsteexport och höja medvetenheten om vilka faktorer som bör beaktas vid försäljning av tjänster.

Åtgärder har vidtagits från statsmakternas sida för att öka exporten av tjänster från statliga myndigheter och bolag bl.a. i syfte att komplettera näringslivet på områden där statliga institutioner har en unik kompetens. Detta ligger helt i linje med regeringens allmänna strävanden att främja tjänsteexport. Som ett ytterligare komplement har insatser föreslagits för att främja export av tjänster från kommuner och landstingskommuner.

Flera hinder av formell och praktisk natur har hittills försvårat en framgångsrik exportsamverkan mellan kommunerna och näringslivet. Samtidigt finns flera skäl för en sådan samverkan. Kommunala tjänster kan utgöra del av ett fullständigt system. Vidare har kommuner och landstingskommuner erfarenheter av hur driften av vissa typer av anläggningar skall organiseras och administreras. Kommuner och landstingskommuner kan också spela en viktig roll i marknadsföringen av system bl.a. genom att ställa referensobjekt till förfogande.

Mot denna bakgrund har, som har nämnts inledningsvis, en särskild utredning haft i uppdrag att lägga fram förslag som gör det möjligt för kommuner och landstingskommuner att engagera sig i exportfrämjande verksamhet inom de egna verksamhetsområdena.

I utredningens betänkande ges exempel på fall där kommuner och landstingskommuner har medverkat i exportverksamhet. Den hittills mest tillämpade formen för export av kommunalt kunnande har varit att tjänstemän i kommuner och landstingskommuner har beviljats tjänstledighet för att arbeta i privata företag, som driver projekt utomlands. Sådan tjänstledighet från tjänst i kommun är enligt betänkandet relativt ovanligt. Inom landstingskommunernas verksamhetsområde, och där främst sjukvården, förekommer emellertid sådan tjänstledighet i större omfattning än på det primärkommunala området.

I utredningen framhålls även att kommuner och landstingskommuner i vissa fall har initierat egna aktiviteter. Ett sådant exempel är Swedehealth AB, som är ett tjänsteexportbolag inom hälso- och sjukvårdsområdet bildat av Landstingsförbundet år 1982 som ett dotterbolag till Landstingens Inköpscentral. Ett annat exempel är samarbetet mellan Malmö kommun, Malmöhus läns landsting och Lunds universitet samt hälsovårdsministeriet i Kuwait om framför allt utbildning av sjukvårdspersonal. Bland organ som gör insatser för att marknadsföra svenskt vårdkunnande i utlandet finns också Swecare Foundation. I Swecare ingår bl.a. Landstingsförbundet, Göteborgs Frihamns AB och Göteborgs Stuveri AB, som båda ägs av Göteborgs kommun, har bildat ett bolag – Port of Gothenburg

Consultancy AB – i syfte att vara ett instrument för export av hamn- och stuverikunnande. Det kunnande som kontinuerligt utvecklas inom dessa områden avses ge draghjälp åt svensk industri. Göteborgs kommun har också engagerat sig i att utveckla bl.a. sophanteringsutrustning som kan avsättas på utlandsmarknaderna.

Utredningen framhåller även att avtal har ingåtts i några fall mellan företag och kommuner om konkret samverkan. De exempel som ges i betänkandet rör avtal mellan Göteborgs Trafik AB och ASEA, Göteborgs brandnämnd och Ericsson Telematerial AB samt Göteborgs kommun och AB Volvo.

Slutligen ges exempel på företag som direkt eller indirekt ägs av kommuner och landstingskommuner och som bedriver exportverksamhet, t.ex. Kommun-Data AB och K-konsult.

Utredningen föreslår bl.a. en utvidgning av den *kommunala kompetensen* till att omfatta kommunala åtgärder för att främja svensk export. Vidare föreslår utredningen att Sveriges exportråd får genomföra ett utvecklingsprogram för den kommunala tjänsteexporten. Flertalet remissinstanser är positiva till grundtanken att kommuner och landstingskommuner skall ges möjlighet att främja den svenska exporten. Några tunga remissinstanser – bl.a. Sveriges industriförbund – avstyrker utredningens förslag till lagstiftning.

Jag anser, i likhet med flertalet av remissinstanserna, att åtgärder bör vidtas för att möjliggöra en ökad export av tjänster från den kommunala och landstingskommunala sektorn. Erfarenheterna från den hittillsvarande statliga tjänsteexporten visar att detta är ett långsiktigt arbete. Såsom framgår av utredningens redovisning har endast ett fåtal kommuner och landstingskommuner hittills engagerat sig i exportfrämjande verksamhet. Sjukvårdsområdet har därvid varit den dominerande sektorn.

Utredningen konstaterar att möjlighet att ställa kommunalt kunnande till förfogande i kombination med export av varor och i samarbete med näringslivet kan ge resultat som är intressanta från bytesbalanssynpunkt. Detta gäller inte minst vid leverans av hela system, något som efterfrågas i allt högre utsträckning. Den internationella konkurrensen hårdnar alltmer. Ett sätt för svenska företag att nå konkurrensförsteg kan enligt min mening vara att erbjuda hela system där utbildning, ledning, drift och underhåll är väsentliga delar och där offentliga tjänster har en naturlig plats. De kommunala exportansträngningarna utgör genom samverkan med näringslivet också en komplettering av företagets exportansträngningar.

Utredningen framhåller att kommuner och landstingskommuner har på flera verksamhetsområden monopol eller näst intill monopol på verksamheten. Detta gäller framför allt frågor om hur anläggningar och liknande skall drivas, dvs. driftkunnande, men också frågor om upphandling av såväl hård- som mjukvaror till olika anläggningar. Kommuner och landstingskommuner äger också ofta de anläggningar som företag vill referera

till. Dessa förhållanden utgör enligt min mening betydelsefulla element i en samverkan mellan kommuner och näringslivet.

I betänkandet förs vissa principresonemang kring *kommuners och landstingskommuners roll* i tjänsteexporten. Därvid framhålls att tjänsteexport aldrig kan bli någon primär uppgift för kommuner och landstingskommuner men kan bli ett komplement till näringslivets samt statliga myndigheters och bolags kommersiella verksamhet. Näringslivet kan genom samverkan förstärka sitt kunnande samt öka kapaciteten och trovärdigheten i offererade projekt. Kommuner och landstingskommuner kan således spela en viktig roll när det gäller såväl att kvalificera svenska leverantörer på nya marknader som att utföra erhållna projekt på ett sådant sätt att de banar väg för nya leveranser.

I betänkandet anges också att kommuners och landstingskommuners medverkan i tjänsteexport inte förändrar deras roll i samhället men innebär nya former för samarbete med utländska kunder och svenska företag. Vidare har statsmakterna möjlighet att slå fast att kommunal medverkan i exportverksamhet är förenlig med kommunernas uppgifter i samhället och överlämna till den kommunala självstyrelsen att finna de praktiska formerna. Slutligen framhålls att det primära målet för kommunal medverkan är att ta till vara kunnandet i den kommunala sektorn för att öka landets exportintäkter.

För egen del vill jag anföra följande. Kommunal åtgärder för att främja svensk export kan i viss mån redan nu vidtas inom ramen för den kommunala kompetensen. Utredningens förslag innebär emellertid en förändring av kommunernas roll som samhällsorgan genom den kompetensutvidgning som har nämnts tidigare. Efter samråd med chefen för civildepartementet är jag inte beredd att nu förelägga regeringen några förslag till lagstiftningsåtgärder. Det krävs ett noggrant övervägande av hur de kommunalrättsliga principerna skall kunna kombineras med eller utvidgas till att omfatta kommunala aktiviteter till stöd för den svenska exporten. Frågan om en lagstiftning på området bereds f. n. inom regeringskansliet. Jag vill också peka på att kommuner och landstingskommuner har system och instrument för sin kommunala förvaltning, som kan vara intressanta för u-länder vid uppbyggnad av kommunal infrastruktur.

I betänkandet pekas på behovet av ett *utvecklingsprogram* för att i ett initialskede utveckla förutsättningar och former för en kommunal tjänsteexport. Ett sådant program kan innehålla åtgärder för att utveckla produkter, leveransformer, organisation och personal, marknadsföra det kommunala kunnandet, söka projekt samt utforma samverkan med företag i konkreta projekt. En parallell dras till det utvecklingsprogram Sveriges exportråd genomför för den statliga sektorn.

Jag delar, liksom flertalet remissinstanser, utredningens uppfattning att Sveriges exportråd bör få ansvar även för detta utvecklingsprogram. Det får ankomma på regeringen att ta ställning till ett mer detaljerat förslag från

exportrådets sida. Exportrådet kommer inom kort att få uppdrag att utarbeta ett sådant förslag.

Enligt min mening bör Kommun- och Landstingsförbunden på lämpligt sätt delta i exportrådets arbete. Det får ankomma på rådet att behandla denna fråga.

I betänkandet berörs slutligen några frågor som jag vill ta upp avslutningsvis. En sådan fråga rör möjligheterna att utnyttja kommunalt kunnande i *biståndsprojekt*. I betänkandet anges att det från olika håll ibland har hävdats att biståndsfinansierade projekt skulle vara en lättillgänglig inkörsport för ett kommunalt engagemang. Utredningen vill varna för en sådan inställning. SIDA kan dock genom kontakter med den kommunala sektorn försöka komma i kontakt med personer som är intresserade av att arbeta som rådgivare i u-länders administrationer. Vidare kan SIDA genom sådana kontakter pröva olika sätt att överföra svenskt kommunalt kunnande till u-länder.

Jag finner tanken intressant på ett ökat samarbete i olika former mellan SIDA och den kommunala sektorn. Det får ankomma på berörda organ att behandla denna fråga.

En annan fråga rör nuvarande *skattelagar* enligt vilka utlandstjänstgörande personal får olika behandling i beskattningshänseende om arbetsgivaren är en kommunal förvaltning jämfört med om arbetsgivaren är ett företag. Denna fråga rör den s.k. ett-årsregeln vilken f.n. ses över inom regeringskansliet. I vad mån det är möjligt att likställa förvaltning med ett företag i detta hänseende bör bedömas i samband med denna översyn.

Slutligen framhålls i betänkandet frågan om samverkan mellan den kommunala sektorn och näringslivet i *teknikupphandlingsfrågor*. Med teknikupphandling avses anskaffning av produkter, tjänster eller system som inte redan finns på marknaden utan kräver utvecklingsarbete för att tillgodose krav från köparen. Teknikupphandling har under senare år blivit ett alltmer intressant instrument i kommuner och landstingskommuner. Ett av skälen är att kommuner och landstingskommuner är stora upplandlare av varor och tjänster som spänner över många sektorer där avancerad teknik och komplicerade processer förekommer. Landstingsförbundet har inlett ett samarbete med styrelsen för teknisk utveckling i syfte att avlasta teknikupphandlande landstingskommuner de merkostnader som uppkommer vid upphandling av teknik jämfört med sedvanlig upphandling. Någon motsvarighet till detta finns inte på den primärkommunala sidan. Utredningen konstaterar emellertid att kommuner och landstingskommuner tillsammans med företag sedan lång tid tillbaka drivit fram en teknikupphandling inom flera områden, t.ex. sjukvård, vattenrening, energiproduktion och kollektiv trafik. För framtiden förutser utredningen ett ökat behov av stöd till företag i marknadsföring inkl. export av produkter som har tagits fram genom teknikupphandling. Utredningen anser vidare att det ökade kommunala engagemanget i exportverksamheten, som utredningen har

föreslagit, också kan utnyttjas i kombination med teknikupphandling. Det blir enligt utredningen möjligt att redan i uppgörelsen mellan leverantören och den kommunala beställaren beakta framtida samverkan i exportsammanhang.

Jag delar utredningens uppfattning att det ökade kommunala engagemanget i exportverksamhet bör kunna tas till vara i kombination med teknikupphandling. Jag ser det som ett naturligt led i samverkan mellan kommuner och näringsliv. Det får ankomma på berörda finansärer, bl.a. styrelsen för teknisk utveckling beträffande statligt engagemang, att bedöma omfattningen av stöd till teknikupphandlingsprojekt som resulterar i produkter och system med goda avsättningsmöjligheter på exportmarknaden. Exportråder har enligt min uppfattning också en naturlig roll i detta sammanhang.

#### 4 Hemställan

Med hänvisning till vad jag har anfört hemställer jag att regeringen *dels* bereder riksdagen tillfälle att ta del av vad jag har anfört om

1. insatser för att främja små och medelstora företags export
2. insatser för att främja export från bygg- och energisektorn och
3. tjänsteexport från den kommunala och landstingskommunala sektorn,

*dels* föreslår riksdagen att godkänna vad jag har anfört om ändrade riktlinjer för statsstödd exportkreditgivning genom AB Svensk exportkredit.

#### 5 Beslut

Regeringen ansluter sig till föredragandens överväganden och beslutar att genom proposition förelägga riksdagen vad som har upptagits i bifogade utdrag av regeringsprotokoll för de åtgärder och de ändamål som framgår av föredragandens hemställan.

*Bilaga I***Sammanfattning av (Ds UD 1983: 5) Exportfrämjande stöd till mindre och medelstora företag**

Exportstödsutredningen har haft i uppdrag att utvärdera den statliga exportfrämjande verksamhet som är inriktad på mindre och medelstora företag.

Särskilt skulle Sveriges Exportråd (SE) och de regionala utvecklingsfondernas insatser granskas liksom även de branschriktade åtgärder som Statens industriverk ansvarar för. Utredningens utvärdering skulle ge underlag för förslag till förändringar i de exportfrämjande insatsernas inriktning och omfattning.

Utredningen skulle även pröva förutsättningarna för att inrätta ett statligt handelshus och studera om och hur de existerande handelshusens engagemang i de mindre och medelstora företagens export kunde förstärkas.

I kapitel 2 diskuteras motiven för det statliga exportfrämjandet mot bakgrund av både traditionell utrikeshandelsteori och ett kompletterande synsätt som säger att både enskilda företag och industrins konkurrenskraft är beroende på utvecklingen av varaktiga förbindelser mellan företagen på olika marknader.

Det kan vara samhällsekonomiskt riktigt att stödja mindre och medelstora företags export av flera skäl. Marknadssatsningar är betydande och risktagandet stort särskilt i ett initialskede. Brist på information och kunskap hos de mindre företagen är också ett viktigt exporthinder. Statligt stöd kan också vara betydelsefullt när företagen vill utveckla ny teknik och komma in på nya marknader.

Frågan om exportstöd till mindre och medelstora företag kan tänkas komma i konflikt med de handelspolitiska spelregler Sverige är bundet av, diskuteras i kapitel 3. Av speciellt intresse är våra överenskommelser med GATT, OECD, EG och EFTA.

Det kan därvid sägas att direkta exportsubventioner som påverkar

handeln mellan länderna i princip är förbjudet. För räntesubventioner vid exportkrediter gäller särskilda överenskommelser.

När det gäller mindre företag är dessa internationellt sett en accepterad målgrupp för statliga exportfrämjande åtgärder. Det svenska stödet är dessutom ett initialstöd och inte av permanent karaktär. Några exportprissubventioner ingår inte heller i det svenska exportstödsprogrammet.

Även indirekt verkande stödformer kan emellertid enligt gällande internationella regler utsättas för kritik om ett land upplever konkreta problem på en varumarknad. För att motåtgärder skall kunna vidtas krävs dock att skada skall kunna påvisas. När det gäller initialstöd till mindre företag vilket är det som kännetecknar svenskt exportstöd i denna del lär knappast några skadeeffekter på det mottagande landets industri kunna urskiljas.

Den svenska exporten av varor beräknas uppgå till drygt 200 miljarder kr. år 1983. 5 500 företag har en export som understiger 10 milj.kr. De svarar för ca 10 procent av den totala exporten. Företag med under 200 anställda svarar för en femtedel av exporten.

Av kapitel 4 framgår att statens totala kostnader för exportfrämjandet 1982/83 uppgick till drygt 2 miljarder kr. Fyra femtedelar var subventionerade exportkrediter - dels inom det s.k. SEK-systemet dels krediter på förmånliga villkor till u-länder.

Som andel av statligt exportfrämjande, exklusive creditsubventioner, kan småföretagsstödet beräknas uppgå till minst en femtedel. Det direkta statliga exportstödet som är förbehållet de mindre och medelstora företagen uppgick budgetåret 1982/83 till ca 40 milj.mkr., varav hälften kommer från Sveriges exportråd och hälften kommer de mindre företagen till del via utvecklingsfonderna. Därutöver tillkommer ett antal miljoner via olika organisationer.

Kapitel 5 handlar om Exportrådsgruppens (ERG) organisation och verksamhet - dvs. Sveriges Exportråd (SE) samt handelssekreterare och svenska beskickningar i utlandet i den del de biträder i exportfrågor. Bland annat ägnas särskild uppmärksamhet åt programmet för mindre och medelstora företag. Detta program består av exportträffar, uppsökande verksamhet, utarbetande av handlingsprogram och marknadsintroduktion, säljresor samt Exportchef-att-hyra. Beroende på aktivitet uppgår det statliga stödet till högst 60 procent. Vad beträffar Exportchef-att-hyra - en aktivitet som innebär att mindre företag som saknar exportkunnig personal hyr en kvalificerad och erfaren marknadsförare och exportman - trapas subventionen ned under en treårsperiod. Det statliga stödet till Sveriges Exportråds särskilda småföretagsprogram uppgår 1982/83 till 20 milj.kr. Dessutom tilldelades Sveriges exportråd ytterligare 2 milj.kr. för utökad uppsökande verksamhet under budgetåret.

