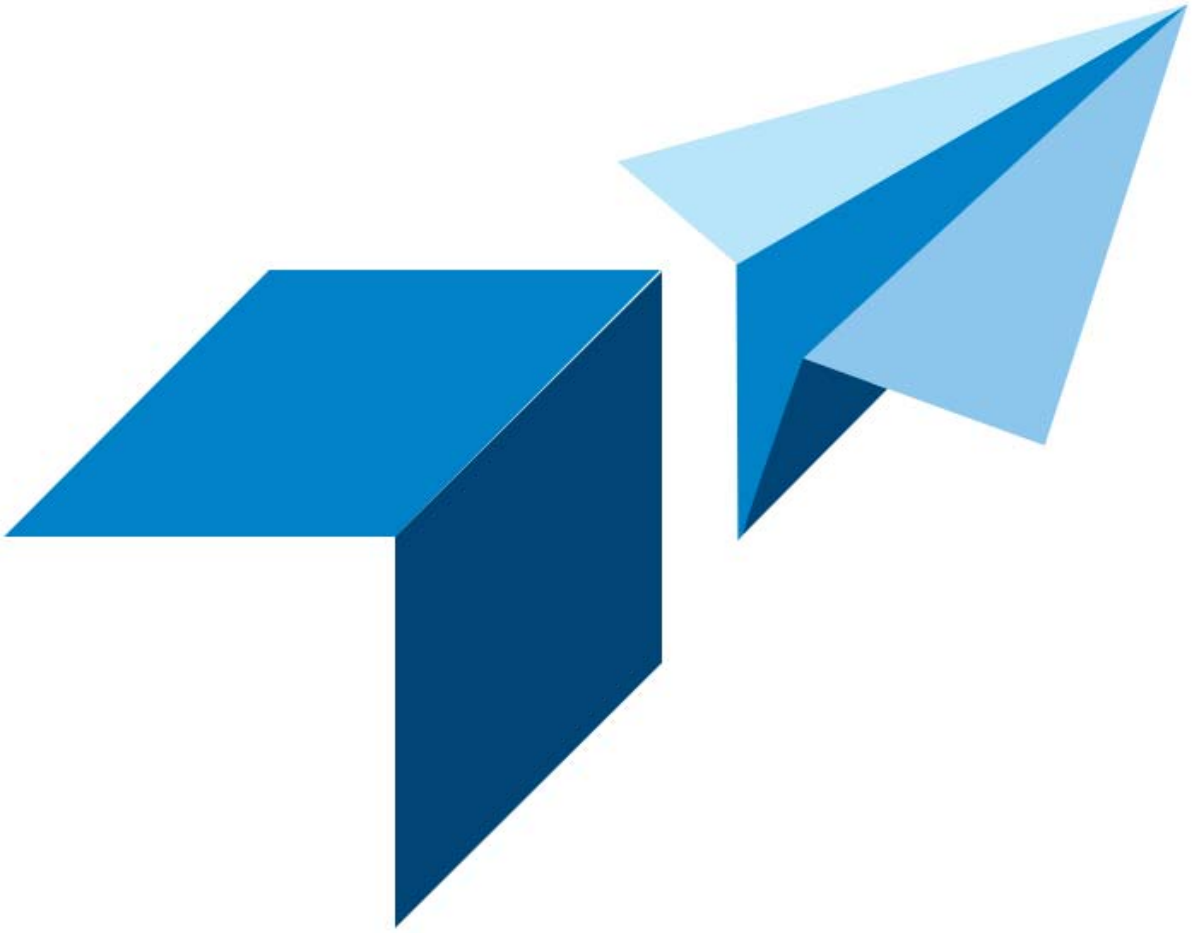
RAPPORTEN BESTÄLLD AV

tillväxt verket

Kartläggning av små och medelstora företags upplevda hinder och stödbehov vid export



Ett behovsdrivet exportfrämjande för framtiden

Tillväxtverket arbetar för att skapa förutsättningar för företag i hela landet att vara konkurrenskraftiga. Det innebär att vi öppnar dörrar och river barriärer – för ett Sverige där fler företag vill, kan och vågar.

Sverige är ett i hög grad internationaliserat och exportorienterat land. Att stärka vår position som en internationellt konkurrenskraftig ekonomi med ett livskraftigt och hållbart näringsliv är grunden för en hållbar tillväxt i hela Sverige. Då behöver vi se till att svenska små och medelstora företag – i alla delar av Sverige – i högre utsträckning kan vara delaktiga i den globala ekonomin.

För att stödja små och medelstora företag i deras internationalisering behöver det svenska exportfrämjandet vara uppdaterat och anpassat efter företagens behov. Denna rapport har som syfte att bidra till det genom att skapa en kunskapsöversikt över exporthinder och stödbehov som små och medelstora företag i olika delar av Sverige upplever vid export till utländska marknader. Särskilt viktigt har varit att sammanställa kunskap kring hur hinder och behov varierar utifrån företagens geografiska placering.

Studien har gjorts av Sweco Society på uppdrag av Tillväxtverket inom ramen för regeringsuppdragen landsbygdsuppdraget och regional exportsamverkan. Kartläggningen utgår från material som samlats in av Tillväxtverket, Sweco och exportfrämjande aktörer som medverkar i regeringsuppdraget regional exportsamverkan.

Rapporten är beställd av Tillväxtverket. Analys, slutsatser och rekommendationer är författarens, Swecos. Tillväxtverkets publikationer kan laddas ner på tillvaxtverket.se.

Vi hoppas att denna rapport ska utgöra ett kunskaps- och diskussionsunderlag för andra satsningar för att stärka små företags internationalisering.

April 2020

Laura Brandell Tham
Enhetschef Affärsutveckling
Tillväxtverket

© Tillväxtverket Stockholm, december 2019 Digital: ISBN 978-91-88961-42-6
Rapportnummer 0313

Har du frågor om denna publikation, kontakta: Satu Norsten Manninen
Telefon, växel 08-681 91 00