De mindre och medelstora företagen har självfallet också tillgång till den övriga verksamheten inom ERG, men då till full betalning.

Det finns ett antal andra statliga organ som sysslar med exportfrämjande verksamhet vilket redovisas i kapitel 6. Industriverket ställer inom ramen för det s.k. Exportpulsprojektet resurser till förfogande för utvecklingsfondernas exportfrämjande verksamhet. Dessutom handhar verket de s.k. branschprogrammen för träindustri, manuell glasindustri och tekoindustri som även inkluderar medel för exportsatsningar, ofta till mindre och medelstora företag.

Inom Exportkreditnämnden (EKN) berör den största delen av antalet ärenden mindre företags export. Värdejämnt svarar de dock för högst 10 procent av EKNs garantigivning. Inom det s.k. SEK-systemet svarar de mindre och medelstora företagen för drygt 10 procent av subventionerade exportkrediter. Svensk Projektexport (SPE) är ett annat statligt organ som beviljar företagen stöd till anbudsgivning m.m. när de samverkar i systemleveranser. Eftersom många mindre företag kan vara inblandade som under-

Leverantörer vid projektexport har SPE haft stor betydelse också för mindre och medelstora företag.

De regionala utvecklingsfonderna behandlas i kapitel 7. De har under senare år engagerat sig i ökad utsträckning i exportfrämjande verksamhet och bedriver egen exportservice genom exportkonsulter, exportträffar m.m. Utvecklingsfonderna finansierar också exportsatsningen och uppsökande verksamhet på detta område genom det bidrag man får från industriverket i Exportpulsprojektet. Genom sin normala låneverksamhet - rörelselån och utvecklingskapital - finansierar utvecklingsfonderna exportsatsningar. Ungefär 5 procent av utlåningen har denna inriktning. Tre fonder har egna exportsäljbolag - Gävleborgs län (Gavlex), Stockholms län (Stockex) och Värmlands län (Wermex). De har startats i avsikt att söka främja export av produkter från mindre och medelstora företag inom det egna länet.

Av de privata insatser som nämns i kapitel 8 behandlas särskilt handelshusens verksamhet. Om man tar begreppet handelshus i vid mening, dvs. företag som exporterar (och importerar) varor man inte själv tillverkar, så finns det idag ett stort antal sådana företag i Sverige. De är ofta specialiserade på vissa varugrupper och marknader.

Sukab är ett speciellt bolag som sköter motköpsaffärer. I övrigt understrykes den roll som banker, handelskamrar och expo-organisationer spelar för företagens exportverksamhet.

Kapitel 9 fokuserar sig på underleverantörernas export. Svenska underleverantörer drabbades från mitten av 70-talet av en hårdnande konkurrens. Det gäller dels deras direkta export och dels den indirekta export som sker genom att de är underleverantörer till de stora svenska exportföretagen. Sedan mitten av 70-talet försämrades de svenska konkurrenternas konkurrensförmåga, men denna har sedan devalveringarna på nytt förbättrats. Ett antal olika rapporter om underleverantörer går igenom i kapitlet, särskilt vad som sägs beträffande möjligheterna och förutsättningarna för export.

Atskilliga tusentals underleverantörer berörs av den svenska kapitalvaruexporten och sysselsättningen i de berörda underleverantörsföretagen och beräknas till ca 40 000.

Mekanförbundet, Sveriges Exportråd och utvecklingsfonderna är organ som i ökad grad ägnat sig åt underleverantörernas situation. Inom Sveriges Exportråd har bildats en särskild grupp för fordonsunderleverantörer med god draghjälp från Saab-Scania och Volvo.

För de särskilda underleverantörsbranscherna konstateras att den svenska marknaden är för liten. Det är nödvändigt att fler underleverantörsföretag söker sig ut på exportmarknaden för att klara konkurrensen från utländska underleverantörer. Även legoföretag kan exportera till närmarknader. JAS-projektet förutsätter en stor underleverantörsexport från Sverige i samband med de kompensationsaffärer som avtalet med de utländska leverantörerna innebär.

Inom Exportkreditnämnden accepteras upp till 50 procent utländska komponenter i en svensk vara som exporteras. Därutöver accepteras 30 procent utländska varor vid en projektleverans enligt ett avtal som finns med andra länder. Det framgår av en undersökning som gjorts av utländska villkor för den statsstödda exportkreditfinansieringen att dessa är strängare än de svenska.

Kapitel 10, en internationell överblick, är en beskrivning av exportfrämjandet i nio länder huvudsakligen baserat på material från SIND. Det framgår av kapitlet att huvuddelen av exportstödet under de senaste åren liksom i Sverige har utgjorts av exportfinansiering på gynnsamma villkor och i några länder av bundet bistånd. I de flesta av de studerade länderna finns särskilda program för mindre och medelstora företag. Mässor och utställningar prioriteras. Sammanfattningsvis kan sägas att länderna utanför nordnordn koncentrerar sina insatser på finansieringsstöd främst då till större företag, medan de nordiska länderna erbjuder ett mera brett program av exportfrämjande tjänster för mindre företag, där syftet är att stödja dessas utveckling till att bli exportvana företag.

I kapitel 11 utvärderas olika svenska stödformer för mindre och medelstora företag, som underlag för de slutsatser och förslag som jag presenterar i kapitel 12.

Mina förslag i kapitel 12 tar sin utgångspunkt i exportfrämjandets inriktning: ingen förändring i stödgränser, initialstöd, flexibilitet, ökade individuella insatser men också kollektiv samverkan, att principerna för Sveriges exportråds och utvecklingsfondernas exportfrämjande verksamhet bör överensstämma.

De exportfrämjande insatserna bör också ske företagsnära och inom ramen för en helhetssyn där exporten är en av flera faktorer i företagets affärsutveckling. Därav följer att utvecklingsfonderna ute i länen bör förbli riktiga regionala stödpunkter för exportfrämjandet.

Sveriges exportråd skall svara för den samordnande rollen vad beträffar det exportfrämjande som riktas mot de mindre och medelstora företagen. Därför föreslår jag att det administrativa ansvaret för Exportpulsprojektet förs över från statens industriverk till Sveriges exportråd och samordnas med de insatser som görs inom ramen för Sveriges exportråds småföretagsprogram.

Jag betonar samverkan i exportfrämjandefrågor mellan SIND, STU och SE.

Sveriges exportråd bör ges resurser för ytterligare uppsökande verksamhet i mindre företag för att finna potentiella exportörer, informera om möjligheter till exportstöd samt biträda ekonomiskt och personellt vid företagets planering för export.

Jag föreslår därför ett tillskott på 4,5 milj.kr. per år att satsas på uppsökande verksamhet utöver Exportpulsprojektets 3,5 milj.kr. och det särskilda anslag på 2 milj.kr. som Sveriges exportråd erhållit. Det innebär att Sveriges exportråd får 10 milj.kr. att disponera för detta ändamål. Efter hand som de utökade insatserna för den uppsökande verksamheten ger resultat bör

resurser från detta program styras över till exportfrämjandets senare del och satsas på Exportchef-att-hyra och liknande fördjupade exportinsatser.

Försöksverksamheten med regionala exportsäljbolag som några utvecklingsfonder har bedrivit visar att detta är en svår form för exportfrämjande. Resultatet kan inte sägas ha stått i rimlig proportion till de kostnader och personella insatser som gjorts. Jag avråder från denna typ av allmänägda exportsäljbolag på det regionala planet. Däremot är det angeläget att riskkapital finns att tillgå för exportagenturer och handelshus som är intresserade av att på kommersiell grund exportera bl.a. produkter från mindre företag. Som komplement till privat finansiering borde här den statliga Investeringsbanken kunna gå in med aktiekapital främst i form av minoritetsdeläggande. Om så är befogat utifrån exportfrämjandesynpunkt bör också en sådan satsning kunna kompletteras med villkorsslån samt olika exportstöd, som Sveriges exportråd disponerar inom ramen för sitt småföretagspaket. På så sätt bör existerande handelshus och exportagenturer kunna spela en större roll, när det gäller att främja mindre och medelstora företags export. Därigenom bortfaller behovet av att inrätta särskilda statliga handelshus för detta ändamål.

Medel för riskkapital och villkorsslån av angivet slag föreslår jag att Investeringsbanken får disponera från särskilda anslag för riskfyllda marknadsinvesteringar på exportområdet till stöd för mindre och medelstora företag som jag återkommer till nedan.

Vad beträffar Exportkreditnämnden anser jag att EKN även i fortsättningen skall ägna sig åt korta krediter och därmed i hög grad medverka i småföretagens exportaffärer. Jag har vissa synpunkter på hur EKN skall kunna förbättra sin konkurrenskraft på detta område och underlätta för de mindre företagen att erhålla exportkreditgaranti.

Minsta kontraktsbelopp inom SEK-systemet och SPE bör sänkas till 75 000 respektive 5 milj. kr.

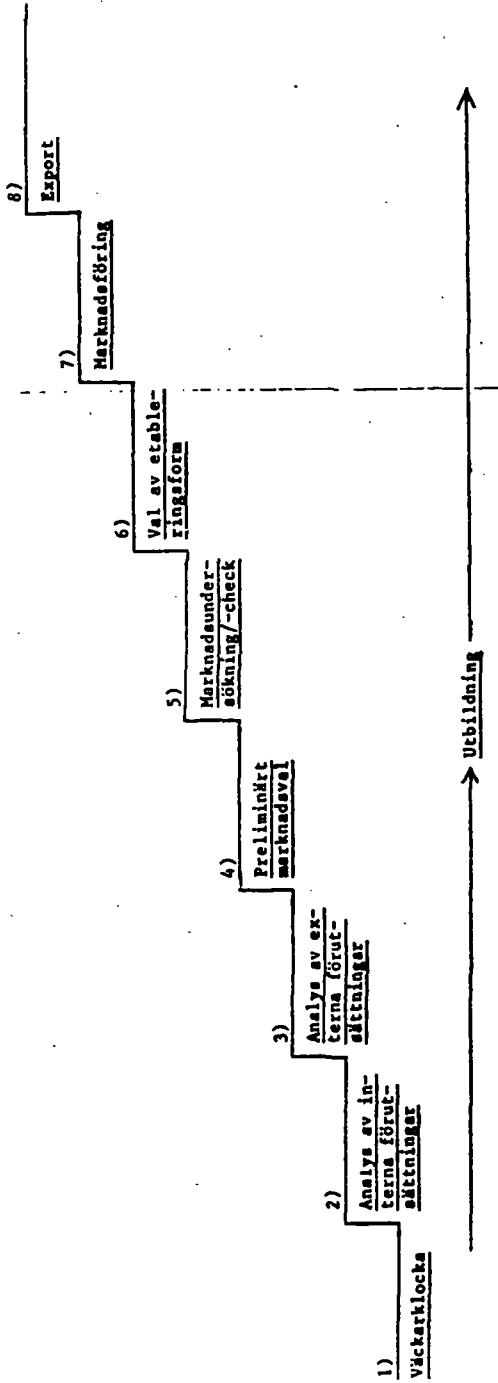
Jag föreslår vidare ett särskilt underleverantörsprogram på 10,5 milj.kr. över 3 år. Därutöver kommer möjligheten till villkorslån för exempelvis kompletterande marknadsinvesteringar utomlands. Detta innebär stöd till olika underleverantörsprojekt bl.a. för att utveckla samarbetet mellan de stora exportföretagen och deras underleverantörer. För att främja svenska underleveranser till de stora svenska exportföretagen bör EKN ta större hänsyn till svensk komponentandel vid sina avgöranden om garantigivning och garantivillkor.

Enligt proposition 1983/84:50 angående löntagarfonder överväger regeringen att kanalisera en del av fondmedlen på så sätt att en särskild fond inrättas knuten till Investeringsbanken. Dessa medel skulle sedan i olika finansiella former tillföras småföretagssektorn. Som framgår av vad jag anför i betänkandet finns det behov av riskkapital och villkorslån för att stödja de mindre företagens exportsatsningar. Det gäller inte minst ur dessa företags synpunkt stora och riskfyllda marknadsinvesteringar utomlands.

Jag föreslår därför att som ett engångsbelopp, 50 milj.kr. av de särskilda fondmedlen reserveras för finansiering av riskfyllda exportinvesteringar. Dessa medel bör kunna disponeras av Investeringsbanken efter samråd med Sveriges exortråd. Dessa medel skulle då i form av villkorslån eller ägartillskott kunna användas för att finansiera exportmarknadsinvesteringar för mindre och medelstora företag på bl.a. områden som underleverantörer, energiteknik samt via handelshus och exportagenturer.

I betänkandet föreslås slutligen också vissa insatser vad gäller statliga myndigheters service till företag avseende vilka tekniska standards som gäller för olika produkter i olika länder. Dessutom föreslås att SÖ, i samverkan med arbetsmarknadsstyrelsen och arbetsmarknadens parter får i uppdrag att överväga bristyrkesutbildning på exportområdet.

EXPORTPROCESSEN



Exportträff (SE, UF, HK, Expo)  
Uppsökande verksamhet (SE, UF)

- |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1) Handlingsprogram (SE)<br/>Exportpuls (UF)<br/>EaH (SE)<br/>Branschprogram (SE, SIND)<br/>Exportkonsulter</p>                                                                              | <p>5) Marknadsintroduktion MIP (SE)<br/>EaH (SE)<br/>Branschprogram (SE, SIND)<br/>Exportkonsulter<br/>Undersökningsföretag<br/>Handelskamrar<br/>Utvecklingsfonder</p> |
| <p>2) Marknadsintroduktion MIP (SE)<br/>EaH (SE)<br/>Branschprogram (SE, SIND)<br/>Exportkonsulter</p>                                                                                          | <p>6) Exportaktioner (SE)<br/>Säljresor-Norden (SE)<br/>Samverkan (SE, UF, SIND)<br/>Språktjänst (SE)<br/>Branschprogram (SE, SIND)</p>                                 |
| <p>3) Marknadsintroduktion MIP (SE)<br/>EaH (SE)<br/>Branschprogram (SE, SIND)<br/>Exportkonsulter<br/>Undersökningsföretag<br/>Handelskamrar<br/>Utvecklingsfonder</p>                         | <p>7) Exportrådet<br/>Handelskamrar<br/>EKN<br/>SEK<br/>Bankerna</p>                                                                                                    |
| <p>4) Marknadsintroduktion MIP (SE)<br/>EaH (SE)<br/>Branschprogram (SE, SIND)<br/>Exportkonsulter<br/>Undersökningsföretag<br/>Handelskamrar<br/>Utvecklingsfonder<br/>Exportaktioner (SE)</p> | <p>8) Exportskolan (SE)<br/>Utvecklingsfonderna<br/>Handelskamrar<br/>Privata institut</p>                                                                              |

#### Bildtext

En viktig utgångspunkt för exportfrämjande tjänster och ekonomiska stöd är behoven hos företagen. Dessa växlar i tiden med hänsyn till företagens ambitioner och planer samt deras kunskaper, erfarenheter och resurser. Förenklat kan sägas att behovet av uppsökande verksamhet - t.ex. för att väcka intresse för export - är störst i början av ett företags "exportmognadskurva". Här behövs också ofta analyserade tjänster av strategisk natur, liksom ekonomiskt stöd. Successivt skjuts därefter behoven över till mer operativa åtgärder på utlandsmarknaderna.

Ovanstående illustration avser att ge en förenklad bild av ett företags exportmognadskurva. Den visar också att det svenska exportfrämjandet täcker de här angivna faserna av ett företags exportmognadsutveckling, samt vilka tjänster som är avsedda för de olika faserna.

## Sammanfattning av remissyttranden över (Ds UD 1983:5) Exportfrämjande stöd till mindre och medelstora företag

Efter remiss har yttranden över betänkandet (Ds UD 1983:5) Exportfrämjande stöd till mindre och medelstora företag avgivits av statens industriverk, exportkreditnämnden (EKN), kommerskollegium, arbetsmarknadsstyrelsen (AMS), styrelsen för teknisk utveckling (STU), riksrevisionsverket (RRV), handelssekreteraren i Nederländerna, Västtyskland och Schweiz (handelssekreterarna), Delegationen för mindre företag, Sveriges exportråd, Sveriges industriförbund, Svensk industriförening, Sveriges investeringsbank AB, AB Svensk exportkredit, utvecklingsfonden i Stockholms, Södermanlands, Östergötlands, Jönköpings, Kronobergs, Kalmar, Blekinge, Malmöhus, Hallands, Göteborgs och Bohus, Älvsborgs, Värmlands, Örebro, Gävleborgs, Västernorrlands, Jämtlands och Västerbottens län, Svenska handelskammarförbundet, Svenska bankföreningen, SHIO-Familjeföretagen, Svenska kommunförbundet, Landstingsförbundet, Landsorganisationen (LO), Tjänstemännens centralorganisation (TCO), Centralorganisationen SACO/SR, Svenska arbetsgivareföreningen, Sveriges ambassad i Bonn och Washington, Stockex AB och Gavlex Trade AB. Synpunkter har också inkommit från Svenska sparbanksföreningen och Swedish trade commissioners association.