1 Sammanfattning 4

2 Introduktion till kartläggningen 5

3 Definitioner och avgränsningar 6

3.1 SMF och exporthinder 6

3.2 Avgränsningar 7

3.3 Metod och material 7

4 Små och medelstora företags hinder vid export 9

4.1 Generella exporthinder 9

4.2 Specifika exporthinder 10

4.2.1 Exporthinder för företag av olika storlek 10

4.2.2 Hinder för export inom EU/EES 12

4.2.3 Export utanför EU/EES 13

5 Export till land som inte har frihandelsavtal med EU/ESS 17

5.1 USA 17

5.2 Kina 17

5.3 Indien 18

5.4 Ryssland 18

6 Handelshinder för olika branscher och branschkategorier 19

7 Exporthinder för företag i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner 27

7.1 Resursbrist 28

7.2 Geografiska hinder 28

7.3 Institutionella hinder 29

7.4 Sammanfattning och slutsatser av SMF:s hinder vid export 32

8 Små och medelstora företags stödbehov vid export 34

9 Omvärldsfaktorer som påverkar exporthinder och stödbehov 38

10 Sammanfattning av kunskapsluckor – SMF:s hinder och stödbehov vid export 40

10.1 Kunskapsluckor som diskuterades vid Swecos presentation 41

11 Källförteckning 43

Tabell 1: Exporthinder och deras förekomst i kartläggningen 6
Tabell 2: Andel SMF som i enkätsvar till Tillväxtverket och Företagarna uppger att de hämmats av exporthinder..... 9
Tabell 4 Andel av de SMF som besvarat enkät till Tillväxtverket (2014, 2017) uppger att hämmats av internationaliseringshinder. Ökningar med fem procent eller mer mellan 2014 och 2017 är rödmarkerade, minskningar med fem procent eller mer är grönfärgade 11
Tabell 5 SMFs enkätsvar om upplevda handelshinder vid export inom EU. Grön färg anger en förbättring med fem procentenheter eller fler jämfört med enkätsvar 2009, d.v.s. en minskning av andelen respondenter som upplevt affärshindret i fråga. Siffrorna är inte branschspecifika. Källa: Kommerskollegium, 2016. Hinder för svensk utrikeshandel 13
Tabell 7 Enkätsvar från exporterande svenska SMF om upplevda hinder vid export utanför EU (inkl. Norge). Röd färg anger en försämring med fem procent eller mer jämfört med enkätsvar 2009, d.v.s. att fler upplevde hindret 2016. Grön färg en förbättring med fem procent eller mer. Källa: Kommerskollegium, 2016. Vad hindrar svensk utrikeshandel? 15
Tabell 8 Branscher som ingår i KIBS (Kunskapsintensiva tjänstenäringar. Källa: Tillväxtanalys, 2010. Tjänstesektorns storlek – sysselsättning, produktivitet. 20
Tabell 9 Andel SMF från olika branscher som i enkätsvar till Tillväxtverket (2017) uppger att de hämmats av exporthinder. Röd betyder att SMF i denna kategori var de SMF i undersökningen som oftast angav att detta problem hindrade dem vid internationalisering. Källa: Tillväxtverket, 2018. Nya trender inom export och export. 21
Tabell 10: Enkätsvar om upplevda handelshinder vid export inom EU under 2016 (övre tabellen) Röd färg betyder att SMF i denna kategori var de SMF i undersökningen som var mest sannolika att instämma i att det aktuella exporthindret hämmade dem vid internationalisering. Källa: Kommerskollegium, 2016 23
Tabell 11 Enkätsvar om upplevda handelshinder vid export utanför EU under 2016 (övre tabellen) Röd färg betyder att SMF i denna kategori var de SMF i undersökningen som var mest sannolika att instämma i att det aktuella exporthindret hämmade dem vid internationalisering. Källa: Kommerskollegium, 2016 24

Figur 1: Andel exportföretag år 2017 av de företag som besvarat Tillväxtverkets enkät, uppdelade på storlek. Källa: Tillväxtverket, 2018. Nya trender inom export och import. 11
Figur 2: Andel exporterande SMF som i enkätsvar till Tillväxtverket (2014) uppger att de exporterar till olika marknader. Källa: Tillväxtverket, 2015. Näringslivets internationalisering tar nya vägar..... 14
Figur 3: Andel (%) exporterande SMF av SMF i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner år 2017 som besvarat Tillväxtverkets enkät. Källa: Tillväxtverket, 2018. Nya trender inom export och import 27
Figur 5: Beskrivning av aktuella problem med att kartlägga stödbehov för SMF i enskilda regioner 34
Figur 6: Vad skulle få ditt företag att ta steget och börja exportera? Källa: Kommerskollegium, 2016. Hinder för svensk utrikeshandel..... 35
Figur 7: Andelen internationellt aktiva SMF, vilka besvarat Företagarnas enkät, som använt exportstöd (Källa: Företagarna, 2015. Exportfrämjande och internationalisering) 35

1 Sammanfattning

I denna kartläggning skildras hinder och stödbehov som små och medelstora företag (SMF) upplever vid export. Kartläggningen utgår från material som samlats in av Tillväxtverket, Sweco och exportfrämjande aktörer som medverkar i regional exportsamverkan (RES).

Exporthinder är barriärer som försvårar eller omöjliggör för företag att exportera till en annan marknad. Kartläggningens huvudsakliga slutsats är att de flesta exporthinder i någon mån berör SMF oavsett bransch, storlek, geografi och exportmarknad. Det kan vara problematiskt för exportfrämjandet att fokusera alltför mycket på skillnader.

Hindren skiljer sig dock vid olika slags export. Inte oväntat, upplever fler SMF exporthinder utanför EU jämfört med när de exporterar till den inre marknaden. SMF av olika storlek uppfattar också exporthinder olika – medelstora företag hämmas mer sällan av bristande tillgång till finansiering och höga kostnader för export än soloföretag, mikroföretag och små företag. Skillnaderna är emellertid relativt små och de flesta exporthinder hämmar SMF av olika storlek ungefär lika ofta. SMF i vissa branscher är dock mer utsatta– exempelvis livsmedelsföretag och företag i kemisk industri – hämmas oftare av exporthinder än företag i andra branscher.

SMF i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner upplever oftare exporthinder än företag i mer tätbefolkade kommuner. Det gäller särskilt resursbrist (kompetensbrist, svaga nätverk, låg tillgång till finansiering), geografiska hinder och institutionella hinder som drabbar landsbygdsföretagen hårdare än andra företag.

Det är svårare att uttala sig om stödbehov än om exporthinder. Av kartläggningen framgår att merparten av SMF som exporterat inte har nyttjat ett exportstöd. Många exportföretag känner överhuvudtaget inte till de aktörer som ingår i RES. Enkätstudier visar att icke-exporterande SMF har svårt att precisera sina stödbehov inför en hypotetisk exportaffär. Rådgivning är den stödform som nämns oftast som ett behov. Rådgivning kan avse importrådgivning och olika slags expertrådgivning (internationella avtal, internationella leveransvillkor, etc.). Rådgivningsinsatser bör inte vara längre än några timmar långa. De bör avgränsas på något sätt, exempelvis efter bransch, målmarknad eller geografisk hemvist, istället och inte rikta sig till alla företag.

Omvärldsfaktorer påverkar företagens hinder och stödbehov vid export. Konjunkturläget, demografiska förändringar, utvecklingen i den globala handelspolitiken och logistikbranschens omvandling är fyra faktorer som särskilt påverkar företagen.

Ett flertal kunskapsluckor identifierades i det befintliga materialet. Den största som ser är bristen på väsentlighetsanalyser – vi vet nästan aldrig hur, eller hur mycket, enskilda exporthinder påverkar olika SMF. Ofta kan detta lösas i enkätundersökningar genom rangordnade alternativ. Kunskapen om frekvensen av ett specifikt hinder som upplevs som ett problem är god. Däremot inte hur mycket detta hinder påverkar exempelvis beslut kring en exportaffär eller inte. Källmaterialet är också delvis fragmentariskt på regional nivå; de studier som finns är relativt små och svåra att jämföra med varandra då frågor skiljer sig. Konfidensintervall blir också väldigt stora då man exempelvis bryter ner på branschnivå.

2 Introduktion till kartläggningen

Denna studie är en kunskapsöversikt över exporthinder och stödbehov som små och medelstora företag (SMF) upplever vid export till utländska marknader. Studien har gjorts av Sweco Society på uppdrag av Tillväxtverket, inom ramen för Tillväxtverkets arbete med *Regeringens exportstrategi* (2015), regeringens kommande exportstrategi (2019) samt två av Tillväxtverkets regeringsuppdrag:

- **Landsbygdsuppdraget**. Tillväxtverket har fått i uppdrag att föreslå näringslivsinsatser som stärker företagens konkurrensförmåga i Sveriges landsbygder.
- **Regional exportsamverkan**. Tillväxtverket fick i uppdrag att samordna inrättandet av regionala exportcentrum i Sveriges 21 regioner.

I kartläggningen analyseras hur SMF:s exporthinder och stödbehov skiljer sig för:

- SMF av olika storlek,
- SMF i olika sektorer,
- export till olika målmarknader, samt för
- SMF i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner.

I kartläggningen görs också en kort analys av omvärldsfaktorer som påverkar de kartlagda exporthindren och stödbehoven. Slutligen sammanställs kunskapsluckor och frågetecken som uppkommit under arbetet, inklusive slutsatser och rekommendationer till aktörerna som arbetar med regional exportsamverkan (RES) i Sveriges 21 regioner.

Studien ska ge Tillväxtverket kunskapsunderlag till arbetet med att stärka RES i regionerna. Målet är att RES ska nå fler företag, inte minst i landsbygderna, samt uppdatera, koncentrera och förtydliga sina stöderbjudanden för SMF som behöver stöd eller garantier inför export till utländsk marknad. RES ska i högre grad leva upp till principen ”en dörr in”. Organisationerna som ingår i RES-samarbetet ska snabbt kunna hänvisa ett företag till rätt erbjudande oavsett vilka behov företaget har.

3 Definitioner och avgränsningar

3.1 SMF och exporthinder

Små och medelstora företag är företag med upp till 249 anställda. I studien refereras det till tre typer av SMF:

- Mikroföretag (1 till 9 anställda)
- Små företag (10 till 49 anställda)
- Medelstora företag (50 till 249 anställda)

Vissa studier som granskas i rapporten refererar också till soloföretag (0 anställda).

Exporthinder försvårar eller omöjliggör för företag att exportera till en annan marknad. Exporthinder slår olika hårt mot företag – begreppet innefattar såväl smärre irritationsmoment i exportprocessen som barriärer vilka omöjliggör en exportaffär. Dessa kan vara:

- Tariffära handelshinder: tullar, skatter och andra avgifter.
- Icke-tariffära handelshinder: varuprovningar, certifikat, standarder.
- Interna hinder i exportföretaget: tidsbrist, rekryteringsproblem, bristande finansiering, svaga nätverk.

I Tillväxtverkets rapport *Internationaliseringskompetens* (Hilmersson, Holmstedt, Johansson & Sandberg ingår en förteckning över kartlagda exporthinder samt referenser till forskning om dessa hinder. Tabellen nedan, som också innehåller läsreferenser till varje exporthinder, visar vilka av dessa hinder som analyseras i denna studie. Grönmarkerade hinder berörs regelbundet i källmaterialet och i studien. Gulmarkerade hinder förekommer mer sällan, alternativt regelbundet, men som underordnat ett annat exporthinder; tidsbrist är exempelvis en form av resursbrist. Rödmarkerade hinder berörs mycket sällan eller inte alls i de studerade underlagen.

Tabell 1: *Exporthinder och deras förekomst i kartläggningen*

Exporthinder		Förekomst i studien och exempel
Begränsade finansiella resurser		OECD, 2009
Oförmåga till produktanpassning		Lenonidou, 1995
Begränsad tillgång till kompetent personal		Europeiska Kommissionen, 2010
Regulatoriska skillnader		Mpinganjira 2011; Europeiska Kommissionen, 2010
Kulturella skillnader		Altinas et al 2007; Gokmen, 2013
Begränsade nätverkskontakter utomlands		Johansson & Vahlne 2009; Chaney, 2016
Begränsad tillgång till kompetent personal		Europeiska kommissionen, 2010
Språkkompetens		Molnar (2013), Foreman-Peck & Wang (2013)
Bristande affärserfarenhet		Tan et al 2008, Johansson & Vahlne, 2009
Begränsad tillgång till marknadsdata		OECD, 2009
Transport och logistikkostnader		Världsbanken, 2005; Europeiska kommissionen, 2010
Tidsbrist		OECD, 2009; Företagarna, 2015
Begränsad internationell erfarenhet		Ortega, 2003; Ojala, 2007: Karelakis, Mattas & Chryssochoidis, 2009
Begränsad motivation och drivkraft		Nummela et al 2004
Konkurrens		Koksal et. al, 2012
Begränsad efterfrågan		Hollensen, 2004

Konkurrens analyseras i några av de rapporter som citeras i denna kartläggning. Det kan diskuteras om konkurrens faktiskt är ett exporthinder eller inte – det vore i så fall varken ett tariffärt, icke-tariffärt eller företagsinternt hinder. Oavsett inställning varken kan eller bör aktörerna i RES försöka minska konkurrensen på exportföretagens målmarknader. Därför berörs inte konkurrens närmare i denna kartläggning.

3.2 Avgränsningar

Studien granskar kunskapsläget för SMF:s hinder och stödbehov i samband med export. Hinder och behov vid investering eller fysisk etablering på utländsk marknad granskas inte. Studien gör heller inga anspråk på att kartlägga företagens hinder för import till Sverige.

Studien fokuserar på två huvudgrupper av marknader: EU/EES och länder utanför EU/EES. I de fall originalkällorna utgår från en sådan kategorisering utgår också granskningen från hinder vid export utanför EU (och inte EU/EES) eller utanför Europa (istället för utanför EU/EES).

Studiens geografiska fokus är exporthinder och stödbehov som särskilt drabbar företag i mindre städer/tätorter och landsbygd. Utgångspunkten för avsnittet är Sveriges kommuner och landstings kategorisering av Sveriges kommuner i sex grupper. Fragmentariskt källmaterial omöjliggör närmare undersökningar av huruvida exportföretag i större städer och storstäder med tillhörande pendlingskommuner skulle drabbas hårdare av vissa exporthinder än andra kommuner. Hinder och stödbehov på regional nivå granskas inte heller närmare eftersom jämförbarheten mellan regionerna är ett problem. Detta kommenteras närmare i avsnittet om kunskapsluckor.

Kartläggningen baseras på studier som samlats in av Tillväxtverket, Sweco och aktörer i RES. Inte alla insamlade studier har tagits med i kartläggningen. Enkätstudier med alltför höga konfidensintervall (statistiska osäkerheter) har inte beaktats. Jämförbarheten var ett problem i flera studier där exempelvis frågor skilde sig vilket gjorde de mindre användbara för en aggregerad analys. Samtidigt var det i de ofta större enkätundersökningarna som exempelvis Företagens villkor och verklighet där bransch I källförteckningen listas de studier som vi aktivt refererat till i kartläggningen – studierna som granskats i kartläggningen är dock betydligt fler till antalet.[1]

Sweco har haft en givande diskussion med Tillväxtverket och övriga RES-aktörer om analys och slutsatser. Många intressanta infallsvinklar har uppkommit i denna dialog. Kartläggningens tidsmässiga avgränsning – två veckors arbetstid från start till presentation av resultat – samt uppdragets omfattning gjorde att det ofta blev omöjligt att gå på djupet med alla intressanta frågeställningar. I rapporten försöker vi vara tydliga med vilka dimensioner som analysen baseras på och vilka delar som kräver vidare analys; också detta diskuteras närmare i avsnittet om kunskapsluckor.

Det är svårt att dra en skarp gräns mellan exporthinder och tillväxthinder. Många exporthinder är tillväxthinder som också hämmar tillväxt i företag som inte exporterar. I rapporten granskas dock inte tillväxthinder som inte tydligt har att göra med export och exportförfarandet.

3.3 Metod och material

Studien är en kunskapsgenomgång av befintliga studier, kartläggningar och rapporter. Analysen baseras på material från Sweco, RES-aktörer och Tillväxtverket. Nationella främjarorganisationer och organisationer inom regional exportsamverkan i enskilda regioner ombads också att skicka in regionala material till Sweco och Tillväxtverket.

Exporthinder och stödbehov vid export är delvis subjektiva. En viktig källa till kunskap om hinder och stödbehov vid export är enkätsvar från SMF. I analysen fokuserar vi på ett antal större enkäter som besvarats av exportföretag och blivande exportföretag i alla Sveriges regioner. Bland de mer utmärkande underlagen som baseras på enkätstudier finns Kommerskollegiums *Vad hindrar svensk utrikeshandel,* Tillväxtverkets *Företagens internationalisering tar nya vägar*; *Företagens villkor och verklighet*; *Nya trender inom export och*

[1] I avsnitt 11 finns en fullständig förteckning av det underlag som undersökts för rapporten men inte inkluderats.

import, och Företagarnas *Internationalisering och exportfrämjande* (2015). Enkätstudierna kompletteras med mer kvalitativa studier.

Enkätundersökningar kan vara svåra att jämföra. Enkätfrågornas utformning skiljer sig ofta åt och rymmer därmed nyansskillnader. De enkäter som studien fokuserar på valdes ut för att de är jämförbara, har hög svarsfrekvens en stor population av allt från tusentals till tiotusentals respondenter.