Kommunförbundet avstår från att yttra sig. Svenska arbetsgivareföreningen hänvisar till yttrande från Sveriges industriförbund.

Flertalet remissinstanser uttalar sig positivt om utredningen i stort. Förslagen om finansiering av riskfyllda marknadsinvesteringar har dock fått ett blandat mottagande.

Några remissinstanser såsom RRV, Delegationen för mindre företag och Sveriges industriförbund framhåller inledningsvis att de delar utredningens uppfattning om att det *statliga exportfrämjande stödet* skall vara av initial och icke-permanent karaktär. Vidare framhålls att företagen bör stå för minst hälften av kostnaderna i samband med statsstödda exportsatsningar. Det stöd som ges bör också enligt bl.a. Landstingsförbundet, RRV, Industriförbundet, och några utvecklingsfonder kunna utgå individuellt, dvs. avkall bör kunna göras på kravet om samarbete mellan företag. SHIO-Familjeföretagen efterlyser en större flexibilitet från exportrådets sida.

Kommerskollegium framhåller betydelsen av att stödåtgärder inte får införas som strider mot internationella överenskommelser.

Ett flertal remissinstanser understryker Sveriges *exportråds centrala roll* i det exportfrämjande arbetet. Samarbetet med de regionala utvecklingsfonderna kan utökas ytterligare, vilket framhålls av bl.a. ett antal utvecklingsfonder. Detta är också fallet med handelskammare och andra privata organisationer på regional nivå, vilket framhålls av bl.a. Svenska

handelskammarförbundet. Remissinstanserna delar därmed utredningens synpunkt att exportrådet inte bör bygga upp en egen regional organisation. SHIO-Familjeföretagen anser det väsentligt att utvecklingsfonderna får förbli de regionala stödpunkterna för exportfrämjandet. Ett nära samarbete förutsätts ske med Sveriges exportråd. Handelssekreterarna anser för sin del det inte vara motiverat att regionala organisationer bygger upp en kapacitet av välutbildade affärsmän. Ambassaden i Washington pekar på behovet av utökad samarbete med utrikesförvaltningen.

Ambassaden i Bonn kan i stort ansluta sig till vad de tre handelssekreterarna framför särskilt vad gäller angelägenheten av en klar markering av Sveriges exportråds övergripande ansvar för och centrala roll i det samlade statliga exportfrämjandet. Ambassaden finner det mycket angeläget att betona betydelsen av exportfrämjande stöd till mindre och medelstora företag.

Handelskontoren ute på fältet har här en mycket viktig uppgift. Kontoren bör inte endast delta i initialskedet av en exportsatsning utan bör också ges möjlighet att följa upp etablerade affärskontakter. I detta sammanhang pekar ambassaden på den viktiga roll som redan etablerade företag med dotterföretag på marknaden kan spela för oerfarna exportörer, s.k. piggy-backing. Även ambassaders och generalkonsulats kontaktskapande, understödjande och samordnande roll inom handelsfrämjandet påpekas.

Exportrådet m.fl. understryker också behovet av utökad samarbete centralt mellan exportrådet, styrelsen för teknisk utveckling och industriverket.

Bl.a. Bankföreningen, exportrådet, Delegationen för mindre företag, Svensk industriförening, SHIO-Familjeföretagen och Industriförbundet är positiva till ökade medel till *exportrådets särskilda småföretagsprogram* liksom till överföring av medel från industriverket för exportpulsprojektet. Delegationen menar att nuvarande uppdelning fungerar tillfredsställande men att en bättre samordning i vissa fall bör eftersträvas. De regionala utvecklingsfonderna liksom statens industriverk, LO och landstingsförbundet anser emellertid att exporten måste ses som en av flera delar i ett företags totala marknadsföring. I den mån exportrådets uppsökande verksamhet inte är motiverad för marknadsföring av rådets tjänster bör den upphöra och motsvarande resurser föras över till fonderna. Fonderna och industriverket liksom LO ställer sig således inte heller positiva till förslaget att föra över medel från industriverket till exportrådet för exportpulsprojektet. Snarare bör fonderna förstärkas. Flera fonder framhåller samtidigt att de har ett gott samarbete med exportrådet och även fortsättningsvis önskar vara rådets replipunkter i länen.

Styrelsen för teknisk utveckling anser att utvecklingsfonderna bör ha de bästa möjligheterna att väga behovet av exportinsatser mot annan verksamhet. STU förordar att såväl exportpulsprojektet som det nya underleverantörsprogrammet handläggs av fonderna.

Ett fåtal instanser har yttrat sig över verksamheten exportchef-att-hyra. Fler sådana bör kunna inrättas. SHIO-Familjeföretagen anser att exportrådet även fortsättningsvis skall vara huvudman för verksamheten.

Industriverket anför att de exportfrämjande insatserna inom ramen för de särskilda *branschprogrammen* utgör ett led i försöken att omstrukturera en bransch. Erfarenheterna från dessa program ger enligt verket stöd för tanken att betydande fördelar finns genom en samordning mellan exportfrämjande och övriga industripolitiska insatser. Enligt RRV är det naturligt att industriverket tilldelas de totala resurserna för branschprogrammen.

Endast ett fåtal instanser tar upp frågan om *särskilt program för underleverantörer*. Delegationen för mindre företag liksom Svensk industriförening finner förslaget acceptabelt men vill att regler utarbetas för samarbete mellan exportrådet och industriverket. Svenska bankföreningen stödjer för sin del tanken på ett sådant program som inte bör ges alltför detaljerade bestämmelser i förväg om medlens användning.

Förslagen om *teknisk exportservice, svensk projektexport* och *utbildningsinsatser* får stöd av de instanser som yttrat sig. RRV vill dock för sin del framhålla att stöd till svensk projektexport bör utgå inom ramen för det allmänna exportfrämjandet som exportrådet har att svara för.

AMS anför att arbetsmarknadsutbildningens inriktning förändras fortlöpande efter marknadens behov. Under de senaste åren har särskild s.k. flaskhalsutbildning bedrivits i ett första led inom verkstadsindustrin och numera inom hela industrin. Problemet med brist på exportkunnig personal har uppmärksammats inom AMS och diskussioner pågår med arbetsmarknadens parter om försöksverksamhet inom detta område. AMS ställer sig mot denna bakgrund positiv till förslaget om en utredning av dessa frågor. Handelssekreterarna föreslår att en kampanj inleds som framhåller de viktigaste reglerna för affärsmässigt beteende. Därigenom skulle kanske många exportaffärer förhindras att gå i stöpet p.g.a. okunskap. Utvecklingsfonden i Värmlands län anser att exportrådet bör få ansvar för fondernas fortbildningsbehov i exportfrågor.

De remissinstanser som yttrat sig, bl.a. utvecklingsfonderna, delar utredningens ståndpunkt beträffande de *exportsäljbolag* som finns vid tre fonder. Gavlex Trade AB finner för sin del att uttalandet om att avstycka statliga medel till verksamheten strider mot affärsidén med Gavlex och äventyrar den påbörjade kraftigt expanderande verksamheten. Delegationen för mindre företag, Industriförbundet, utvecklingsfonder, Handelskammarförbundet, Svensk industriförening m.fl. ser bl.a. mot bakgrund av utredningens förslag inte några skäl till ett statligt handelshus. I stället bör etablerade *handelshus* utnyttjas bättre. Exportrådet bör, i enlighet med utredningens förslag, närmare analysera hur handelshusens kompetens bättre kan utnyttjas för de små och medelstora företagens export.

LO instämmer i förslagen om exportsäljbolag och handelshus. LO delar dock inte utredningens uppfattning att behovet av särskilda statliga han-

delshus därmed bortfaller. Enligt LO kan företag inom statsföretagsgruppen ha intresse av att inrätta handelsföretag. En förutsättning för att handelshusen kan spela en större roll för småföretags exportmarknadsbearbetning är att åtgärder inom den statliga sektorn inte försämrar de relativa konkurrensvillkoren för privata handelshus.

Utredningens förslag om finansiering av riskfyllda marknadsinvesteringar får ett blandat mottagande. Industriförbundet, Delegationen för mindre företag, industriverket och utvecklingsfonderna m.fl. ser positivt på att fondernas *utvecklingskapital* utnyttjas i än högre grad för marknadsförings- och exportändamål. Industriverket och utvecklingsfonderna liksom Landstingsförbundet delar utredningens uppfattning att det föreligger ett behov av riskvillig finansiering för exportsatsningar. Detta kan tillgodoses genom utvidgade resurser till dessa instansers befintliga utlåningsmöjligheter. Någon ny finansieringsform enligt utredningens förslag behövs således inte. Liknande tankar återfinns i TCO:s svar.

Andra instanser såsom handelssekreterarna, Delegationen för mindre företag, AB Svensk exportkredit och Svenska handelskammarförbundet stödjer förslaget att ge *Investeringsbanken* möjlighet att satsa riskkapital och villkorslån för att stödja små företags exportsatsningar. Ett nära samråd bör ske med exportrådet. LO finner för sin del den föreslagna idén intressant att knyta an till löntagarfondssystemet. Handelskammarförbundet är dock starkt kritiskt mot att använda löntagarfondsmedel för finansieringen. Detsamma gäller SACO/SR.

STU är tveksam till att en ny operativ verksamhet byggs upp på Investeringsbanken. En motsvarande resursförstärkning till utvecklingsfonderna bör först prövas. Samma tanke förs fram av SHIO-Familjeföretagen. Exportrådet tar inte ställning till riskkapitalets storlek. Rådet framhåller också betydelsen av att en samordning sker med utvecklingsfonderna så att en dubblering undviks.

Investeringsbanken menar att den mot ersättning kommer att ställa sina resurser till förfogande för förvaltning av såväl löntagarfonden som utredningens förslag. Banken vill dock inte engagera sig i villkorslån som innebär en form av subventionering. Skulle utredningens förslag accepteras förutsätter banken att exportrådet väljer sådana projekt som det vill underställa för prövning.

RRV anser för sin del att det på nationell nivå bör skapas nya former för tillförsel av riskvilligt kapital. En möjlighet vore s.k. *venture-capital-företag* specialiserade på exportaffärer. Enligt RRV bör möjligheten prövas att även bidra med offentligt riskkapital till sådana företag.

Enligt Industriförbundet har Investeringsbanken redan idag möjlighet att engagera sig i exportsatsningar. Vidare hänvisar också förbundet liksom Svenska bankföreningen till det ökande antal företag som gått in på riskmarknaden, vilket gör att försörjningen av denna typ av kapital är tillgodosedd. Svenska bankföreningen anser vidare att det finns en risk för snedvrid-

ning av kreditmarknaden om förslaget genomförs. Företagens ordinarie bankförbindelse kan och bör ta hand om kreditgivning. Detsamma framförs från Svenska sparbanksföreningen. Samarbete bör ske med exportrådet.

Flera av förslagen rörande *exportkreditgarantigivningen* får ett positivt mottagande av några instanser som har yttrat sig. EKN anför att frågan om täckning av kommersiella risker vid affärer med korta kredittider diskuteras inom EKN. Exportkreditgarantier för sådana affärer lämnas redan i betydande omfattning. Som ett huvudförslag övervägs att erbjuda exportörerna globalgarantiavtal med inbyggt "first-loss"-system. I samband därmed övervägs vidare att EKN skulle införskaffa erforderliga kreditupplysningar i stället för att som nu huvudsakligen repliera på de av exportörerna själva lämnade upplysningarna. Exportrådet instämmer i utredningens uppfattning att EKN på ett mer offensivt sätt än hittills bör täcka kommersiella risker och anser det rimligt att EKN erbjuder globalavtal. Vidare förespråkas på detta område samarbete mellan EKN och andra försäkringsgivare samt att EKN undersöker möjligheterna för återförsäkring av kommersiella risker. Bankföreningen erinrar om att krediter med korta löptider också kan täckas på marknaden genom bankgaranti. Bankföreningen föreslår att ett förenklat förfarande liknande det danska systemet för s.k. H- och M-garantier borde övervägas för svensk del. Sparbanksföreningen anser inte att EKN bör ställa krav på exportföretagen att ingå globalgarantiavtal. Beträffande täckning av förluster under tillverkningstiden, anser EKN att med en flexibel tillämpning av riktlinjerna för sådana garantier kan rimliga anspråk anses vara tillgodosedda.

EKN anför att utredningens förslag att relatera det svenska komponentinnehållet till garantiernas täckningsgrad är praktiskt ogenomförbart när det gäller vanlig varuexport. Exportrådet finner för sin del förslaget om komponentandel som kriterium för förlusttäckningsgrad som väl långtgående. Industriförbundet avstyrker förslaget. AB Svensk exportkredit anser det inte motiverat att införa någon begränsning av det utländska komponentinnehållet i stödberättigad svensk export. Bankföreningen anför att EKN redan idag tillämpar svensk komponentandel som kriterium för förlusttäckningsgraden i den mån det är praktiskt genomförbart. Tillämpning på alla affärer skulle komplicera affärerna och ej vara ägnat stärka svensk industris internationella konkurrensförmåga. Liknande synpunkter anför av Sparbanksföreningen. Kommerskollegium påpekar att ett genomförande av förslaget kan komma att uppfattas som en protektionistisk åtgärd.

Exportrådet, Industriförbundet, Svenska bankföreningen liksom Sparbanksföreningen stödjer utredningsförslagen om olika praktiska förändringar såsom förenklad ansökningsblankett vid affärer med korta kredittider och utökad information.

Kommerskollegium och Bankföreningen erinrar i detta sammanhang om att EKNs garantigivning måste ske till premier som täcker de långfristiga

kostnaderna för att stå i överensstämmelse med Sveriges internationella åtaganden.

Utredningens förslag om sänkning av lägsta kontraktsbeloppet för statsstödda exportkrediter från 300 000 kr. till 75 000 kr. tillstyrks av exportrådet och Industriförbundet.

AB Svensk exportkredit föreslår att regeln utformas så att SEK bemyndigas finansiera affärer för vilka EKN bedömer att en kredittid av minst två år är berättigad.

## Sammanfattning av (Ds UD 1984: 3) Ökad trähusexport

Genom tilläggsdirektiv den 1 september 1983 erhöll utredningen om exportfrämjande stöd till de mindre och medelstora företagen i uppdrag att utreda särskilda exportfrämjande insatser för träindustrin bl.a. frågan om ett särskilt statligt säljbolag.

I det inledande kapitlet beskrivs branschens struktur och den strukturomvandling som pågår. Eftersom nybyggandet av bostäder sjunkit drastiskt de senaste åren har produktion och sysselsättning inom branschen minskat. Någon ökande efterfrågan på den svenska hemmamarknaden syns inte. I den pågående strukturomvandlingen medverkar Industriverket och Investeringsbanken i syfte att genom samarbete få till stånd överlevnadskraftiga företag inom branschen, vilken skulle ha möjlighet till långsiktiga exportsatsningar.

Kapitel 2 är en översikt över världsmarknaden för trähus. En allt större del av byggandet sker i trä. Världshandeln är emellertid mycket liten pga byggbranschens utpräglade hemmamarknadsorientering. Den större delen av världsexporten går till oljeländer och u-länder.

Den svenska exporten behandlas i kapitel 3. Norden, Västtyskland och Storbritannien är våra största marknader. Exporten av trähus uppgår endast till 10 procent av den totala försäljningen. Under 1983 uppgick exporten av trähus till något över 350 milj.kr., vilket nästan är en fördubbling från en relativt stabil nivå sedan början av 70-talet. I volym har emellertid exporten inte ökat.

Till den låga internationella bygghandeln bidrar åtskilliga exporthinder, bl.a. nämns normer och regler som omger byggandet, boendevanor, fraktkostnader. Företagen har generellt sett stor exportovana, bristande ekonomiska resurser och uthållighet i sina exportsatsningar. De har också problem med att finna rätta utländska samarbetspartners.

I kapitel 4 behandlas det nuvarande statliga exportstödet inom ramen för branschprogram trä vid statens Industriverk. Dessutom redovisas ett antal förslag både från företagare inom branschen och från andra berörda om hur exporten skulle kunna öka.

Betänkandet avslutas med förslagsdelen i kapitel 5. Exportfrämjande insatser för trähusbranschen motiveras av den ökande världsmarknaden för trähus och vidareförädlad trä, nödvändigheten av att den begränsade svenska skogsråvaran vidareförädlas, de svenska företagens produktions- och kvalitetsmässiga förutsättningar samt hotet om regional arbetslöshet.

Riktlinjerna för stödet föreslås vara flexibilitet och bredd både vad beträffar stödformer och vem stödet ska riktas till. De statliga insatserna för trähusexporten föreslås samordnas inom det av en utredning inom Sveriges exportråd nyligen föreslagna organet Svensk Byggexport. I dettas styrgrupp bör emellertid också ingå företrädare för trähusbranschen och berörda fackliga organisationer. Jag föreslår att Svensk Byggexport får i uppdrag att under sitt första verksamhetsår prioritera uppgiften att identifiera aktörer dvs företag bland såväl trähusföretagen själva som utanför branschen som har tillräckliga resurser och kunskaper för att nå framgång på utlandsmarknaden. Utländska företag som kan samarbeta med svenska företag ska sökas aktivt av exportrådets utlandsorganisation.