Sweco har också granskat ett flertal mindre enkäter och intervjustudier som genomförts på regional nivå. Material har endast funnits för en minoritet av de 21 regionerna. Studierna är svåra att jämföra med varandra och de bygger också på små urval av företag. De ges därför mindre utrymme i kartläggningen.

4 Små och medelstora företags hinder vid export

Nedan sammanfattas slutsatser från studier som berör SMF:s hinder vid export.

4.1 Generella exporthinder

Kartläggningens huvudsakliga slutsats är att de flesta exporthinder i någon mån berör SMF oavsett bransch, storlek, geografi och exportmarknad. De flesta exporthinder är därför i första hand generella hinder. Enkätstudier pekar också mot att företagen upplevde hindren som lika svåra i förhållande till varandra.

***Tabell* 2:** *Andel SMF som i enkätsvar till Tillväxtverket och Företagarna uppger att de hämmats av exporthinder.*

Exporthinder	**Enkäter och årtal för undersökningarna**
Brist på resurser i företaget	31 % (Tillväxtverket: 2014 & 2017)
Kostnader för export	28-26% (Tillväxtverket: 2014, 2017), 21 % (Företagarna: 2015)
Begränsade nätverkskontakter	25-24 % (Tillväxtverket: 2014, 2017), 24% (Företagarna: 2015)
Tillgång till finansiering	22-24% (Tillväxtverket: 2014, 2017, 31% (Företagarna, 2015)
Lagar, regler och skatter	24-27% (Företagarna: 2015), 21%-23% (Tillväxtverket: 2014, 2017)
Brist på kunskap om affärsmöjligheter	17 % (Tillväxtverket: 2017)
Språkliga och kulturella hinder	12% (Tillväxtverket: 2017), 18% (Företagarna, 2015)
Svårigheter att anpassa produkt till målmarknaden	16 % (Företagarna, 2015)
Andra orsaker	24 % (Företagarna, 2015)

I tabell 2 framgår hur stor andel av SMF som i olika enkätundersökningar uppger att exporthinder varit ett problem vid internationalisering och export. Här gör enkätfrågorna inte skillnad på respondenter av olika företagsstorlek respektive respondenter med olika exportmarknader och geografisk hemvist.

Resursbrist är det vanligaste exporthindret. Det är en bred kategori – ett slags residualkategori – som kan betyda brist på ekonomiska resurser och kompetensbrist (svårigheter att rekrytera och behålla medarbetare med nödvändig kunskap för att exportera överlag, eller till specifika marknader). Resursbrist kan också betyda tidsbrist till följd av exempelvis personalbrist eller fulla orderböcker; detta exemplifierar att många exporthinder är tätt sammanlänkade. Dessa hinder är inte heller specifika för export utan hinder för all slags företagstillväxt, men upplevs särskilt ofta vid export som är en relativt riskfylld metod för företag att växa.[2]

[2] Tillväxtverket, 2018. *Nya trender inom export och import.*

Kostnader för export blir ett exporthinder när företaget är osäkert på ifall intäkterna från affären kommer motsvara de kalkylerbara kostnaderna (tullar, prover och certifieringar etc.), kostnaderna för andra riskmoment (korruption, uteblivna eller försenade betalningar) och/eller alternativkostnaderna för att inte investera resurserna i något annat som leder till tillväxt och ökad konkurrenskraft. Svårigheter med produktanpassning – ett mindre problem enligt enkätundersökningarna – kan uppstå när kostnaderna är höga.

Höga exportkostnader blir särskilt problematiska vid bristande kapitaltillgång. Därmed avses brist på i första hand banklån och riskkapital, men möjligen också exportlån, exportkrediter och exportgarantier – begreppet finansiering preciseras inte i enkätfrågorna. Tillgängligheten till finansiering är konjunkturkänslig, och varierar från bransch till bransch. Företagens kapitaltillgång har generellt förbättrats under 2010-talet efter att ha försämrats kraftigt efter finanskrisen som bröt ut 2008.[3]

Begränsade nätverk/kontakter kan vara ett problem både i hemregionen och på målmarknaden. Nätverk kan se ut på lika många sätt som det finns företag, men de fyller som regel ett och samma syfte: utbyte av information och förmedling av kontakt mellan köpare och säljare. Nätverk blir därmed avgörande för företagens lärande om utländska marknader. Svaga nätverk kan göra att företagen får bristande kunskaper om affärsmöjligheter på utländsk marknad, vilket 17 procent av företagen som besvarat Tillväxtverkets enkätstudie uppger sig ha störts av vid handel på utländsk marknad. Problem uppstår ibland också om företaget saknar kontakter och nätverk på målmarknaden vilket kan skapa svårigheter att förstå exempelvis kundpreferenser, affärskultur, lagar, regler och skatter.

Lagar, regler och skatter vad som avses med icke-tariffära hinder. Det framgår oftast inte om svaren avser hinder i Sverige eller på målmarknaden; Swecos tolkning är att respondenterna i de fall oklarheter råder oftast talar om hinder på målmarknaden. Vissa hinder är protektionistiska och ska avsiktligt försvåra export (exempelvis lagar som direkt gynnar inhemska bolag), andra hinder kan tänkas bekomma företag som saknar kunskaper eller resurser för att hantera överkomliga hinder. Andelen respondenter som anser lagar, regler och skatter vara ett problem varierar mellan undersökningar och olika icke-tariffära hinder. Av de SMF som besvarat Företagarnas enkät från 2015 är det bara 16 procent som störs av internationella standarder, medan 27 procent bedömer skattefrågor vara ett exporthinder.

Andelen företag som uppger att de hindrats eller hämmats av språkliga eller kulturella hinder är ungefär densamma som vid 2000-talets början. Siffran får betraktas som låg. Den viktigaste förklaringen är att svensk export primärt går till EU:s inre marknad där språkliga och kulturella hinder är förhållandevis begränsade.

4.2 Specifika exporthinder

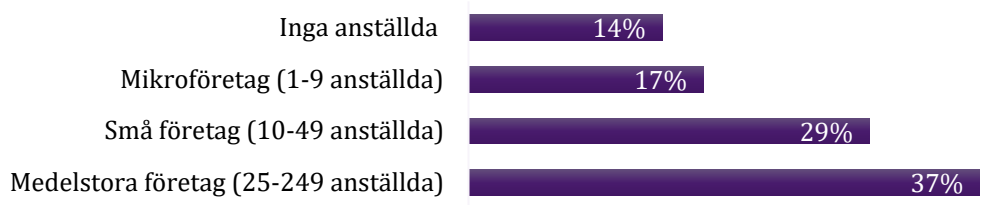
4.2.1 Exporthinder för företag av olika storlek

För en granskning av storleksspecifika exporthinder bör det klargöras att andelen SMF som exporterar varierar med företagens storlek. Ju större SMF, desto fler exporterar. Exportfrekvensen skiftar i olika enkätundersökningar och såväl konjunkturläget som finanspolitiska åtgärder påverkar hur många företag som exporterar. Tidsperspektivet är därför avgörande. Skillnader i exportfrekvens mellan SMF av olika storlek tycks dock vara relativt konstanta.

Siffrorna i figuren nedan, som baseras på Tillväxtverkets enkätstudie från 2017, bygger på SMF som har direkt export till kund i utlandet – företag som är underleverantörer till exportföretag räknas inte in i siffrorna.

[3] Sweco, 2018. Programutvärdering av åtta program inom regionalfonden.

Figur 1: *Andel exportföretag år 2017 av de företag som besvarat Tillväxtverkets enkät, uppdelade på storlek. Källa: Tillväxtverket, 2018. Nya trender inom export och import.*



Rent statistiskt är det tydligt att exportfrämjandets aktörer primärt kommer att arbeta med de minsta företagen. Endast 0,5 procent av alla företag i Sverige är medelstora, att jämföra med de små företagen (3 procent), mikroföretagen (23,8 procent) och soloföretagen (72,6 procent).[4]

I *Näringslivets internationalisering tar nya vägar* (2015) och *Nya trender inom export och import* (2018) redovisar Tillväxtverket enkätundersökningar av exporterande SMF. Utifrån rapporterna är det möjligt att undersöka hur SMF:s uppfattning om hinder för export och internationalisering utvecklats mellan åren 2013 och 2017.