Jag föreslår att Svensk Byggexport dessutom anställer ytterligare en person som särskilt ska ägna sig åt trähusexport. I och med att en kraftsamling av resurserna sker till Svensk Byggexport anser jag det för närvarande inte lämpligt att bilda ett statligt handelshus för trähusexport. Frågan kan emellertid bli aktuell på nytt i samband med den prövning av framgången med de föreslagna exportsatsningarna som jag anser att regeringen bör göra efter ett år.

Existerande statliga företag föreslås däremot pröva affärsidén att sälja trähus utomlands. För att stimulera statliga bolag till en sådan satsning föreslås en garanti som delvis ska täcka den kapitalinsats bolaget gör i det fall man misslyckas.

I övrigt föreslår jag att det statliga stödet ska utgå i form av villkorslån, garantier samt särskilda bidrag till exportaktioner m.m. inom ramen för Svensk Byggexports och Sveriges exportråds olika program. För att finansiera trähusprogrammet bör ytterligare 1 milj.kr. avsättas utöver vad som föreslagits tidigare tillskjutas Svensk Byggexport. Jag räknar därmed med att satsningarna från statens sida i form av bidrag till olika aktiviteter för att öka trähusexporten belöper sig till 3 milj.kr. per år.

Villkorslån för trähusexport bör totalt kunna uppgå till 20 milj. kr. På samma sätt som i huvudbetänkandet anser jag att Investeringsbanken bör handha villkorslånen i samarbete med Svensk Byggexport. Garantigivningen bör skötas av Industriverket och avse risker som inte kan täckas på annat håll och där lånefinansiering inte är lämplig.

Jag vill understryka den samordnande roll som det föreslagna organet Svensk Byggexport - vilket verkar inom Sveriges exportråd - bör ha. Jag understryker också vikten av en snabb och smidig handläggning.

Vad beträffar projektexport föreslår jag att Svensk Byggexport får ett förstahandsansvar genom att åläggas att organisera en effektiv handlingsberedskap för snabb offertframtagning och anbudsgivning. Vid stora projektaffärer bör Svensk Byggexport ha i uppgift att få till stånd paketlösningar med olika inblandade myndigheter, trähusföretag och andra intresserade företag. Projektbevakningen utomlands bör öka. Svensk Projektexport bör ha möjlighet att stödja exportprojekt inom trähusområdet. Nordiskt samarbete på projektområdet bör stödjas via de olika nordiska finansieringskällor som står till buds.

Jag pekar också på att det föreslagna stödet ska vara förenligt med internationella handelspolitiska regler och föreslår att svenska regeringen och myndigheter försöker få till stånd en harmonisering av olika byggföreskrifter i första hand inom Norden.

## Sammanfattning av (Ds UD 1984: 2) Svensk byggexport

### 1.1 UTREDNINGSDIREKTIVENS HUVUDPUNKTER

Utredningen har i enlighet med direktiven inriktats mot ett målinriktat och tidsbegränsat program för gemensamma och samordnade långsiktiga insatser inom byggexportsektorn. Härvid har hänsyn tagits till förutsättningarna på olika marknader och till de speciella förhållanden, som präglar byggbranschens olika delar (byggmaterialindustrin, husfabrikanter, entreprenörer och konsulter). Insatser av Exportrådet, Statens Industriverk, Styrelsen för Teknisk Utveckling och Byggforskningsrådet har behandlats. SIDAs betydelse för utvecklingen av byggexporten till u-länderna har också berörts (avser i första hand entreprenörer och konsulter).

Utredningen har sökt prioritera produkter (tjänster) och marknader med långsiktig framtidspotential och betalningsförmåga.

Olika typer av åtgärder har föreslagits för t ex export av byggvaror och komponenter samt prefabricerade hus å ena sidan och för ett bredare program av mera traditionella exportfrämjande åtgärder å andra sidan.

I avsikt att ge byggexportfrämjandet en markerad branschinriktning och en klar organisatorisk hemvist har föreslagits inrättande av ett särskilt byggexportråd ("Svensk Byggexport", SBX) med stark anknytning till Sveriges Exportråd. "Svensk Byggexport" får bli i uppgift att samordna insatser av Sveriges Exportråd, Statens Industriverk, Styrelsen för Teknisk Utveckling, Byggeforskningsrådet m fl, vilka organisationer föreslås representerade i "Svensk Byggexport".

"Svensk Byggexports" arbete bör inte påverka respektive myndighets eller organisations ansvars- eller kompetensområde utan bör ses som en extraordinär insats (under en viss period) för att genom samverkan initiera olika åtgärder som kan stödja varandra till gagn för den samlade byggexporten.

"Svensk Byggexport" föreslås bestå av en styrgrupp jämte en referensgrupp och ett kansli. Kansliets verksamhet skall bestå dels i att utarbeta program för byggexportens inriktning och underlag för styrgruppens beslut och dels i att ge tjänster till exporterande företag. Tjänsterna förutsättes finansieras till minst 60% av företagen.

Föreslagna kostnadsramar framgår av utredningen. Utredningen föreslår att bedömningen i vilken utsträckning finansieringen kan ske genom omprioritering av Exportrådets verksamhet göres i samband med Exportrådets förestående verksamhetsplanering.

## 1.2 HUVUDPUNKTER I ÖVERVÄGANDEN OCH FÖRSLAG

### 1.2.1 Särskilda åtgärder för de olika sektorerna byggvaror och komponenter (inkl prefabricerade hus), byggentreprenader och konsulttjänster

Den svenska exporten av byggvaror och komponenter inklusive prefabricerade hus bedömes kunna utvecklas i huvudsak i i-länderna (OECD-länderna).

För monteringsfärdiga trähus föreslås insatser för anpassning av produkten till marknadskrav, framtagande av informationsmaterial, demonstration av svenska monteringsfärdiga hus och

för lokalisering av försäljningskanaler på respektive marknad. Även statliga insatser för försäljningsbolag i vissa länder med lokalt deltagande föreslås i form av finansiellt risktagande, t ex som villkorsslån till sådana bolag.

För särskilt de större byggvaruproducenterna föreslås flexiblare garantigivning från EKN och att finansieringen av företagens marknadsetablering utomlands underlättas - t ex för utbyggnad av distributionsnätet.

För de mindre byggmaterialföretagen föreslår Sveriges Exportråd liknande insatser som för trähusföretagen ovan, särskilt för energisnålt byggande och ROT-sektorn.

För byggentreprenörer liksom för konsulter gäller att marknaden i huvudsak finns i u-länder. I och med att petrodollarländernas stora betalningsbalansöverskott 1974 fram till 1982 försvunnit, har förutsättningarna på dessa marknader försämrats.

För de ledande svenska byggentreprenadföretagen registreras dock en åtminstone hittills god utveckling. Tonvikten för denna bransch har lagts på förbättring av EKN-garantier.

För de mindre byggentreprenörerna föreslås i rapporten huvudsakligen åtgärder för att öka deras export som underentreprenörer till utlandsföretag för projekt i tredjeland. En annan exportmöjlighet är mindre projekt och underhåll och reparationer av befintliga anläggningar som finansieras av SIDA i biståndsländerna.

För konsultföretagen föreslås satsning på försäljningsbolag på avlägsna marknader med lokalt deltagande och med statligt finansiellt risktagande. Även för konsultföretagen är en förbättring av EKN-garantin av största vikt.

För såväl entreprenadföretagen som för konsulterna och större byggvaruproducenter framhålles vikten av fortsatta och intensifierade insatser av representanter för regering och myndigheter på intressanta marknader i samband med större offerter, för att säkerställa handel med statshandelsländer och vid presentationer av intressanta sektorer av svensk industri.

Vidare föreslås att Svensk Projektexports (SPE) verksamhet utvidgas att omfatta även vissa byggnadsentreprenader, nämligen dels då de utgör en del av ett system finansierat av biståndsgorgan och dels då de består av leverans och uppförande av en större serie prefabricerade hus.

För att öka svenska byggentreprenörers konkurrenskraft föreslår Sveriges Exportråd ett utökat samarbete med svenska industri- och processföretag att sälja totala system.

För att underlätta denna verksamhet föreslås att SPE utökas att innefatta även stöd för uppsökande marknadsundersökningar för sådana affärsmöjligheter.

Eftersom marknaden minskat för de privat och nationellt finansierade projekten i OPEC- och NIC-länderna, vill Sveriges Exportråd fästa uppmärksamheten på de biståndsfinansierade projekten där finansieringen är säkerställd.

För att ge svensk exportindustri information om sådana projekt, föreslås ökade möjligheter för svenska beskickningar till projektbevakning i intressanta länder genom att "byggattachéer/projektspanare" anställs med konsult eller entreprenaderfarenhet.

Sveriges Exportråd föreslår vidare att biståndsmedel ställs till de multilaterala biståndsgorganens förfogande för förstudier

genom svenska konsulter av projekt i biståndsländer och inom sådana sektorer där svensk industri har framstående kompetens.

Möjligheterna att utnyttja såväl entreprenörer som konsulter i det svenska biståndets tjänst bör enligt Sveriges Exportråds mening bättre tillvaratas. Detta bör kunna ske på ett sådant sätt att även biståndets effekt för mottagarlandet ökas.

Det svenska biståndet, särskilt det som ges i form av u-krediter, bör i större utsträckning användas till projekt i samfinansiering med andra biståndsorgan, så att svenska tjänster och varor i större utsträckning kan exporteras till multilateralt finansierade biståndsprojekt.

Sveriges Exportråd pekar på "spjutspetseffekten" för svensk exportindustri - inte minst byggexporten - som uppnås om förstudier göres av svenska konsulter:

Det är därför angeläget att svenska konsulter i större utsträckning inbjudes att lämna förslag och offerter på konsulttjänster till Världsbanken, regionala utvecklingsbankerna och FN-organen.

Sveriges Exportråd ger förslag till hur detta skall kunna uppnås.

### 1.2.2 För de olika sektorerna gemensamma insatser

De för de olika sektorerna gemensamma åtgärder som föreslås i rapporten omfattar bl a individuella tjänster till de mindre företagen i form av handlingsprogram för etablering på intressanta marknader, anpassning av produkterna till de olika marknadsförhållandena, Exportservice (marknadsrådgivning), Exportuppdrag (marknadsundersökningar, representantval etc), Exportaktioner (deltagande i mässor, inbjudningsresor till Sverige osv), Småföretagspaketet inklusive Exportchef att hyra m m.

Beträffande omfattning, inriktning, subventionsnivå etc av de statliga insatser som föreslagits ovan för de mindre företagen, ansluter sig Sveriges Exportråd till vad som föreslagits i betänkandet "Exportfrämjande Stöd till Mindre och Medelstora Företag".

### 1.3 GENOMFÖRANDE OCH ORGANISATION

Det föreslås att ovanstående åtgärder genomföres av ett organ för svensk byggexport kallat "Svensk Byggexport" med en styrgrupp bestående av representanter för branschföretag och myndigheter samt med en referensgrupp med representanter för myndigheter och organisationer. "Svensk Byggexport" förutsättes ha ett kansli som i begynnelseskedet består av chef jämte tre handläggare samt sekreterarservice.

Det föreslås att "Svensk Byggexports" organisation samordnas med den organisation som utredningen rörande export av teknik inom energisektorn - Extern - föreslår. Härigenom bör viss synergieffekt och kostnadsänkning uppnås.

### 1.4 KOSTNADER

Den föreslagna organisationen, "Svensk Byggexport", jämte exportservice, uppdrag och aktioner från Exportrådet för byggföretag bedöms komma att kosta ca 9,5 miljoner kronor per år. De föreslagna försäljningsbolagen inom sektorerna monteringsfärdiga hus, byggvaror och konsulttjänster antas komma att behöva statliga insatser i form av riskkapital med ungefär 40 miljoner kronor jämte garantikapacitet i storleksordningen 100 - 150 miljoner kronor. Det föreslås att finansieringen av riskkapitalet sker genom Investeringsbanken samt att garantierna tillika ställs av Investeringsbanken.

## 1.5 UPPFÖLJNING, TIDRYMD

De exportfrämjande åtgärder som man väljer att genomföra, bör omsorgsfullt följas upp årligen för att se om erfarenheterna ger anledning till förändringar. En förhållandevis lång försöksperiod är nödvändig för man skall kunna göra en utvärdering av "Svensk Byggexports" verksamhet, eftersom vunna erfarenheter säger att de åtgärder som här föreslås kräver relativt lång tid innan den avsedda effekten uppnås. Sveriges Exportråd föreslår därför att "Svensk Byggexport" drives i fem år och att man därefter tar ställning till fortsatt verksamhet.

## Sammanfattning av (Ds I 1983:26) Ökad export av svensk energiteknik — ett handlingsprogram

Sverige har en betydande kompetens inom många delar av det energitekniska området. Den återfinns inom hela kedjan från utvinning, omvandling och överföring till effektiv användning av energi. Ofta gäller den hela system. Kompetensen finns både inom det enskilda näringslivet och hos kommunala och statliga verk och företag. De omfattande statliga insatserna har medverkat till kompetensuppbyggnaden.

I IVA-rapporten "Energipolitiken och den industriella utvecklingen" redogörs för svensk energiteknisk kompetens och för marknader för svensk export av energiteknik. Energitillförsel och -hushållning ges hög politisk prioritet i många i- och u-länder. Med hänsyn därtill bedöms marknaden för energiteknik som mycket stor, även när man beaktar de starka protektionistiska tendenserna på denna marknad. Den svenska kompetensen har karaktär av "färskvara". Det är därför viktigt att handla snabbt, att ta vara på det försprång vi har. Detta motiverar särskilda och omedelbara insatser.

EXTERN har lagt IVA-studien och dess bedömningar som grund för sitt förslag till ett handlingsprogram med syfte att snabbt öka exporten av energiteknik. Programmet är främst inriktat på marknader med betalningsförmåga inom OECD och i Sydostasien men understryker också behovet av ökad bevakning av svenska biståndsländer och internationella, mellanstatliga organ såsom UNDP, Världsbanken och de regionala utvecklingsbankerna.

Den internationella marknaden för energiteknik är till betydande del politiskt styrd och reglerad. Kunderna för, särskilt större, energitekniska anläggningar och system är ofta statliga eller kommunala myndigheter.

Svenska myndigheters kontakter med sina utländska motsvarigheter är därför en värdefull kanal för information om de resultat som uppnåtts i Sverige och om den energitekniska kompetensen hos svenska tillverkare och användare.

Förändringar i länders energipolitik påverkar marknaden för svensk export av energiteknik. Tidig kunskap om och analys av sådana förändringar och om projekt som planeras inom energiområdet är därför av stor betydelse. I dessa avseenden kan svenska myndigheter genom sina kontaktytor komplettera den information svenska företag själva inhämtar.

Utredningen anser, att svenska myndigheter i samarbete med svenska exportföretag bör kunna mer aktivt medverka i arbetet att identifiera och bearbeta potentiella marknader och kunder för svensk energiteknik. Detta gäller särskilt vid idéförsäljning, då syftet är att visa på de möjligheter svenska systemlösningar erbjuder inom energiområdet. I förekommande fall och på företagens önskan bör myndigheterna även kunna delta i förhandlingar, avslut och uppföljning av olika projekt.

De svenska användarnas kunnande är en annan stor tillgång som bör tas väl tillvara vid export av energiteknik, inte minst vid systemexport. Användarnas kompetens avser bl a planering, drift, underhåll och utveckling av anläggningar och utbildning av personal.

I kap 3 redogörs kortfattat för svensk energiteknisk kompetens och för marknader för energiteknik. Här behandlas också allmänna förutsättningar för och beskrivs insatser som görs för att främja svensk export av energiteknik.

Tyngdpunkten i EXTERNs förslag ligger på en treårig export-

satsning inom några valda teknikområden. Beskrivningarna omfattar teknik, marknader, exportmål, ekonomi och genomförande. Med IVA-studien som grund, har dessa områden valts från följande utgångspunkter

- att den tekniska kompetensen i Sverige är hög, vilket är en förutsättning för konkurrenskraft gentemot utländska leverantörer
- att tekniken har nått teknisk och kommersiell mognad i Sverige, medan den kan vara relativt ny och okänd på aktuella utlandsmarknader
- att marknadsförutsättningarna är goda på så sätt att det finns kunder och potentiella kunder som efterfrågar den teknik Sverige kan erbjuda och som har betalningsförmåga, antingen egen eller som följd av internationellt bistånd
- att det finns behov av särskilda insatser för bl a marknadsuppbyggnad och information om de svenska företagens energitekniska kompetens samt att staten kan ge de svenska exportföretagen ett verkningsfullt stöd i dessa avseenden
- att det inom respektive teknikområde finns många verksamma företag och att dessa i ovan nämnda avseenden kan nå större effekt genom gemensamma åtgärder än var för sig.