Tabell 3 Andel av de SMF som besvarat enkät till Tillväxtverket (2014, 2017) uppger att hämmats av internationaliseringshinder. Ökningar med fem procent eller mer mellan 2014 och 2017 är rödmarkerade, minskningar med fem procent eller mer är grönfärgade

Exporthinder	**0 anställda**	**1-9 anställda**	**10-49 anställda**	**50-249 anställda**
Brist på resurser i företaget	28% (2014), 31 % (2017)	32% (2014), 31% (2017)	34% (2014), 32% (2017)	32% (2014), 29% (2017)
Kostnader för export	28% (2014), 27% (2017)	27% (2014), 26% (2017)	24% (2014), 22% (2017)	25% (2014), 20 % (2017)
Begränsade nätverk	28% (2014), 28% (2017)	26% (2014), 22% (2017)	28% (2014), 23% (2017)	20% (2014), 26% (2017)
Tillgång till finansiering	24% (2014), 23% (2017)	24% (2014), 22% (2017)	21% (2014), 17% (2017)	14% (2014), 17% (2017)
Lagar, regler och skatter	26% (2014), 21% (2017)	22% (2014), 23% (2017)	21% (2014), 18% (2017)	21% (201r), 22% (2017)
Brist på kunskap om affärsmöjligheter	19% (2014), 19% (2017)	18% (2014), 14% (2017)	18% (2014), 16% (2017)	14% (2014), 20% (2017)
Språkliga och kulturella hinder	14% (2014), 11% (2017)	11% (2014), 12% (2017)	9% (2014), 14% (2017)	11% (2014), 11% (2017)

Enkäterna, som inte skiljer mellan SMF i olika branscher, visar inte på några större skillnader i företagens uppfattningar av exporthinder 2017 jämfört med 2014. Bortsett från att något högre andelar av mikroföretagen och de små företagen uppger att de haft problem med resursbrist och bristande tillgång till finansiering, tycks exporthindren inte heller uppfattas nämnvärt olika av SMF av olika storlek. Det kan indikera att företagens storlek inte är avgörande för en stödinsats;

[4] Ekonomifakta, 2019

det framgår förvisso varken av denna undersökning eller de andra undersökningarna som används i denna studie hur hårt hinder drabbar olika företag (se: Kunskapsluckor).

Soloföretag och mindre företag har mindre resurser än större företag. Det kan i sammanhanget tyckas märkligt att resursbrist upplevs av ungefär lika många SMF oavsett storlek. En möjlig förklaring är att mindre företag har en större flexibilitet i organisationen som mildrar konsekvenserna av vissa exporthinder. Mindre företag exporterar dessutom oftare endast till marknader i Norden och EU/EES, där handelshindren är mindre. Större SMF handlar ofta också med större volymer på mer komplicerade marknader. Det kan medföra en större risk att drabbas av exporthinder vid långa ledtider. Resursbrist kan som ovan nämnts vara brist på tid eller arbetskraft med särskild marknadskompetens, av vilka det inte nödvändigtvis finns mer i ett medelstort företag givet att dessa oftare exporterar till långväga målmarknader. Samma resonemang kan gälla för lagar och regler respektive brist på nätverk – ett handelshinder som inte heller skiljer sig så mycket åt mellan företag av olika storlek. En slutsats är att flaskhalsar på målmarknader ser ofta liknande ut oavsett storlek av företag.

Exempel på exporthinder: bristande nätverk, lagar regler och skatter i Indien

Josab Water Solutions AB, ett svenskt teknikföretag med 22 anställda, hade under förhandlingar om en exportaffär med en offentlig kund i Indiensamma problem att etablera nödvändiga nätverk och få rätt tillstånd som ett multinationellt storföretag som samtidigt var i färd med att exportera liknande produkter med tillhörande tjänster till Indien. Josab kunde snabbare än den mer resursstarke konkurrenten påbörja verksamheten i Indien räknat från det att den första kontakten togs.

Utländska företag i Indien måste ofta etablera nätverk av personer från myndigheter, företag och intresseorganisationer för att affären ska gå i lås. Företag med svaga nätverk löper större risk för försenade eller inställda betalningar.

4.2.2 Hinder för export inom EU/EES

Många exporthinder rör export till EU:s inre marknad (EU/EES). Handeln inom EU:s inre marknad stod 2017 för 69 procent av Sveriges samlade varuexport och 68 procent av Sveriges tjänsteexport. Importen till Sverige är ännu mer Europainriktad med nästan fyra femtedelar som går till EU/EES (79 procent). [5]

På den inre marknaden kan svenska företag (mer eller mindre) fritt flytta varor, tjänster, kapital och arbetskraft. Det betyder inte att exporthinder saknas i EU, vilket framgår av Kommerskollegiums enkätstudie nedan. Den visar också hur företagens erfarenheter förändrades mellan 2009 och 2016.

[5] Ekonomifakta, 2019; Kommerskollegium, 2018. *Sverige i EU*

Tabell 4 *SMFs enkätsvar om upplevda handelshinder vid export inom EU. Grön färg anger en förbättring med fem procentenheter eller fler jämfört med enkätsvar 2009, d.v.s. en minskning av andelen respondenter som upplevt affärshindret i fråga. Siffrorna är inte branschspecifika. Källa: Kommerskollegium, 2016. Hinder för svensk utrikeshandel*

	Små företag	Medelstora företag
Har ni sämre möjligheter än inhemska företag att sälja tjänster i andra EU-länder?	18% (2009: 37%)	15% (2009: 43%)
Tvingats produktanpassa varor och tjänster p.g.a. regelverk	14%	20% (2009: 34%)
Momshanteringen i EU är ett problem vid affärer	15%	21%
Har ni tvingats genomföra ytterligare provningar och certifieringar i EU	9%	21%
Har ni haft problem att ta reda på lagar och regler vid export av vara eller tjänst till annat EU-land?	12%	9%
Problem att flytta personal på grund av lagar och regler	3%	3%

Enkätsvaren skiljer sig inte så mycket mellan 2009 och 2016. Vid båda tillfällena uppgav få respondenter att de hämmats av enskilda exporthinder. Lagar, regler och skatter var de problem som upplevdes av flest SMF.

Avsevärt färre medelstora företag upplevde 2016 att de hade problem med att produktanpassa varor och tjänster jämfört med 2009. Andelen var fortfarande högre än för små företag. Det är svårt att spekulera i vad det beror på. Produktanpassning kan avse mindre justeringar av produkt efter preferenser på målmarknaden (bilder på varuförpackningar, ändamålsenlig paketering etc.) eller anpassningar till lagstiftade krav på innehåll.

Betydligt fler SMF ansåg att de hade samma möjlighet som inhemska företag att sälja tjänster på målmarknaden jämfört med den tidigare undersökningen. En förklaring kan vara att EU-kommissionen 2009 ratificerade Tjänstedirektivet (Bolkestein-direktivet) för att förenkla regelverken för tjänsteexport på inre marknaden. I en studie från 2012 beräknades det att direktivet sannolikt redan hade ökat tjänstehandeln inom EU, och att större ökningar var att räkna med framöver.[6]

4.2.3 Export utanför EU/EES

Sveriges varu- och tjänsteexport går i växande grad till marknader utanför EU/EES. Denna utveckling är också en politisk prioritering: Av de 26 länder som i Regeringens exportstrategi utpekas som särskilt strategiska framtidsmarknader för svenska SMF, ligger 24 utanför EU/EES.[7]

Ekonomisk forskning visar att handel allt annat lika avtar med avstånd, och när de geografiska avstånden växer blir skalfördelarna vid export större vid logistik och transporter. Med andra ord: ju större handelsvolymer, desto mer lönsamt att exportera till långväga marknader. Det gör att export till marknader utanför Europa får en högre ingångströskel.