Givetvis kan dessa förutsättningar gälla även för andra teknikområden än de EXTERN valt. Där så är lämpligt kan därför förslagen tillämpas även på andra områden. Detta gäller bl a de mera generella förslag, som diskuteras i kapitel 4 och som i punktform redovisas längre fram i denna sammanfattning. Särskilt framträdande är behovet att föra ut system och systemtänkande så att fördelarna med svenska lösningar blir väl kända för utländska köpare av energiteknik.

Teknikområdena är följande:

1. Fjärrvärme med vissa därtill hörande anläggningar för tillförsel och lagring av energi. Fjärrvärmetekniken är ett område där leverantörer och användare har förutsättningar att med gemensamma insatser skapa goda exportmöjligheter. Tekniken omfattar även hetvattendistribution i mindre skala och ny teknik för hetvattenproduktion och lagring. Bra referensanläggningar finns både i Sverige och på vissa utlandsmarknader.
2. Fastbränsleeldning inklusive bl a teknik för rökgasrening. Tekniken för fastbränsleeldning är under stark utveckling. Flera väl fungerande anläggningar har tillkommit bl a som följd av kraftfullt statligt stöd. De svenska anläggningarna uppfyller höga krav. Största exportmöjligheterna bedöms finnas på de nordamerikanska, de europeiska och de sydostasiatiska marknaderna.
3. Energieffektiva byggnader, värmeåtervinning och klimatkontroll. Energieffektivt byggande, omfattande såväl hela byggnader som installationer m m har kommit mycket långt i Sverige. Kompetensen på detta område i kombination med välutvecklade produktionsmetoder har gett ett betydande försprång, inte minst beträffande småhus. Småhusbyggandet i Förenta staterna och Storbritannien är omfattande och förväntas bli så under de närmaste åren. Detta bör ge förutsättningar för ökad svensk export.
4. Elproduktion och kraftteknik. Den tekniska kompetensen i Sverige är hög inom hela teknikområdet. Kvalificerad kompetens finns hos leverantörer, konsulter och användare. Förutom nyanläggningar finns en stor marknad för åtgärder som förbättrar effektiviteten i befintliga anläggningar och system. Konkurrenten är ofta mycket hård. Svenska företag har dock goda möjligheter att hävda sig på vissa delområden och marknader. Fyra delområden

har valts ut som de mest angelägna för samordnade exportfrämjande insatser under de närmaste åren.

- tillgänglighets- och verkningsgradshöjande åtgärder i befintliga kraftverk
- kapacitetshöjning i befintliga transmissionssystem
- koleldade kraftverk med trycksatt virvelbädd
- mindre kraftverk

5. Energisnåla processer inom industrin. Sådana processer, som utvecklats och använts i Sverige efter hand som de blivit lönsamma rymmer en stor exportpotential. Tonvikten läggs i EXTERNs förslag på processer för pappers- och massaindustrin. Denna processteknik har i Sverige utvecklats i samarbete mellan utrustningsleverantörer och användare och lett till betydande energibesparing. Den bedöms ha goda marknadsförutsättningar i främst Nordamerika och Sydostasien. Goda referensanläggningar finns i Sverige.

Efter det att EXTERN påbörjat sitt arbete, har Sveriges Exportråd fått regeringens uppdrag att utreda frågan om ett exportprogram för byggindustrin. EXTERN anser, att teknikområdet "energieffektiva byggnader" bör ingå i ett sådant exportprogram. Avsnittet "energieffektiva byggnader" bör därför få utgöra ett underlag för Exportrådets fortsatta överväganden. EXTERNs handlingprogram avser således de fyra övriga teknikområdena.

De i handlingprogrammet föreslagna åtgärderna syftar till att genom kraftsamling öka exporten av svensk energiteknik. Åtgärderna involverar exporterande företag inklusive konsultföretag, användare och statliga och kommunala myndigheter av olika slag. En förutsättning för att målen skall nås är att ansträngningarna samordnas. För att genomföra handlingprogrammet och få den önskvärda samordningen till stånd föreslår EXTERN en organisation enligt följande:

En samordningsgrupp bildas i anslutning till regeringskansliet. Dess uppgift är bl a

- att samordna statlig medverkan i den tidiga sökprocessen kring marknader och projekt
- att initiera undersökningar och analyser av hur energipolitiken i olika länder påverkar marknadsförutsättningarna för svensk export
- att initiera förstudier med anknytning till övergripande, nationell energiplanering
- att i erforderlig utsträckning samordna handlingsprogrammen för de fyra teknikområdena, samt
- att, på initiativ av företagen, förmedla medverkan från myndigheter eller själv medverka i företagens kontakter med presumtiva kunder/myndigheter i andra länder.

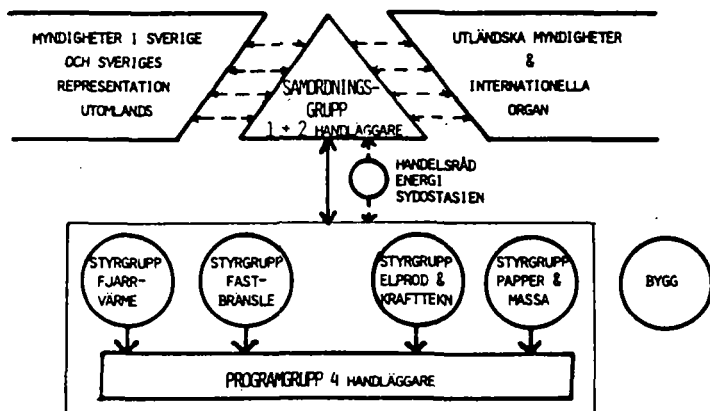
Samordningsgruppen bör disponera vissa medel för studier, undersökningar m m. En koppling mellan den här föreslagna samordningsgruppen och det nyligen inrättade energitekniska rådet synes motiverad.

Vidare föreslås, att för varje teknikområde konstitueras en företagsgrupp, öppen för alla men bestående av de företag som åtar sig att medverka i och finansiellt bidra till programmet. Dessa företag utser en styrgrupp. De fyra styrgrupperna - en för varje teknikområde - får till förfogande dels ett gemensamt kansli, här kallad programgrupp, dels en basbudget för marknadsuppbyggande gemensamma aktiviteter och undersökningar. Programgruppen förutses arbeta i nära anslutning till Exportrådet med möjlighet att köpa tjänster både från rådet och från andra håll.

Härtill kan ytterligare statliga medel ställas till styrgruppernas förfogande under förutsättning att korresponderande finansiering i proportionen 40/60 sker från företagens sida.

De svenska ambassaderna i Sydostasien föreslås förstärkas med ett handelsråd för energiteknik. Befattningshavaren ackrediteras i samtliga länder i regionen med placering, förslagsvis, vid ambassaden i Singapore. Uppgiften är att bevaka marknader och projekt och bistå företagen i deras kontakter och förhandlingar med myndigheter och kunder.

Organisationen och dess kontaktytor kan illustreras på följande sätt:



Handlingsprogrammet syftar till en flerårig, målinriktad och samordnad insats. Det bör därför planeras för och genomföras under en period om tre år. Medel bör disponeras från 1 juli 1984. Eftersom programmet är tidsbegränsat bör handläggare och annan personal rekryteras från näringslivet på kontrakt för den tid som programmet avser. Därefter skall den tillfälliga organisationen avvecklas och det fortsatta arbetet att främja svensk energiteknisk export ligga på de myndigheter och organisationer som normalt har exportfrämjande uppgifter.

Då programmet avslutats bör en utvärdering ske. Om erfarenheterna är goda, bör modellen kunna användas för exportfrämjande åtgärder inom andra teknikområden.

Den totala kostnaden för programmet beräknas till 33 miljoner kronor/år. Härav skulle staten svara för 21 miljoner och näringslivet för 12 miljoner kronor.

Utredningen har sökt uppskatta vad ett genomförande av programmet kunde innebära för industrisysselsättningen i Sverige och för handelsbalansen.

Utöver vad som här angetts redovisar EXTERN också följande överväganden och förslag:

1. Från GATT-överenskommelsen om offentlig upphandling görs undantag för sådan upphandling som bedrivs av myndigheter och organ vilka tillhandahåller energi. Denna upphandling av energiteknik representerar en stor marknad på energitek-niska områden där svenskt näringsliv är mycket konkurrens-kraftigt. Från svensk sida bör man därför verka för att upphäva detta undantag. (Avsnitt 3.1).

2. Bilden av svenskt exportfrämjande är något splittrad. En målinriktad och samordnad planering av exportfrämjande åtgärder bör åstadkommas. (Avsnitt 3.4).
3. I samband med beslut om stöd till prototyp- och demonstrationsanläggningar bör stödbeviljande myndigheter också beakta möjligheterna till export av den energiteknik stödet avser. De levererande företagens eventuella tidigare erfarenhet av export bör härvid särskilt uppmärksammas. (Avsnitt 3.5, 4.2).
4. Projekt som beslutas och/eller finansieras av internationella mellanstatliga organisationer utgör en ansevärd del av den nya och potentiellt intressanta marknaden för svensk energiteknik. Genom bl a den föreslagna samordningsgruppen bör svensk bevakning av UNDP, Världsbanken, regionalbankerna m fl organ förstärkas. Syftet härmed är att öka tillflödet till svenska företag av kommersiellt intressant information samt att vidga kännedomen i nämnda organ om svensk energiteknisk kompetens.

Svensk expertis, gärna med erfarenhet från näringslivet, bör på rätt nivå knytas till sådana tjänster inom nämnda organ som har betydelse för teknikvalet i projekt i vilka dessa organ medverkar. (Avsnitt 4.1)

5. Förändringar i länders energipolitik innebär också ändrade marknadsförutsättningar för svensk export. Information om energipolitiska förändringar är därför av stor betydelse.

Företagen inhämtar själva kommersiellt intressant information. Sveriges utlandsrepresentation, svenska biståndsorgan m fl kan på ett värdefullt sätt komplettera denna. Denna verksamhet bör ytterligare breddas. En formell rapportering är dock otillräcklig. Vad som därtill behövs är en nyanserad teknisk och kommersiell bedömning av vad förändringarna

- kan innebära för svenska företags möjligheter till export av energiteknik. (Avsnitt 4.1)
6. En "resurspool" av erfarna svenska projektledare bör inrättas. Denna skall förmedla projektledare för kortare eller längre utlandsuppdrag inom projekt, som finansieras och leds av Världsbanken och liknande internationella organ. Resurspoolen bör förslagsvis administreras av IVA. (Avsnitt 4.1 och 4.4).
  7. Kurser för utländska användare av energiteknik är av stort värde och bidrar till svensk export. Sådana kurser finansieras med bl a biståndsmedel. Nuvarande verksamhet bör kompletteras med en kurs i nationell energiplanering för utländska beslutsfattare på hög nivå. Inbjudan till en sådan kurs skulle förslagsvis kunna utfärdas av energiministern. (Avsnitt 4.1)
  8. Statligt stöd till konsulter för förstudier och framtagande av anbud lämnas av Exportrådet. Stöd för förprojektering och för framtagande av anbud lämnas av Svensk Projektexport (SPE). Stöden har i stor utsträckning gällt energiprojekt. Enligt vad utredningen funnit, är dessa stöd av stor betydelse. Utredningen vill därför föreslå att dessa stödmöjligheter bibehålles i minst nuvarande omfattning. (Avsnitt 4.1)
  9. Export av tjänster sker i allmänhet med knappa vinstmarginaler och med små möjligheter för det exporterande företaget, ofta ett konsultföretag, att täcka eventuella förluster med inkomster från andra projekt. Det bör därför övervägas, om inte den andel av ordersumman som täcks av EKNs exportkreditgarantier bör kunna höjas vid ren tjänsteexport. Detta kunde underlätta för konsulter att åta sig systemstudier. (Avsnitt 4.1)

10. Tekniska lägesbeskrivningar och sammanställningar av drift- erfarenheter inom olika teknikområden fyller flera funktioner. De kan bl a vara till stor nytta i företagens exportansträngningar. Värdet i det sammanhanget ökar då beskrivningarna görs av oberoende, opartiska myndigheter. Det är angeläget att sådana sammanställningar kommer till stånd i större utsträckning än vad som för närvarande är fallet. Uppgiften bör av berörda myndigheter i allmänhet utföras inom ramen för deras ordinarie verksamhet. (Avsnitt 4.2)
11. Utredningen understryker betydelsen av att stat och kommun genom framsynt teknikupphandling medverkar till utvecklingen av svensk energiteknisk kompetens. Stat och kommun bör i egenskap av köpare skapa en reell efterfrågan på ny teknik. Referensanläggningar som härigenom kommer till stånd i Sverige, ger också en grund för export. (Avsnitt 4.2).
12. En allt vanligare förutsättning för export är att leverantören i köparlandet medverkar till att finna finansiella lösningar. För sådana finansiella arrangemang, s k kreativ finansiering, måste möjligheter finnas till återfinansiering i Sverige. Detta förutsätter bl a, att den ordinarie kreditmarknaden är beredd att erbjuda riskfinansiering av erforderlig omfattning. En annan förutsättning är, att staten i sitt stöd till industriell utveckling och export, även beaktar behovet av nya former av finansiering. (Avsnitt 4.2)
13. Utredningen konstaterar, att Industrifonden är beredd att i ökad utsträckning medverka med finansiering och riskdelning i projekt avseende referensanläggningar för svensk energiteknik utomlands. En utgångspunkt för sådan medverkan är, att den är väsentlig för projektets tekniska och kommersiella framgång. Enligt vad utredningen inhämtat, torde fondens finansiella och personella resurser f n räcka för

en sådan ökad medverkan. Om efterfrågan på fondens tjänster skulle växa kraftigt får bli frågan om tillskott av medel övervägas i vanlig ordning. (Avsnitt 4.2)

14. Utländska köpare av svensk energiteknik ställer ofta krav på funktionsgarantier. Flera exportföretag har till utredningen angett, att de har behov av att kunna försäkra sig mot de risker som följer med sådana garantier. De har också angett, att detta behov för när inte är tillfredsställande tillgodosett på den svenska försäkringsmarknaden.

Utredningen har därför varit i kontakt med några svenska försäkringsbolag. Dessa har noterat behovet och förklarat sig intresserade att medverka till att finna lämpliga lösningar.

Energiupphandlingsdelegationen utreder för när former för försäkringslösningar för att minska kostnaderna för tidiga köpare av ny utrustning i händelse av misslyckande.

Utredningen förordar, att energiupphandlingsdelegationen i detta arbete också beaktar leverantörernas behov av försäkringslösningar i samband med export. Därutöver förtjänar också utredas, i vilken utsträckning myndigheter inom energiområdet i ökad utsträckning bör åta sig uppdrag att, mot ersättning, avge funktionsutlåtanden avseende energitek-niska produkter och system. (Avsnitt 4.3)

15. Svenskt användarkunnande utgör en värdefull och hittills ofta otillräckligt utnyttjad resurs vid marknadsföring av svensk energiteknik utomlands. Vad gäller utnyttjande av kommunalt användarkunnande lägger nuvarande lagstiftning hinder i vägen. Det är önskvärt att dessa hinder undanröjs. Utredningen om export av kommunalt kunnande väntas inom kort lägga förslag till hur detta kan ske. (Avsnitt 4.4)

16. Enligt vad utredningen inhämtat, undersöker nu Svenska Värmeverksföreningen (VVF) förutsättningarna att bilda ett dotterbolag i syfte att medverka till att kommunernas användarkunnande inom fjärrvärmeområdet tas tillvara i de svenska exportansträngningarna. Utredningen välkomnar ett sådant initiativ och finner det önskvärt att ett sådant bolag ges uppgifter inom det handlingsprogram för export av fjärrvärmeteknik som utredningen föreslår. (Avsnitt 4.4)
17. Utredningen föreslår, att regeringen uppdrar åt berörda myndigheter att ange på vad sätt de inom ramen för sin ordinarie verksamhet kan medverka i exportfrämjande aktiviteter. I den mån hinder av formell natur försvårar sådan medverkan, bör myndigheterna uppmanas ange hur dessa hinder kan undanröjas och vad som i övrigt kan erfordras. (Avsnitt 4.5)
18. Den s k exportstödsutredningen har haft till uppgift att utreda små och medelstora företags problem i samband med export. I detta sammanhang föreslås åtgärder som berör även små och medelstora energiteknikföretag. EXTERN finner många av dessa åtgärder angelägna. (Avsnitt 4.6)
19. EXTERN anser, att frågan hur befintliga och eventuellt nya handelshus och exportsäljbolag kan främja exporten av svensk energiteknik bör prövas i ett vidare sammanhang. (Avsnitt 4.6).

## Sammanfattning av remissyttranden över (Ds I 1983:26) Ökad Export av svensk energiteknik – ett handlingsprogram

Efter remiss har yttranden över betänkandet (Ds I 1983:26) Ökad export av svensk energiteknik – ett handlingsprogram avgivits av beredningen för internationellt tekniskt samarbete (BITS), exportkreditnämnden (EKN), kommerskollegium, riksrevisionsverket (RRV), statens energiverk, statens industriverk, statens naturvårdsverk, statens planverk, statens provningsanstalt, statens råd för byggnadsforskning (byggforskningsrådet), statens vattenfallsverk (vattenfall), styrelsen för internationell utveckling (SIDA) och styrelsen för teknisk utveckling (STU) samt Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA), Landstingsförbundet, Statskonsult AB, Svenska arbetsgivareföreningen, Svenska byggnadsentreprenörföreningen, Svenska cellulosa- och pappersbruksföreningen, Svenska handelskammarförbundet, Svenska kommunförbundet, Svenska konsultföreningen, Svenska kraftverksföreningen, Svenska värmeverksföreningen, Sveriges exportråd, Sveriges industriförbund, Sveriges teknisk-vetenskapliga attachéverksamhet, Tjänstemännens centralorganisation (TCO), Centralorganisationen SACO/SR och Värme-, ventilations- och sanitetstekniska föreningen. Synpunkter har dessutom inkommit från Exportsamverkansgruppen Fjärrvärme, STAL-LAVAL Turbin AB och ÅF Energikonsult.

Statens naturvårdsverk har inte funnit något som föranleder kommentarer. SACO/SR avstår från att yttra sig liksom Svenska arbetsgivareföreningen.

Olika remissinstanser kommenterar olika delar och förslag i utredningen. Ett stort antal av remissinstanserna har behandlat den av utredningen föreslagna organisationen. Flertalet remissinstanser är positiva till huvudfrågan om att satsa på exportfrämjande åtgärder inom detta område.

RRV anför att den föreslagna *organisatoriska lösningen* kan antas vara ändamålsenlig. RRV menar dock att det finns anledning att överväga möjligheterna att för den exportfrämjande verksamheten skapa generella rutiner som möjliggör såväl snabba "kraftsamlingar" som relativt enhetliga och lättöverskådliga organisatoriska lösningar på dessa satsningar. RRV understryker vikten av att undvika ytterligare organisatorisk splittning.

Statens energiverk menar att den allmänna tekniska kompetensen i bevakningen bör ökas istället för explicit energibevakningen i syfte att möjliggöra en effektivare informationsöverföring till svenska företag om internationella projekt. Organiserandet av denna insats bör därför ske inom befintliga departement och myndigheter.

Statens provningsanstalt biträder förslaget om inrättande av samord-

ningsgrupp och styrgrupper. Dessa bör emellertid ha en nära anknytning till styrgruppen för byggområdet.

*Byggforskningsrådet* tillstyrker förslaget om att inrätta en samordningsgrupp men vill att representanter skall ingå från myndigheter, organisationer och företag med kompetens från olika teknikområden. Rådet menar att samordningsgruppen bör integreras i motsvarande grupp för export av byggt teknik. Rådet anser vidare när det gäller teknikområdena fjärrvärme och energieffektiva byggnader, att företags- och styrgrupperna bör slopas och att koordinering sker inom gemensamma kansliet i form av en projektorganisation.

*Statens industriverk* vill – mot bakgrund av verkets utredningsverksamhet – aktualisera frågan om inte verket borde ges en samordnande roll när det gäller statliga näringspolitiska insatser på detta område. Enligt verket bör man sträva efter att inrätta ett branschprogram för denna del av industrin. Vidare anser industriverket att det kan vara en fördel om den föreslagna organisationen för handlingsprogrammet knyts direkt till Sveriges exportråd i stället för att inrätta projektledningsresurser i regeringskansliet.

*Vattenfall* anser – i samråd med Swed-Power – att det finns visst fog för förslaget om en sammanhållning av de statliga insatserna vid exportsatsning inom energisektorn. Vattenfall menar dock att man bör överväga om inte internationella sekretariatet inom industridepartementet borde få den sammanhållande uppgiften i stället för att bilda en särskild samordningsgrupp. Eftersom många satsningar inom energiområdet är långsiktiga är det viktigt att kontinuitet erhålls vilket talar för att utnyttja en redan etablerad organisation. Genom denna planering garanteras också en nära och naturlig kontakt till energiministern.

*SIDA* stöder utredningens förslag till organisation och menar att ett samordnande organ inom industridepartementet skulle säkra en överblick och ett samlat agerande som inbegriper alla biståndsorganen och näringslivet. SIDA framhåller dessutom IVA som lämpad att bedöma och förmedla energiexperter i samband med satsningar på energiplanering.

*IVA* menar att det är angeläget att ha en klar fördelning av roller mellan offentlig och privat sektor särskilt med hänsyn till de olika förutsättningarna som gäller. Man bör undvika att bygga upp organ inom förvaltningsledet som parallellt med industrin erbjuder tekniska lösningar och produkter. IVA anser inte förslaget om en särskild samordningsgrupp tillräckligt väl underbyggt.

*Landstingsförbundet* anser att handlingsprogrammets genomförande bör ske inom ramen för exportrådets verksamhet. Förbundet förordar därför i stället den organisation som föreslås av utredningen om svensk byggtexport. Förbundet pekar också på de regionala utvecklingsfondernas verksamhet, särskilt vad beträffar mindre och medelstora företag. Det är angeläget att samarbetet mellan utvecklingsfonderna och exportrådet stärks.

*Statskonsult AB* ställer sig tveksam till nyttan av en samordningsgrupp i regeringskansliet. Det förefaller lämpligare och mera operationellt att låta ett marknadsföringsbolag handha samordningen. Genom en sådan organisation kommer marknadsbehoven lättare till tals och får styra behovet av och formerna för samverkan. Dessutom ställs affärsmässigheten i centrum.

*Svenska Cellulosa- och Pappersbruksföreningen* menar att exportrådet i samarbete med företaget kan bäst och billigast handlägga teknikexport.

*Svenska handelskammarförbundet* finner en samordningsgrupp i anslutning till regeringskansliet intressant. Förbundet tillägger att det är viktigt att de föreslagna åtgärderna genomförs på ett smidigt sätt och utan tyngande byråkrati.

*Svenska kommunförbundet* tycker att den föreslagna samordningsgruppen bör vara ett lämpligt organ för samordning inom energiteknikområdet. Enligt förbundet bör övervägas att låta exportrådet vara kansli åt de föreslagna styrgrupperna.

*Svenska konsultföreningen* tycker att det är angeläget att samordningen ej sprids på alltför många instanser. Den föreslagna modellen synes något överdimensionerad. Den resurspool för projektledare som föreslås bör byggas upp i samråd med exportrådet.

*Svenska värmeverksföreningen* finner det angeläget att en samverkan kommer till stånd mellan föreningen och det föreslagna samordningskansliet så snart detta etablerats.

*Sveriges exportråd* finner förslaget om en samordningsgrupp knuten till regeringskansliet både "splittrande och fjärmande visavi en samordningsambition". Exportrådet förordar därför inte förslaget. Exportrådet anser vidare att betydande synergieffekter finns att vinna ur energiexportutredningen och utredningen om svensk byggexport. Exportrådet föreslår en sammanslagning av de båda organisationsförslagen.

*Sveriges industriförbund* motsätter sig den organisationsmodell som föreslås och hänvisar till att de uppgifter som beskrivs i handlingsprogrammet faller inom exportrådets normala verksamhet. Industriförbundet finner ingen anledning till dubblering av de funktioner som redan finns.

*TCO* anser att föreslagna uppdrag normalt organiseras vid sidan av regeringskansliet. TCO tror dock att projektet kan vinna i effektivitet och uppföljning av ett i regeringskansliet organiserat och preciserat ansvar för genomförandet. Verksamheten bör gagna alla företag och anställda med värdefulla kunskaper och produkter för den internationella energimarknaden.

*VVS Tekniska föreningen* anser att man så långt möjligt bör anlita de branschorganisationer och myndigheter som redan utbildat ett förgrenat internationellt kontaktnät. Därigenom undviker man att den exportfrämjande verksamheten institutionaliseras och att nya organisationer byggs upp.

*Exportsamverkansgruppen Fjärrvärme* bedömer den föreslagna organisationen som önskvärd. Samordningsgruppens integrering i regeringskansliet stöds av majoriteten av gruppens förslag.

ÅF *Energikonsult* stöder inte utredningens förslag till organisation utan bedömer att den samordning som krävs kan administreras av exportrådet. ÅF *Energikonsult* anser att utredningen överskattat behovet av samordning. STAL-LAVAL framför liknande synpunkter.

Utredningens val av *teknikområden* för särskilda exportsatsningar har också kommenterats av flera remissinstanser.

*BITS* noterar att elproduktion och kraftteknik återfinns bland de valda teknikområdena. Inom detta område lämnar beredningen betydande stöd genom u-kreditfinansiering och bidrag till bl.a. konsultstudier och utbildningsprogram. Utredningen förordar att särskilda samarbetsavtal inom energiområdet skall slutas inom området elproduktion och kraftteknik. Beredningen menar att samarbetet inte gagnas av en generell strävan om att träffa specialavtal på enskilda områden. Avtalen kan skapa förväntningar som det saknas möjligheter att tillgodose.

*Statens energiverk* menar att man bör vara mycket återhållsam med att från statsmaktens sida peka ut särskilda "exportområden" inom den energitekniska sektorn och ge särskilt stöd till dessa områden. Risken är att detta kan snedvrída resursutnyttjandet och medföra att andra satsningar inte kommer till stånd. Verket avråder från att särskild hänsyn tas till ett företags exporterfarenhet vid bedömning av PoD-stöd. Verket vill understryka att den verksamhet som bedrivs med statliga PoD-stöd framförallt bör inriktas mot svenska förhållanden och energitekniksystem som har väsentlig marknadspotential inom landet.

*Statens planverk* tillstyrker att teknikområdet energieffektiva byggnader ingår i exportrådets exportprogram för byggindustrin. Planverket anser att det är viktigt att verkets energikunnande räknas med i exportrådets bedömning av den samlade kompetensen på området.

*Statens provningsanstalt* delar utredningens uppfattning om potentialen för svensk energiexport och om vilka områden som bör väljas ut för speciella satsningar. Provningsanstalten understryker att en samordning bör ske med utredningen kring exportprogram för byggnadsindustrin. Vidare anför man att förutsättningarna för export finns inom områden där Sverige har ett försteg vad gäller teknik, kvalitet och erfarenhet. I detta sammanhang är den tekniska verifikationen väsentlig. Betydelsen av provning och teknisk utvärdering är stor.

*Vattenfall* tycker begränsningen av teknikområden är olycklig. Export av etablerad teknik som vattenkraft och kärnkraft berör ett mycket stort antal leverantörer och konsulter. Motiven för att begränsa insatserna för elproduktionsanläggningar till enbart mindre kraftverk är ej övertygande. Vidare ifrågasätter vattenfall motiven för att göra insatser inom teknikområdena fastbränsleeldning och fjärrvärme. Vattenfall bedömer att dessa områden inte har någon nämnvärd marknadspotential.

STU menar att utredningen blandar etablerad energiteknik och lovande men ännu ej kommersiell teknik. Exportpotentialen framstår därmed som större än vad som är realistiskt att förvänta. Det är STU:s uppfattning att teknikområdet energiteknik för pappers- och massaindustrin bör vidgas så att insatserna omfattar alla de energitunga branscherna.

IVA varnar för den övertro och därmed den överskattning av resp. områdes potential som utredningens utpekande av teknikområden kan föranleda. Svenska cellulosa- och pappersbruksföreningen delar inte utredningens uppfattning att tekniken för energisnåla processer inom massa- och pappersindustrin är en "färsvara". Mot den bakgrunden är föreningen helt negativ till varje utgivande – utan substantiellt utbyte i likvärdig information – av föreningens teknikkunskap och know-how. Svenska konsultföreningen anser att man bör överväga om inte också "övrig industri" bör utgöra ett separat teknikområde. Svenska kraftverksföreningen hänvisar till verksamheten elbyggnadsrationalisering och menar att detta teknikområde kan vara värt att pröva en satsning på.

Exportrådet menar att man bör vidga teknikområdet rörande massa- och pappersindustrin till energisnåla processer inom industrin. VVS Tekniska föreningen pekar på att svensk energiteknik har en stor potentiell men hittills rätt outnyttjad internationell marknad. Föreningen anser inte det som självklart att energifrågor kopplas till byggande utan närheten till miljöteknik kan vara lika naturlig. Teknikområdet energieffektivt byggande kan därför behöva behandlas med hänsyn till detta. Exportsamverkansgruppen Fjärrvärme anser att teknikområdet fjärrvärme har de största exportmöjligheterna inom hela energisektorn. Vidare önskar gruppen en något annorlunda uppdelning mellan teknikområdena. Dessutom bedömer gruppen att området papper och massa är allt för snävt avgränsat. ÅF Energikonsult föreslår att teknikområdet som rör industrin vidgas till "energieffektiva åtgärder inom industrin".

Endast ett fåtal av remissinstanserna tar upp utredningens förslag om ett handelsråd för energiteknik i Singapore. Industriverket anser att det kan vara en fördel om ambassader i Sydostasien förstärks med kommersiell kompetens vad gäller energiteknik. Byggeforskningsrådet framhåller att så många informationskällor som möjligt bör tillskapas. Utöver ambassader bör svenska exporterande företag utnyttjas. Vattenfall menar att en förstärkning av ambassaden i Manila vore bättre.

Några instanser har synpunkter på den föreslagna tre-åriga försöksperioden. Flera av dem bl.a. industriverket, STU, Landstingsförbundet och konsultföreningen samtycker till förslaget om tre år medan andra t.ex. SINTAB, vill förlänga försöksverksamheten till att omfatta fem à sex år.

Av de remissinstanser som kommenterat föreslagna medel för verksamheten menar bl.a. vattenfall och konsultföreningen att det är viktigt att medlen verkligen används för marknadsföringsinsatser m.m. och inte för en omfattande administration. Vidare anføres att de beräknade kostnaderna

för exportprogrammet kan utnyttjas effektivare och därför räcka även för en förlängd försöksperiod.

Utredningens förslag i *utbildningsfrågor* kommenteras av några remissinstanser.

*BITS* framhåller att bland de internationella kurser som erhåller stöd från beredningen finns flera som säkerligen är av intresse för energisektorn. Beredningen är också beredd att bidra till den föreslagna kursen i energiplanering. *Statens energiverk* är berett att biträda med arrangerande av lämpliga kurser avsedda för energiplanerare, tekniker etc. *Byggforskningsrådet* föreslår sin direkta medverkan genom att anordna seminarier, symposier och konferenser om ny svensk bygg- och energiteknik. *Vattenfall* vill framhålla vikten av utbildning som långsiktigt marknadsföringsinstrument och är villig till att medverka i en sådan utbildning. *SIDA* anser att förslaget om kurser i nationell energiplanering för beslutsfattare på hög nivå i u-länder borde genomföras. Föreslagen resurspool administrerad av IVA borde även komma till stånd. *Svenska kraftverksföreningen* är beredd att aktivt delta i symposier och utställningar.

Några remissinstanser har tagit upp frågor om *garantiåtaganden*, försäkringssystem etc.

*EKN* vill, med hänvisning till utredningens överväganden om inte den andel av ordersumman som kan täckas av exportkreditgarantier borde höjas för ren tjänsteexport, framhålla att konsultföretagen knappast kan inta en sådan särställning bland exportörerna som generellt skulle motivera en högre garantitäckning än som tillämpas för andra exportörer.

*Statens energiverk* menar att risker i samband med lämnade funktionsgarantier bör i största möjliga utsträckning fördelas genom något försäkringssystem under medverkan av försäkringsbolag. En utvidgning av systemet med funktionsgarantier kan enklast ske genom ökat utnyttjande av statens provningsanstalt.

*Statens provningsanstalt* menar att det är av stor betydelse för möjligheterna till framgångsrika exportsatsningar att systemet med funktionsgarantier utvecklas. Sådana garantier är nödvändiga för att skapa trovärdighet för tekniken.

*Vattenfall* föreslår en ändring av stödet till konsulter för förstudier så att konsultföretagen kan få icke återbetalningsskyldigt stöd för studier utan att samarbeta med en hårdvaruleverantör. Enligt *vattenfall* kan återbetalning endast ske då hårdvaruleverantörer utför studien vilket missgynnar fristående konsultföretag.

*Svenska konsultföreningen* anser att man bör överväga att höja de garantier exportkreditnämnden ger vid ren tjänsteexport. Även villkorslån till konsultföretag från staten skulle främja energiexport.

## Sammanfattning av (SOU 1983: 72) Kommunalt kunnande — ett stöd för svensk export

Vår uppgift har varit att lägga fram förslag som gör det möjligt för kommuner och landsting att engagera sig i exportfrämjande verksamhet på olika kommunala och landstingskommunala verksamhetsområden.

Med tanke på möjligheten att dra paralleller gör vi i *kap. 2* en genomgång av den statliga tjänsteexporten. Vi konstaterar bl. a. att den hittills haft en relativt liten omfattning. De största volymerna har uppnåtts inom tekniskt inriktade områden, t. ex. tele, vägar, järnvägar, luftfart, elkraftsproduktion, skogsbruk och lantmåteriverksamhet. På områden där ett mer renodlat administrativt kunnande är verksamhetens kärna har det varit betydligt svårare, att nå fram till affärer. Vi noterar att ett särskilt utvecklingsprogram genomförs för den statliga tjänsteexporten. En erfarenhet från detta arbete är att det tar tid att förankra synsätt och genomföra intern utveckling inför tjänsteexport från verk och myndigheter.