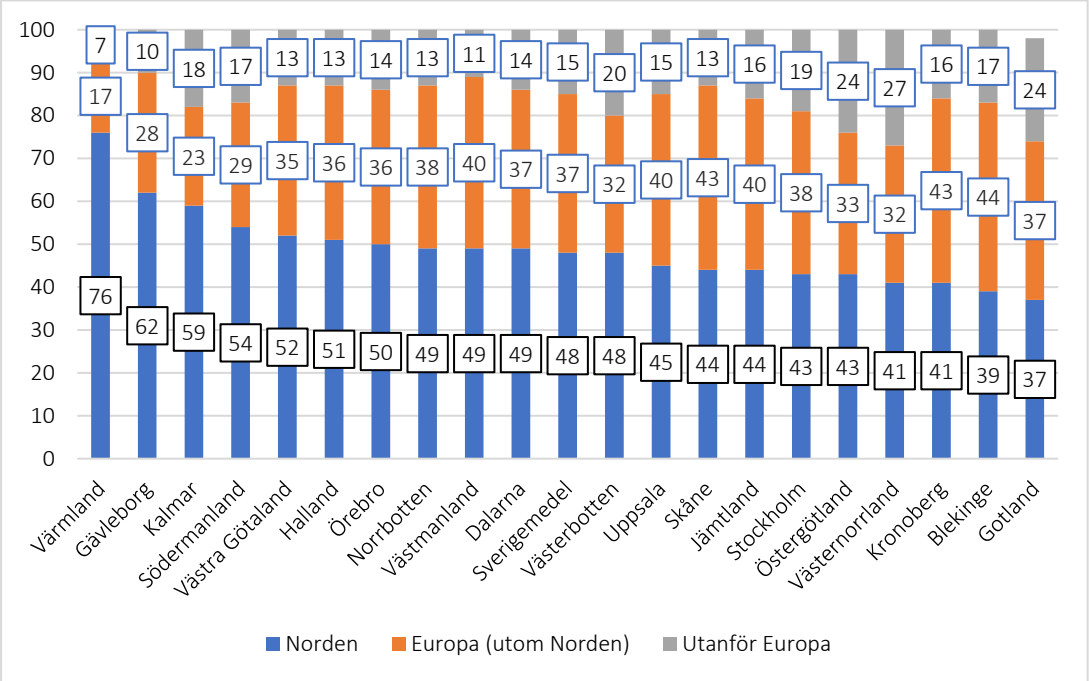
[6] Monteagudo, Rutkowski och Lorenzani, 2012.

[7] Regeringen, 2015.

Därför exporterar också medelstora företag oftare än mikroföretag och små företag till långväga marknader. I en enkätstudie gjord av Tillväxtverket uppgav 47 procent av de medelstora exportföretagen som deltog i undersökningen att de hade kunder utanför EU/EES. Bland mikroföretag och små företag var siffran 23 respektive 30 procent. Att företag utan anställda oftare än mikroföretag exporterar till marknader utanför EU problematiserar att det skulle finnas ett linjärt samband mellan storlek och benägenhet att exportera till långväga marknader.[8]

Andelen SMF som exporterar utanför EU/EES varierar också mellan regionerna. I tabellen nedan bryts enkätsvar till Tillväxtverket ned på regional nivå.

Figur 2*: Andel exporterande SMF som i enkätsvar till Tillväxtverket (2014) uppger att de exporterar till olika marknader. Källa: Tillväxtverket, 2015. Näringslivets internationalisering tar nya vägar.*



Notera att siffrorna för Gotland i figuren inte summerar till hundra procent (saknar två procentenheter). Detta beror på felaktigheter i källmaterialet.

Figuren visar inte hur stor andel av företagen i enskilda regioner som exporterar. Den ger dock en fingervisning om i vilka regioner de branscher finns som dominerar exporten till marknader utanför EU/EES. Stort fokus på Europa betyder inte att SMF i en region har fler exporthinder för export utanför EU/EES. Näringslivet varierar i regionerna, liksom företagens huvudmarknader för export.

Regionala exportmönster är avgörande för hur RES ska organiseras. Det är dock svårt att säga någonting om vilka marknader företagen i en region exporterar till genom att titta på vilka branscher som dominerar regionens näringsliv. Varuexportens andel av bruttoregionalprodukten är stor såväl i Värmland och Gävleborg (där relativt få SMF exporterar utanför Europa) som i Östergötland och Västernorrland (där andelen är högre än i övriga regioner). Man måste alltså gå bortom branschfokus för att förklara företagens exportmönster och ur detta härleda hur exporthindren och stödbehoven ser ut i en region. Detta framgår av exemplet Värmland vars närhet till norska marknaden, i synnerhet Oslo, förklarar de värmländska företagens fokus på Norden. Gotländsk turism (tjänsteexport) har blivit en viktigare del av öns näringsliv och gästnätter från utomeuropeiska besökare ökade kraftigt

[8] Tillväxtverket, 2018. *Nya trender inom export och import.*

mellan 2000 och 2016, vilket kan förklara det stora fokuset på icke-europeiska marknader.[9] Företagens behov av stöd och rådgivning inför export kan därför variera baserat på regionala förhållanden.

Kommerskollegium undersökte 2016 hur företagens upplevelser såg ut vid export till marknader utanför EU. Enkätsvaren gör inte skillnad på företagens branschtillhörighet eller geografiska hemvist.

Tabell 5 *Enkätsvar från exporterande svenska SMF om upplevda hinder vid export utanför EU (inkl. Norge). Röd färg anger en försämring med fem procent eller mer jämfört med enkätsvar 2009, d.v.s. att fler upplevde hindret 2016. Grön färg en förbättring med fem procent eller mer. Källa: Kommerskollegium, 2016. Vad hindrar svensk utrikeshandel?*

	Små företag	**Medelstora företag**
Har företaget haft problem med långsam eller krånglig tullhantering?	36%	31% (2009: 42%)
Har företaget haft problem med höga tullar?	27% (2009: 20%)	19% (2009: 31%)
Har företaget tvingats produktanpassa varor och tjänster p.g.a. nationella regelverk?	24% (2009: 10%)	34% (2009: 17%)
Har företaget haft problem att utröna lagar och regler på målmarknaden?	31%	27%
Har företaget haft problem att sälja tjänster p.g.a. lagar och regler?	11% (2009: 4%)	14% (2009: 6%)
Har företaget haft problem med importlicenser och tillstånd?	8% (2009: 14%)	10% (2009: 28%)
Har företaget haft problem med provningar och certifieringar?	7%	15%
Har företaget haft problem med piratkopiering?	12%	10%
Har företaget haft problem med korruption?	7%	12%
Har företaget haft problem att flytta personal p.g.a. lagar och regler?	4%	7%
Har företaget stött på begränsningar för överföring av digital information och data?	6%	5%

Källor pekar mot att antalet icke-tariffära handelshinder blivit fler globalt sedan finanskrisen 2008 samtidigt som de globala tullnivåerna minskat. [10] Kommerskollegiums enkätstudie av företag som exporterar utanför EU (ej EU/EES) ger stöd åt den bilden.[11] Enkätsvaren antyder att de flesta exporthinder inte besvärade fler företag 2016 än 2009. Tullar samt lagar, regler och skatter på exportmarknaderna var de handelshinder som störde flest SMF. Lagar och regler beskrevs som ett betydligt större problem av alla SMF 2016 än 2009; långt färre medelstora företag upplevde höga tullar och krånglig tullhantering som ett problem.

Andelen SMF som upplevde problem med tillstånd och importlicenser minskade (import är ofta är en viktig del av export). En möjlig delförklaring är att de EPA-avtal (*Economic Partnership Agreement*) som EU under tidsperioden tecknade med flera länder kan ha minskat exporthindren på flera marknader[12]. Avtalen möjliggör för EU-företag att få nedsatt eller slopad

[9] Region Gotland, 2017.