I *kap. 3* redovisar vi ett antal exempel på aktiviteter där kommunalt kunnande har utnyttjats eller skulle ha kunnat utnyttjas. Det kommunala kunnandet har använts nästan enbart genom att enskilda tjänstemän tagit ledigt från sina kommunala tjänster och tjänstgjort i exportprojekt som drivits av företag. Vi ger emellertid också några exempel på initiativ där kommuner träffat uppörelser med enskilda företag i syfte att utnyttja kommunens särskilda resurser och kunnande i exportsammanhang. Vi redovisar också några projekt, som av olika skäl inte genomförts, men där avsikten varit att kommun eller landsting skulle engagera sig djupare än att enbart ge tjänstledighet till enskilda tjänstemän. I något fall har sådana planer lagts åt sidan redan i ett förberedande skede med hänvisning till risken att komma i konflikt med kommunallagens kompetensbestämmelser.

Utbyggnad av infrastruktur och samhällsteknisk service är aktiviteter där ett kommunalt kunnande är särskilt intressant att utnyttja. I många länder finansieras sådana projekt till stor del via biståndsmedel. Vi gör därför i *kap. 4* en genomgång av såväl det svenska bilaterala biståndet som olika multilaterala biståndsinsatser. Vi noterar att ambitionen att öka insatserna för planering, kontroll och uppföljning av de bilaterala biståndsinsatserna — liksom inriktningen mot effektivisering av drift och underhåll av befintliga anläggningar — breddar marknaden för användning av kommunalt kunnande. I samma riktning talar ansträngningar som görs via bl. a. Sveriges Exportråd för att öka andelen svenska leveranser till projekt som finansieras via multilaterala biståndsmedel.

I *kap. 5* lämnas en kortfattad redovisning av de olika exportfrämjande

åtgärder som är möjliga att utnyttja i projekt där kommunalt kunnande kan ingå.

*Kap. 7* innehåller dels en redovisning av några basdata och utvecklingstendenser kring tjänsteexporten, dels en redogörelse för förutsättningar, krav och problem som en tjänsteexportör har att beakta. En tendens är att köparna efterfrågar leveranser som ger dem möjlighet att få en hel funktion utförd. Kunden ställer i allt större omfattning krav på ett totalansvar från leverantören. Den tekniska utvecklingen leder till alltmer avancerade system och produktionsprocesser. Anläggningar och installationer måste verka med maximal effektivitet från början och utan störningar i löpande drift.

I vår utvärdering och analys, som inleds i *kap. 8*, behandlar vi inledningsvis marknadens omfattning. Vi konstaterar bl. a. att konkurrensen generellt sett hårdnar. Ett sätt för svenska leverantörer att nå konkurrensförsteg kan vara att offerera paket där utbildning, management, drift och underhåll är väsentliga delar.

*Kap. 8* innehåller också en analys av hittills genomförda kommunala exportinsatser. Sjukvårdssektorn har varit det helt dominerande sakområdet och svarar för ca 90 % av genomförda leveranser. Mer omfattande insatser har också gjorts inom områdena kollektiv trafik och stadsplanering. I övrigt har förekommit smärre insatser inom flera kommunala verksamhetsområden.

Det kommunala kunnandet har i huvudsak levererats i form av personalresurser för management, drift och underhåll samt utbildning och träning av personal. Det är framför allt personal från de stora kommunerna och landstingen som deltagit i exportprojekt. De företag som utnyttjat det kommunala kunnandet är dels konsultföretag, dels systemleverantörer inom byggsektorn och tillverkningsindustrin. Det skall tilläggas att kommuner och landsting inte krävt någon ersättning för att man låtit sin personal delta i näringslivets exportverksamhet.

En viktig utgångspunkt för en kommunal exportmedverkan är att kommuner och landsting på flera verksamhetsområden har monopol eller näst intill monopol på verksamheten. Detta gäller framför allt driften, vilket innebär att driftskunnandet på många områden är förbehållet den kommunala sektorn. Kommunerna och landstingen sköter också själva ofta upphandlingen av såväl mjuk- som hårdvaror till olika anläggningar. Den kommunala sektorn sitter därför inne med viktigt underlag för kravspecifikation i planering och projektering av anläggningar och utrustning. Kommuner och landsting äger också de anläggningar som privata företag vill referera till.

I *kap. 9* för vi en principdiskussion kring kommunernas och landstingens roll i tjänsteexporten. Vi analyserar därvid bl. a. ett antal mål för en kommunal exportmedverkan. Vi finner att det primära målet måste vara att utnyttja kunnandet i den kommunala sektorn för att öka landets exportintäkter. För att uppfylla detta mål måste kommunerna och landstingen ta på sig ett antal krav som är relativt okända i traditionell kommunal verksamhet. Dessa krav gäller bl. a. prissättning av levererade tjänster, konkurrensaspekter, kommersiell inriktning hos berörd personal samt organisatoriska förhållanden.

Principdiskussionen konkretiseras i *kap. 10*. Vi förtecknar där ett antal sakområden inom vilka vi bedömer att det finns en leveranskapacitet, särpräglat kunnande i den kommunala sektorn och/eller tillgång till lämpliga

referensobjekt. I fråga om leveransformerna pekar vi på den roll kommuner och landsting kan spela i processen för att kvalificera en leverantör hos en köpare. Presentation av referensanläggningar och information till köparen om bakgrunden till att kommunen/landstinget valt en viss lösning och leverantör är viktiga inslag.

Säkerhet och effektivitet i driften är centrala faktorer när det gäller att bana väg för nya order. En medverkan från dem som har drifts- och underhållserfarenhet, dvs. på flera områden kommuner och landsting, är därför betydelsefull när svenska företag till utländska köpare levererar system som innefattar driftsåtaganden. Driftskunnandet kommer till pass inte bara då anläggningar är byggda och installationer på plats. En förutsättning för effektiv drift är att man redan på förstudie- och planeringsstadiet beaktat driftsaspekterna.

En speciell variant på kommunal tjänsteexport är försäljning av vårdplatser till utländska patienter. Det finns såväl överkapacitet inom flera specialiteter i svensk sjukvård som en dokumenterad efterfrågan från en betalningsstark kundkrets. Vi anser att vård i Sverige i många fall kan genomföras som en separat affär, men att det också finns goda möjligheter att kombinera vårdåtaganden med leveranser av anläggningar, utrustning och tjänster till utländska köpare.

En central fråga i vårt arbete är formerna för samverkan mellan kommuner/landsting och företag. Vi skisserar och analyserar tre principmodeller för samverkan: tjänstledighetsmodellen, avtalsmodellen och huvudleverantörsmodellen. De tre modellerna skiljer sig åt bl. a. i fråga om konsekvenserna för de anställda, för företagen och kommunerna samt i fråga om graden av vidgning av kommunernas affärsmässiga engagemang.

Sett ur enbart praktisk synvinkel går en skiljelinje mellan tjänstledighets- och avtalsmodellerna. Tjänstledighetsmodellen innebär att den enskilde anställda för en tid lämnar sin kommunala befattning och inordnas bland företagets övriga anställda. I avtalsmodellen köper – eller tillgodogör sig i annan affärsmässig form – företaget resurser i kommunen/landstinget. Den enskilde utför sitt arbete som anställd hos sin kommunala arbetsgivare. Sett ur kommunernas/landstingens och företagets synvinkel innebär avtalsalternativet – jämfört med tjänstledighetsalternativet – att den kommunala organisationen direkt engageras i exportverksamheten. Med detta följer bl. a. ett ansvar för uppdragets utförande i fråga om t. ex. tidpunkt och kvalitet, bemanning och andra personalfrågor och – beroende på samarbetets utformning – ett visst risktagande. Avtalsmodellen ger emellertid också kommuner och landsting möjlighet att ta betalt för sina insatser.

Från principiell synpunkt går en skiljelinje mellan avtals- och huvudleverantörsmodellerna. I avtalsmodellen vilar projektansvaret på företagen. Kommuner och landsting uppträder normalt som underleverantörer med begränsat ansvar och utan alltför stort risktagande. I extrema fall kan den kommunala insatsen bli så stor att företag och kommun/landsting delar ansvar och risker i stort sett lika. Steget därifrån och över till huvudleverantörsmodellen är ändå stort. I denna är det kommunen/landstinget som tar på sig marknadsförings- och kontraktsansvar och som bär huvuddelen av riskerna.

I kap. 12 diskuterar vi detaljerna i samverkan mellan kommuner/landsting

och företag. Vår grundinställning är att formerna för samverkan måste vara flexibla. Ätminstone inledningsvis måste företagen vara beredda att stå för risktagandet i samarbetsprojektet. Uthyrning av personal enligt avtalsmodellen kan vara ett sätt för kommuner/landsting att skaffa erfarenhet av medverkan i exportprojekt. Efterhand som man på ömse håll får större erfarenhet av samarbete bör kommuner/landsting och företag kunna samverka på alltmer affärsmässig grund. Avtalsmodellen bör vara den normala formen för en kommunal exportmedverkan.

Vi kan emellertid förutse fall där huvudleverantörsmodellen kan tillämpas, dvs. att kommun/landsting uppträder som ensam leverantör eller som kontraktansvarig tillsammans med privata underleverantörer. Modellen kan tillämpas för i huvudsak fristående drifts- och utbildningsinsatser eller insatser på områden där det kommunala kunnandet är exklusivt och efterfrågas som fristående komponent.

I anslutning till diskussionen av samverkansformerna belyser vi också konkurrens- och prissättningsfrågorna. Vi anser att en kommun/landsting inte bör binda upp sig i avtal som ger något eller några företag generell exklusivitet i fråga om att utnyttja en kommunal partners resurser. Det bör vara öppet för alla företag att utnyttja det kommunala kunnandet. Kommuner och landsting som deltar i exportprojekt bör beräkna sina kostnader och prissätta sina tjänster enligt samma normer som privata företag tillämpar.

I ett särskilt avsnitt om organisation och arbetsformer konstaterar vi att samordnings- och samarbetsfrågorna kring export av varor och tjänster för vårdsektorn nyligen har diskuterats ingående i samband med insatser för att rekonstruera Stiftelsen Swecare. Avsikten är att utveckla Swecare till att bli det officiella exportfrämjande organet för vårdsektorn. Vi förutsätter att såväl Swedehealth – landstingens bolag för export av sjukvårdskunnande – som privata företag inom området kommer att vara medlemmar i Swecare. Därigenom har Swedehealth, som företrädare för den offentliga vården, och privata företag med marknadskunnande, affärsmässighet och finansiell förmåga en bas för att lösa praktiska samarbetsfrågor.

Förutom att svara för produkt- och personkännedom inom den offentliga vårdsektorn kan Swedehealth fylla rollen som kommersiellt riskfördelningsföretag åt de enskilda landstingen. Swedehealth har vidare möjlighet att stå som kvalitetsgarant och svara för att befintliga resurser används effektivt bl. a. i samband med försäljning av vårdplatser till utländska patienter eller utbildningsplatser till utländska studenter.

På det primärkommunala verksamhetsområdet saknas motsvarighet till Swedehealth. Vi rekommenderar heller inte att en sådan paraplyorganisation byggs upp. Eftersom vi i våra förslag utgår från att det kommunala kunnandet i normalfallet skall exploateras i samverkan med företag förutsätter vi också att företagen kan bistå i olika operativa frågor. I situationer där en kommun inte kan repliera på ett enskilt företag finns andra organ, t. ex. TEMU-Bolagen, som kan tjäna som stödresurs i ett operativt skede av en kommunal tjänsteexport.

Även om vi inte ser behov av någon fast paraplyorganisation för den operativa verksamheten anser vi att ganska omfattande insatser krävs för att i ett initialskede utveckla förutsättningar och former för en kommunal tjänsteexport. Vi skisserar i *kap. 13* ett utvecklingsprogram för den kommunala

tjänsteexporten. Programmet innehåller bl. a. åtgärder för att utveckla produkter, leveransformer, organisation och personal, marknadsföra det kommunala kunnandet. söka projekt samt utforma samverkan med företag i konkreta projekt. Vi föreslår att Sveriges Exportråd får huvudansvar för att genomföra programmet. Till rådet bör knytas en särskild styrgrupp för kommunal tjänsteexport i vilken kommun- och landstingsförbunden är givna deltagare tillsammans med företrädare för privata företag och statliga tjänsteexportörer.

Utvecklingsprogrammet bör i första hand drivas under en försöksperiod på tre år med början den 1 juli 1984. Vi uppskattar kostnaden till 2 Mkr per år och föreslår att den täcks av statliga medel.

I *kap. 14* behandlar vi vissa personal-, löne- och ersättningsfrågor. Vi konstaterar att en tillämpning av avtals- och huvudleverantörsmodellerna kräver att flera arbets- och allmänt avtalsrättsliga problem löses och oklarheter undanröjs. Det är en uppgift för kollektivavtalsparterna att hantera dessa frågor. Vi noterar också att gällande skattelagar innebär att utlandstjänstgörande personal får olika behandling i beskattningshänseende om arbetsgivarna är en kommunal förvaltning jämfört med om arbetsgivaren är ett företag. Vi föreslår att skattelagarna ändras så att likabehandling uppnås.

I *kap. 15* behandlar vi bl. a. möjligheterna att utnyttja kommunalt kunnande i biståndsprojekt. Vi föreslår att SIDA försöker fånga upp personer anställda i kommuner och landsting och som är intresserade av att arbeta som rådgivare i u-länders centrala, regionala och lokala administrationer. Avsikten är att dessa personer med hjälp av sina erfarenheter av verksamheten inom olika samhällssektorer skall kunna dels i tidiga skeden fånga upp och förmedla information om olika projekt, dels påverka valet av olika praktiska lösningar så att det gynnar svenska leverantörer. Vi föreslår också att SIDA till sig knyter någon kommun som institutionell konsult och den vägen prövar olika sätt att överföra svenskt kunnande till u-länder.

Frågan om samverkan mellan den kommunala sektorn och näringslivet i teknikupphandlingsfrågor omnämns särskilt i direktiven för vårt utredningsarbete. I *kap. 6* sammanfattar vi några intryck av det arbete som hittills bedrivits inom området. De slutsatser vi därvid drar utvecklar vi vidare i *kap. 11*. Vi konstaterar att det sker en vardagsbetonad teknikupphandling inom den kommunala sektorn. För detta finns en väl fungerande beställarkompetens och beprövade former för fördelning av risk mellan beställare och leverantör. För framtiden förutser vi emellertid behov av ytterligare kompetensuppbyggnad på beställarsidan och av riskavlyft hos beställare och leverantör. Vi räknar också med att behovet av stöd till företagen i marknadsföringen av produkter som tagits fram genom teknikupphandling kommer att öka och att avsättningsmöjligheterna i Sverige måste kompletteras med export. Vi anser att det ökade kommunala engagemanget i exportverksamhet vi föreslagit också kan utnyttjas i kombination med teknikupphandling. Redan i samband med en upphandlingsuppgörelse kan en kommunal beställare och en leverantör beakta möjligheterna till en framtida samverkan i exportsammanhang. Vi anser också att STU och andra finansärer bör ge särskild prioritet åt teknikutvecklingsprojekt som resulterar i produkter och system med goda avsättningsmöjligheter på exportmarknaden.

En kommunal medverkan i exportprojekt i de former vi föreslår avviker

från traditionell kommunal verksamhet. Vi har därför särskilt behandlat frågan om kommunal kompetens för tjänsteexport. Den redovisas i *kap. 16*. Vi anser att kompetensfrågan i och för sig skulle kunna lösas utan lagstiftning. Det finns emellertid faktorer som kan skapa osäkerhet såväl i kommuner och landsting som bland företag kring huruvida en viss kommunal medverkan står i överensstämmelse med lagen eller ej. För att undanröja sådana oklarheter föreslår vi en särskild kompetenslag om kommunala åtgärder för att främja svensk export.

## Sammanfattning av remissyttranden över (SOU 1983:72) Export av kommunalt kunnande

Efter remiss har yttranden över betänkandet (SOU 1983:72) Export av kommunalt kunnande avgivits av styrelsen för internationell utveckling (SIDA), Beredningen för internationellt tekniskt samarbete (BITS), kommerskollegium, universitets- och högskoleämbetet, socialstyrelsen, skolöverstyrelsen, styrelsen för teknisk utveckling (STU), utredningen (H 1982:07) om åtgärder för att främja export av tjänster, delegationen (I 1982:07) för upphandling inom energiområdet, riksrevisionsverket (RRV), statskontoret, Sveriges ambassad i Caracas, Beredningen för internationellt läkemedelssamarbete, Lunds universitet, Göteborgs universitet, Statskonsult International AB (SINTAB), TEMU-bolagen, Sjukvårdens- och socialvårdens planerings- och rationaliseringsinstitut (SPRI), Landsningsförbundet, Svenska kommunförbundet, Svenska värmeverksförbundet, Swecare Foundation, Swedehealth AB, Medentgruppen, Sveriges exportråd, Sveriges industriförbund, Svenska arbetsgivareföreningen (SAF), Svenska konsultföreningen, Svenska handelskamarförbundet, Tjänstemännens centralorganisation (TCO), Landsorganisationen i Sverige (LO), Centralorganisationen SACO/SR, Stockholms, Uppsala, Östergötlands, Jönköpings och Västerbottens läns landsting, Stockholms, Uppsala, Norrköping, Karlskrona, Malmö, Helsingborgs, Göteborgs, Västerås, Skellefteå, Umeå och Luleå kommun.

Helsingborgs kommun avstår från att yttra sig.

Länsstyrelsen i Västerbottens län och Svenska kommunalarbetsareförbundet har lämnat synpunkter. Flertalet av remissinstanserna ställer sig i huvudsak positiva till utredningens olika förslag. Däremot finns det olika uppfattningar om graden av kommunalt engagemang i exportverksamhet.

Statskontoret ställer sig i allt väsentligt positivt till utredningens förslag om *inriktning och utformning* av export av kommunala tjänster. Förutsättningarna får anses goda för export av tekniskt och administrativt kunnande. Samtidigt framhålls att det vid export ställs stora krav på en väl fungerande organisation för kontakter såväl med utlandet som inom landet. Verket varnar för en alltför stor optimism när det gäller utlandets efterfrågan på administrativa tjänster.

RRV delar utredningens uppfattning att kommuner i vissa situationer bör kunna bidra till en ökad svensk export i huvudsak genom samverkan med kommersiella företag. Exporten måste ske utifrån klart angivna mål. Målet att öka Sveriges exportintäkter bör vara vägledande även om det kommunala kunnandet inte kan förväntas öka exportintäkterna mer än marginellt jämfört med nuvarande situation. RRV anser att delmålet att utgöra vägröjare åt svenska företag på den internationella marknaden bör ges stor vikt, eftersom det synes kunna ge stor utdelning i förhållande till

kostnaderna. En förutsättning är att kommunens officiella prägel framhålls utomlands. RRV poängterar samtidigt de svårigheter som är förknippade med intäktsökning genom export. RRV pekar också på den svårighet som ligger i behovet av politisk kontroll av exportverksamheten. Exportverksamheten bör drivas utan direkt medverkan av de politiska instanserna. Samtidigt anser RRV det väsentligt att den politiska nivån har full inblick i exportverksamheten och dess kostnader.

Tjänsteexportutredningen förordar att den kommunala kunskapen görs tillgänglig för export i samverkan med näringslivet. Om kommunerna engagerar sig i export av skälet att vara vägröjare för näringslivets export och att därigenom en förlustbringande verksamhet legitimeras sker ofrånkomligen en önskad inkomstfördelning. Krav på avkastning måste därför vara vägledande i framtida exportprojekt.

STU biträder utredningens uppfattning att det primära målet för en kommunal exportmedverkan bör vara att utnyttja kunnandet i den kommunala sektorn för att öka landets exportintäkter. STU instämmer också i uppfattningen att en viktig roll är medverkan i processen för att kvalificera en leverantör hos en köpare, varvid ett viktigt inslag är demonstration av referensanläggningar och information om bakgrunden till dessas anskaffning.

SINTAB, TCO liksom Svenska konsultföreningen och Svenska handelskammarförbundet framhåller vägröjareffekten av kommunal tjänsteexport. Konsultföreningen anför också vikten av att kunna visa referensanläggningar och på annat sätt informera om svenska anläggningar och produkter.

Kommerskollegium understryker för sin del vikten av att den aktuella stödverksamheten bedrivs på sådant sätt att våra internationella åtaganden respekteras.

Konsultföreningen och Svenska handelskammarförbundet tar upp frågan om kommunens egen-regiverksamhet. Kommunerna bör inte eftersträva en högre sådan andel. Snarare bör entreprenad övervägas. Därigenom skulle serviceföretag få möjlighet att skapa referensanläggningar i Sverige av betydelse för export.

Svenska arbetsgivareföreningen och Sveriges industriförbund är negativa till förslagen att kommuner skall ges möjlighet att medverka i exportsatsningar på ett sätt som avviker från traditionell kommunal verksamhet. Den offentliga sektorn får enligt SAF inte tillåtas öka ytterligare utan i stället hållas tillbaka och effektiviseras. Industriförbundet menar bl.a. att det sätt på vilket en kommun ger service åt sina invånare skiljer sig på många och väsentliga punkter från de principer som råder i en marknads ekonomi. Vidare finns det enligt förbundet inte något generellt kommunalt kunnande att marknadsföra.

Remissinstanserna understryker behovet av *samverkan* med näringslivet i exportarbetet. Avtalsmodellen förespråkas av flera remissinstanser

som det bästa sättet för samverkan. BITS menar att kommunerna i huvudsak bör arbeta som underleverantörer snarare än att själva bygga upp en exportverksamhet. Enligt kommerskollegium bör avtalsmodellen normalt tillämpas. Vilka samarbetsformer som väljs får samtidigt bero av omständigheterna i de enskilda fallen och en principiell bindning i förväg till vissa schablonmodeller bör undvikas. SINTAB är också inne på denna tanke att val av modell för samarbete får ses mot bakgrund av på vilket utvecklingssteg i samband med tjänsteexportprocessen kommunen befinner sig. Kollegiet framhåller också att verksamheten inte bör bedrivas på sådant sätt att några företag gynnas på andras bekostnad. Sveriges exportråd menar att samarbetsformerna måste vara flexibla och baseras på en affärsmässig grundsyn.

Energiupphandlingsdelegationen anser att den kommunala tjänsteexporten skall komplettera och förstärka näringslivets exportsatsningar. Kommunal tjänsteexport måste ske på marknadens villkor. Svenska handelskammarförbundet vill varna kommunerna för att ge sig ut på egen hand på den internationella marknaden. Kommunal tjänsteexport bör begränsas till de områden där kommunerna har ett exklusivt kunnande eller kan komplettera företags export.

Landstingsförbundet och SPRI hänvisar till det nyligen bildade bolaget Swedehealth med syfte att sälja och förmedla tjänster inom svensk hälso- och sjukvård samt tandvård till utlandet. Därigenom kommer landstingen endast i undantagsfall att på egen hand engagera sig i exportverksamhet. Swedehealth poängterar vikten av att kunnandet inom sjukvårdssektorn koordineras gentemot utländska kunder. Företaget ser sig som samordnande organ inom landstingsområdet. Swedehealth anför vidare att en samverkansgrupp som Swecare inte själv bör göra affärer utan överlåta detta till de inom branschen aktiva företagen.

Swecare framhåller för sin del vikten av att inte visa en splittrad bild i den internationella marknadsföringen. För att bl.a. kunna visa upp ett enat yttre finns det plats för en organisation som Swecare. Swecare, med en vidgad medlemskrets inkl. Swedehealth, ser sig som branschens paraplyorganisation i exportfrågor med syfte att svara för informationsförmedling, marknadsföring m.m. Sveriges exportråd delar denna bedömning. Socialstyrelsen pekar på att läkemedelsindustrin inte är företräd i Swecare men väl i beredningen för internationellt läkemedelssamarbete. Möjligheterna till samarbete mellan dessa två organ bör därför observeras.

SAF och Konsultföreningen liksom Medentgruppen förordar tjänstledighetsmodellen såsom samarbetsform. Samarbetet skall vara öppet för alla företag. Konsultföreningen ser därför ingen anledning att ge TEMU-bolagen en särställning. Tjänstledighetsmodellen kan enligt SAF bidra till att främja en angelägen expansion inom den privata tjänstesektorn. Industriförbundet anför att det bästa sättet att tillgodose utredningsdirektivens önskemål att främja svensk export är att tillämpa en generös tjänstledig-

hetspolitik i sådana fall där utnyttjandet av kompetensen skulle leda till ökade exportintäkter. Kommunal export i egen regi bör enligt förbundet inte förekomma. Sådan export bör endast ske i samverkan med företag och som ett komplement till dessa.

SACO/SR förespråkar tjänstledighetsmodellen av det skälet att efterfrågan i många fall just anknyter till befattningshavare med viss kompetens och i mindre utsträckning till övriga resurser inom resp. organisation. Medentgruppen anför samma skäl.

De remissinstanser som har yttrat sig är positiva till att Sveriges exportråd ges en roll avseende ett *utvecklingsprogram* för kommunal tjänsteexport. Programmet bör drivas på försök under en begränsad period.

RRV pekar på att flera av utbildningsinsatserna bör sättas in långt innan förutsättningarna för konkreta exportprojekt klarnat. RRV föreslår att kommunerna skaffar sig tillgång till gemensam expertis i t.ex. kalkylering och avtalsjuridik. Vidare bör intresserade kommuner överväga möjligheter att starta ett gemensamt exportbolag i syfte att underlätta kontakter med företag m.m.

Statskontoret pekar på möjligheterna att samordna insatserna för statlig och kommunal tjänsteexport. Detta skulle t.ex. göras vid marknadsföringen utomlands. SINTAB för fram samma tanke under benämningen "offentlig tjänsteexport". En total samordning av främjandet av tjänsteexport, såväl privat som offentlig, bör enligt SINTAB övervägas i framtiden. Exportrådet och tjänsteexportutredningen anför en liknande uppfattning. Tjänsteexportutredningen anser att utvecklingsprogrammet bör samordnas med utbildningsprogram för tjänsteexport. Den offentliga tjänsteexporten bör i första hand ses som ett komplement till den privata tjänsteexporten. Utredningen avstyrker förslaget om en styrgrupp. Exportrådet bör utan tillskapande av formella institutioner knyta de kontakter som behövs för verksamheten.

Landstingsförbundet anser det värdefullt att kommun- och landstingsförbunden deltar i den föreslagna styrgruppen. TCO anser att det vore värdefullt att följa arbetet, exempelvis genom facklig representation i den projektledning inom exportrådet som kommer att svara för utvecklingsarbetet. Svenska värmeverksföreningen föreslår att den tilltänkta styrgruppen innehåller en representant för vart och ett av de största exportområdena. Umeå liksom Skellefteå kommun anför att den har goda förutsättningar att ingå i styrgruppen. Göteborgs kommun anser det fördelaktigt om kommunen deltar i styrgruppen. LO och Svenska kommunalarbetsförbundet förutsätter att även de kommunalt anställda blir representerade.

Universitets- och högskoleämbetet anför att högskolan utgör en resurs för samhället genom den utbildning som ges om ekonomiska, juridiska och sociala förhållanden i andra länder. Dessa kunskaper är högskolan beredd att t.ex. i samverkan med företag, kommuner och landsting på ett aktivt sätt ställa till förfogande i olika typer av projekt. Sådant samarbete före-

kommer redan vid flera högskolor. Skellefteå kommun anför att exportutbildning i bl.a. språk bör startas och bedrivas av t.ex. Umeå universitet i kombination med de praktiska exporterfarenheterna som finns i bl.a. Skellefteindustrin.

Flertalet av de remissinstanser som har yttrat sig är positiva till en särskild lag för att möjliggöra kommunal tjänsteexport. Bland dessa instanser återfinns Stockholms, Uppsala, Karlskrona, Malmö, Göteborgs, Västerås och Luleå kommun samt Stockholms, Uppsala, Östergötlands, Jönköpings och Västerbottens läns landsting liksom kommun- och landstingsförbunden.

SAF avvisar bestämt att kommunerna ges möjlighet att medverka i exportansträngningar. Konsultföreningen anser inte heller att riksdagen genom lag skall ge kommuner och landsting förändrade förutsättningar för exportverksamhet. Industriförbundet anser att avgränsningen mellan kommunal verksamhet och näringslivet är inte glasklar. Kompetenslagstiftningen är f.n. föremål för stat- kommunberedningens utredning. Någon förändring av den kommunala kompetensen bör inte göras förrän denna utredning har lagt fram sitt betänkande.

Några remissinstanser tar upp frågan om *biståndets* roll i detta sammanhang. BITS delar utredningens bedömning att biståndsprojekt inte skall ses som en lättillgänglig inkörsport för kommunal tjänsteexport. RRV anser att förslaget att SIDA skulle placera ut rådgivare i u-länders förvaltningar inte bör accepteras. En sådan metod skulle förstöra SIDA:s trovärdighet i upphandlingssammanhang. Om kommuner vill samarbeta med biståndsgöraren bör de enligt RRV först skaffa sig utlandserfarenhet tillsammans med etablerade företag.

Kommerskollegium anser det lämpligt att SIDA, i enlighet med utredningens förslag, ges ansvar för att det kommunala kunnandet beaktas. Sveriges exportråd liksom TCO delar också utredningens förslag. Skellefteå kommun föreslår att SIDA till sig knyter en kommun, t.ex. Skellefteå, som institutionell konsult i syfte att överföra svenskt kunnande till u-länder.

STU tar upp frågan om *teknikupphandling*. STU menar att utredningens uppfattning knappast är realistisk vad gäller uttalandet att STU och andra finansörer bör ge prioritet åt teknikupphandlingsprojekt som resulterar i produkter och system med goda avsättningsmöjligheter på exportmarknaden. Enligt STU:s mening måste bedömningar och beslut om satsningar på produkter/system för utlandsmarknaden göras av respektive leverantörer på kommersiella grunder.

TEMU-bolagen skulle enligt utredningen kunna ses som en resurs framför allt när det gäller att exploatera ny teknik på en internationell marknad. TEMU-bolagen är för sin del beredda till en sådan medverkan.

TCO anför att nuvarande *regler i kollektivavtal* inte är utformade för medverkan i exportverksamheten från de anställdas sida. Sådana frågor.

bl.a. lönesättning, bör kunna regleras genom avtal mellan arbetsmarknadens parter. Sveriges exportråd liksom Jönköpings läns landsting instämmer i utredningens uttalande om angelägenheten av att personal-, löne- och ersättningsfrågor klaras ut av kollektivavtalsparterna.

Svenska värmeverksföreningen anser det helt nödvändigt att *skattelagarna* ändras så att likabehandling uppnås för utlandstjänstgörande personal oberoende av arbetsgivare. LO för också fram denna synpunkt. I annat fall kan inte den tänkta kommunala tjänsteexporten genomföras. Swedehealth AB menar att det vore önskvärt med skattelättnader även vid kortare utlandstjänstgöring än ett år. SIDA anför att SIDA har erfarenhet av att anställa personal för utlandsarbete enligt villkor som inte är avpassade härför inkl. svenska skatteregler och kan vitsorda att utredningens slutsats är riktig.

TCO tar upp frågan om utbildning inom sjukvården. Enligt TCO är det bättre att överkapacitet inom *vård och utbildning exporteras* i stället för att institutioner läggs ner. Socialstyrelsen anför att möjligheterna att utnyttja svensk sjukvård för utländska intressenter tas till vara i blygsam omfattning och torde kunna ökas. Styrelsen pekar också på att en konkurrenssituation gentemot den inhemska befolkningen kan uppstå. Av intresse är därför att i första hand utnyttja områden som har överkapacitet i syfte att mer effektivt utnyttja tillgängliga resurser. Beträffande export av utbildning av vårdpersonal anser socialstyrelsen att mer begränsade utbildningsinsatser kan förverkligas i enlighet med förslagen i betänkandet (Ds S 1981:19) Utbildning för läkare från utvecklingsländer. Jönköpings läns landsting ställer sig positiv till uthyrning av platser för vård och utbildning. Samordningen via Swedehealth bör enligt landstinget inte utesluta att enskilda landsting kan träffa direkta avtal med intressenter utomlands.

**Innehåll**

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| Propositionen .....                                               | 1  |
| Propositionens huvudsakliga innehåll .....                        | 1  |
| Utdrag ur protokoll vid regeringssammanträde den 15 mars 1984 ... | 2  |
| 1 Inledning .....                                                 | 2  |
| 1.1 Utrikeshandeln och exportfrämjande .....                      | 2  |
| 1.2 Aktuella utredningar på exportfrämjandeområdet .....          | 6  |
| 2 Exportfrämjande åtgärder .....                                  | 9  |
| 2.1 Små och medelstora företag .....                              | 9  |
| 2.2 Bygg- och energisektorn .....                                 | 16 |
| 2.3 Utbildningsfrågor .....                                       | 24 |
| 2.4 Exportkreditfrågor m.m. ....                                  | 25 |
| 3 Export av tjänster från kommuner och landstingskommuner .....   | 29 |
| 4 Hemställan .....                                                | 34 |
| 5 Beslut .....                                                    | 34 |

*Bilagor*

|                                                                                                    |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1 Sammanfattning av (Ds UD 1983:5) Exportfrämjande stöd till mindre och medelstora företag .....   | 35 |
| 2 Sammanfattning av remissyttranden över betänkandet Ds UD 1983:5 .....                            | 45 |
| 3 Sammanfattning av (Ds UD 1984:3) Ökad trähusexport .....                                         | 51 |
| 4 Sammanfattning av (Ds UD 1984:2) Svensk byggexport .....                                         | 54 |
| 5 Sammanfattning av (Ds I 1983:26) Ökad export av svensk energiteknik – ett handlingsprogram ..... | 61 |
| 6 Sammanfattning av remissyttranden över betänkandet Ds I 1983:26 .....                            | 74 |
| 7 Sammanfattning av (SOU 1983:72) Kommunalt kunnande – ett stöd för svensk export .....            | 80 |
| 8 Sammanfattning av remissyttranden över betänkandet SOU 1983:72. ....                             | 86 |