[10] Wallén & Wiberg, 2018.; IMF, 2016

[11] Kommerskollegium, 2016. *Vad hindrar svensk utrikeshandel?*

[12] Sydkorea (2015), Ukraina (2010)

tull vid export, förenklar procedurerna att få tillstånd och licenser samt gör exportregler mer transparenta. EPA-avtalen skiljer sig dock från varandra. Lejonparten av länderna utanför EU/EES har inget sådant avtal med EU. Svenska SMF måste själva ansöka om nedsatt tull inför exportaffären; många mikroföretag känner inte till denna möjlighet.[13] Mellan 2011 och 2013 minskade andelen svenska exportföretag som utnyttjade tullfrihet vid export till Island och Albanien som har EPA-avtal (European Partnership Agreement) med EU.

Medelstora företag som besvarat Kommerskollegiums enkät uppger oftare än mindre företag att de hämmats av produktanpassning, provning och certifieringar vid export till icke-europeiska marknader. Att problemet är vanligare bland medelstora företag kan bero på att de oftare befinner sig på mer avlägsna marknader än mindre företag, och ofta har fler produkter. Enkätstudien visar att små företag besväras av exporthinder ungefär lika ofta som medelstora företag. Det bör poängteras att Norge är Sveriges näst största exportmarknad. Norge är med i EES, men ingår i denna tabell bland marknaderna utanför EU. Många små företag beskriver tullhantering samt momshantering som ett problem vid export till Norge. Att många små företag störds av långsam/krånglig tullhantering i exporten beror förmodligen i hög grad på att många av dem har Norge som sin enda exportmarknad utanför EU.

[13] Kommerskollegium, 2016. *Vad hindrar svensk utrikeshandel?*

5 Export till land som inte har frihandelsavtal med EU/ESS

I Kommerskollegiums enkät fick svenska SMF ange på vilka marknader de helst hade sett färre internationaliseringshinder. Nedan skildras handelshinder på fyra av de marknader som pekades ut av flest företag: Ryssland, USA, Kina och Indien.[14] Samtliga av dessa marknader utom Ryssland är prioriterade marknader i Regeringens befintliga exportstrategi.

5.1 USA

USA är Sveriges femte största exportmarknad. Landet placerade sig 2019 på plats 6 på Världsbankens rankning över länder där utländska företag enklast gör affärer 6 (2017: plats 6).

Företag från EU har begränsade exporthinder i USA.[15] Risken för språkliga och kulturella hinder är liten. Amerikansk affärskultur är liksom svensk affärskultur informell och transparent. Muntliga avtal anses dock mindre juridiskt och socialt giltiga än i Sverige och Business Sweden bedömer affärskommunikationen som hårdare än i Sverige.[16]

Svenska SMF vittnar om problem med certifiering och varuprover från delstatliga myndigheter. Skillnader i exportlagar mellan delstater uppfattas ofta som svåra att förstå.

5.2 Kina

Kina blir en allt viktigare exportpartner för Sverige. Landet var 2019 Sveriges åttonde största exportpartner och landet nådde detta år plats 31 på Världsbankens rankning över länder där utländska företag lättast gör affärer (2017: plats 80). Svenska företag möter tariffära, icke-tariffära och affärskulturella handelshinder vid export till Kina. Kinesisk affärskultur är mer hierarkisk än svensk och baserad på kulturspecifika traditioner som inte förekommer i Sverige. Affärskulturen bygger på förtroende och parterna i en exportaffär förväntas etablera sociala band på personlig nivå innan exportförhandlingarna kan börja.[17] Affärskommunikationen sker ibland mer indirekt än i Sverige. Beslutsprocesserna är ofta (men inte alltid) längre och risken för språkproblem stor. Business Sweden rekommenderar därför svenska företag att anlita tolk med erfarenhet av affärsförhandlingar mellan västerländska och kinesiska företag och terminologin i det statliga området.

Svenska företag hindras av långsam och krånglig tullhantering. Piratkopiering är ett problem; Kommerskollegium uppger dock att problemet håller på att avta. Skyddet för immaterialrättsliga tillgångar är svagt i Kina. Utländska företags förutsättningar för export till Kina regleras i statliga regelverket *Foreign Investment Catalogue*.[18] Däri särskiljer regeringen mellan utländska företag som bedriver uppmuntrade verksamheter, begränsade verksamheter och förbjudna verksamheter. Företag inom begränsade verksamheter måste söka specialtillstånd inför export och deras varor genomgår inspektion i Kina. Merparten av alla branscher uppmuntras emellertid att exportera till Kina.

[14] Norge och Turkiet har avtal med EU, och skildras därför inte i detta avsnitt

[15] Europakommissionen, 2017: *United States.* http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/

[16] Sweco, 2017; Business Sweden, 2018.

[17] Ibid.

[18] Ibid.

5.3 Indien

Indien var 2019 Sveriges 21 största exportmarknad (2017: plats 25). Landet avancerade samma år till plats 63 på Världsbankens rankning över länder där utländska företag enklast gör affärer (2017: plats 130).

De stora variationerna i kultur mellan Indiens regioner gör att det inte finns en, utan flera indiska affärskulturer. Affärsförhandlingar är oavsett region mer hierarkiska, flexibla, tidskrävande, indirekta och personbundna än i Sverige. Sweco konstaterade 2017 att ”sociala band [ofta] måste etableras på personlig nivå mellan parterna i en affärsöverenskommelse, vilket kan ske antingen under affärsmöten eller i privata sammanhang före eller under affärerna”. [19]

Svenska företag uppger att tull- och dokumenthanteringen vid export är tids- och resurskrävande. Utländska företag klagar över långsamma och uteblivna betalningar. Utländska företags möjligheter att exportera till indiska marknaden regleras i federala regeringens *Consolidated FDI Policy.* Precis som i Kina har därför vissa branscher ett enklare exportförfarande än andra.

5.4 Ryssland

Ryssland var 2019 Sveriges femtonde största exportmarknad. Landet nådde 2019 plats 33 på Världsbankens rankning över länder där utländska företag lättast gör affärer (2017: 69).

EU och USA har sedan 2014 sanktioner som förbjuder export av vissa varor och tjänster till Ryssland, samt export till vissa personer och/eller företag. Trots sanktionerna har den svenska exporten till Ryssland ökat sedan 2016.[20]

I rysk affärskultur värderas punktlighet; stor vikt fästs samtidigt vid att sociala band etableras mellan affärspartner för en handelsöverenskommelse, vilket skiljer rysk affärskultur från svensk. Rysk affärskultur är mer hierarkisk än svensk.[21] Svenska SMF som exporterar till Ryssland klagar på höga tullar, långsam tullhantering, korruption, immaterialrättsliga krav samt krav på certifiering och prover. Business Sweden rekommenderar svenska företag att alltid kolla upp den ryska partens betalningsförmåga genom referenser eller banker.[22]

[19] Ibid.

[20] Oxenstierna, 2018.

[21] Business Sweden, 2019.

[22] Kommerskollegium, 2016.

6 Handelshinder för olika branscher och branschkategorier

Att skilja mellan handelshinder vid varuexport och tjänsteexport är svårt eftersom en skarp linje ofta inte kan dras mellan de två begreppen. Det är sällan ändamålsenligt att försöka göra det: varuexporten innefattar ofta också tjänster i samma affär, även om vice versa gäller mer sällan. Siffror från SCB visar att svensk varu- och tjänsteexport är tätt integrerade i samma globala värdekedjor.

Enligt enkätstudier från Tillväxtverket exporterar 39 procent av tillverkande och utvinnande SMF i Sverige.[23] Det betyder att de är mer internationaliserade än företag i någon annan bransch, handeln undantagen. Utvinnande och tillverkande företag är överrepresenterade i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner.

Tre fjärdedelar av Sveriges varuexport går till EU/EES, främst till Tyskland och Norge. Hundratalet storföretag står för 60 procent av varuexportens samlade värde, de medelstora företagen står för ytterligare 20 procent. Mikroföretag och små företag – som utgör 99,3 procent av de tillverkande och utvinnande företagen – har 20 procent av varuexporten.[24] Deras andel av varuexporten ökar snabbt och många av dem är underleverantörer till exportföretag, och därigenom indirekt beroende i deras export.

Världshandelsorganisationens (WTO:s) tjänsteavtal (GATS) fastslår att tjänsteexport har fyra leveranssätt:[25]

- **Gränsöverskridande handel**: Tjänster som levereras från ett land till ett annat (exempelvis när korrekturläsning av ett utkast levereras per mejl)
- **Konsumtion utomlands**: En fysisk person eller juridisk person konsumerar en tjänst i ett annat land (turism). Tjänsteexporten sker till landet där tjänsten konsumeras.
- **Lokal etablering**: Företag etablerar sig i ett annat land (genom ett dotterbolag eller annan metod).
- **Tillfällig personrörlighet**: ”en person besöker ett annat land för att där leverera en tjänst (till exempel konsultarbete)”.[26]

Tjänsteexportens andel av Sveriges BNP har mer än fördubblats till 13,2 procent sedan Sveriges inträde i EU 1995. En tredjedel av värdet på svensk export kommer idag från tjänsteexporten. Andelen av arbetskraften i Sverige som är sysselsatt i tjänsteföretag ökar, medan den minskar för tillverkande och utvinnande företag. Förändringen är dock något missvisande: dels handlar det om statistiska omklassificeringar (Ericsson klassificeras till skillnad från förr som ett tjänsteföretag), dels också om att tjänsteproduktion som industriföretagen tidigare skötte själva har utlokaliserats till industrinära tjänsteföretag i industriföretagens geografiska närhet.[27]

Många tjänster har lågt förädlingsvärde och liten exportpotential – exempelvis hårklippning och varuleveranser. Sektorsklassificeringen KIBS (*Knowledge Intensive Business Services*) används för att sammanfatta tjänstesektorer med högt förädlingsvärde och stor exportpotential. KIBS-företagen, som är koncentrerade till Sveriges storstäder och större städer, omfattar ett flertal underkategorier. I figuren nedan sammanfattas de branscher (SNI-koder) som ingår i KIBS.

[23] Tillväxtverket, 2018. *Nya trender inom export och import.*

[24] ibid.

[25] Kommerskollegium, 2019. *Vad är tjänstehandel?*

[26] Ibid.

[27] Sweco, 2019. *Platsens förutsättningar för industrin.*

Tabell 6 *Branscher som ingår i KIBS (Kunskapsintensiva tjänstenäringar. Källa: Tillväxtanalys, 2010. Tjänstesektorns storlek – sysselsättning, produktivitet.*

SNI 72: Datakonsulter och servicebyråer	**SNI 62:** Dataprogrammering, datakonsultverksamhet
	SNI 63: Informationstjänster
SNI 73: Forskning och utveckling	**SNI 72:** Vetenskaplig forskning och utveckling
SNI 74: Andra företagstjänster	**SNI 69**: Juridisk och ekonomisk konsultverksamhet
	SNI 70: Verksamheter som utövas av huvudkontor; konsulttjänster till företag
	SNI 71: Arkitekt- och teknisk konsultverksamhet; teknisk provtagning och analys
	SNI 73: Reklam och marknadsundersökning
	SNI 74:11 Annan verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik.
	SNI 741: Specialiserad designverksamhet
	SNI 743: Översättning och tolkning
	SNI 743: Översättning och tolkning

I figuren på nästa sida bryts enkätsvar till Tillväxtverket ner på olika sektorer varav många delvis faller under KIBS-begreppet. Svaren gör inte skillnad mellan export till olika målmarknader. Undersökningen pekar inte på större skillnader mellan tjänsteföretag respektive tillverkande och utvinnande företag annat än att tjänsteföretag inom information och kommunikation har sämre kunskaper om affärsmöjligheter och oftare känner av resursbrist än andra företag. SMF på utbildningsområdet möter betydligt färre handelshinder än andra SMF. Undersökningen antyder att tillverkande och utvinnande företag inte skiljer sig nämnvärt från KIBS-företag och handeln. Som framgår ovan drabbar exporthinder relaterade till varuexport (varuprovning, certifiering, piratkopiering) SMF av alla storlekar.

Tabell 7 *Andel SMF från olika branscher som i enkätsvar till Tillväxtverket (2017) uppger att de hämmats av exporthinder. Röd betyder att SMF i denna kategori var de SMF i undersökningen som oftast angav att detta problem hindrade dem vid internationalisering. Källa: Tillväxtverket, 2018. Nya trender inom export och export.*

	Bristande kunskap om affärsmöjlig-heter	**Bristande kontakter-/nätverk**	**Resursbrist**	**Lagar och regler**	**Låg tillgång till finansiering**	**Kostnader för internationalisering**	**Språkliga och kulturella hinder**	**Internation-alisering av företagets verksamhet är inte aktuellt**
Utvinnande och tillverkande företag	15%	27%	29%	20%	22%	29%	9%	53%
Handeln	17%	20%	28%	22%	24%	28%	13%	52%
KIBS								
Försörjning av el, gas, värme och vatten	11%	21%	26%	24%	14%	29%	8%	63%
Information och kommunikation	21%	26%	47%	13%	29%	32%	9%	53%
Juridik, ekonomi, vetenskap och teknik	12%	25%	32%	21%	15%	21%	8%	64%
Utbildning	6%	13%	39%	13%	6%	12%	9%	66%
Vård och omsorg	11%	27%	19%	27%	17%	19%	3%	74%

Kommerskollegium undersöker hinder på sektorsnivå vid export till särskilda marknader. Enkätsvaren, som sammanfattas i de två figurerna nedan, rör export till marknader både inom och utanför EU (observera: ej EU/EES). Tjänsteföretag avser här inte KIBS, utan tjänsteföretag överlag. Ett problem med svaren är att konfidensintervallen (den statistiska osäkerheten) är hög på branschnivå, vilket gör siffrorna osäkrare än siffrorna på aggregerad nivå.

Av samtliga SMF som besvarat enkäten anser 18 procent att de inte har samma förutsättningar som inhemska företag att sälja tjänster på marknader inom EU. Vissa sektorer instämmer oftare i detta påstående. Av SMF inom handeln och kemisk industri instämmer 28 procent respektive 25 procent. I enkäten är det – tvärtemot Tillväxtverkets studie – industriföretag som uppger att de oftast stött på exporthinder såväl inom som utanför EU. Skillnaderna mot tjänsteföretagen är dock små. En möjlig förklaring till att industriföretag rapporterar fler problem är att varuexport kommer med fler alternativkostnader än tjänsteexport. Varuexporterande företag avstår med andra ord i högre grad resurser som hade kunnat exporteras någon annanstans. Detta blir kännbart framför allt vid långa ledtider (då varor kan skadas eller förstöras), krånglig tullhantering samt krav och tillstånd på varuprover.

Handeln, livsmedelsindustrin och kemisk industri är särskilt hämmade av hinder. Kemisk industri (petrokemisk industri) omfattar skilda branscher som gummi, oljeprodukter, plast och kosmetika. Dessa produkter genomgår särskilt hårda varuprovningar och tillståndsprövningar, och måste produktanpassas mer än företag i många andra branscher. Livsmedelsföretagens problem består i deras relativt låga förädlingsvärden och små rörelsemarginaler.[28] Produkternas natur gör också företagen känsliga för långa ledtider. Svenska livsmedelsföretag är mycket hårt ansatta av konkurrens från företag inom EU/EES. En indikator på detta är andelen importerade processade varor på hyllorna i svenska livsmedelsbutiker, som ökar kontinuerligt – 1995 var andelen under 20 procent, idag överstiger den 50 procent.[29] Livsmedelsexport är förenat med strikta regelverk och livsmedelsföretag tillhör ofta de företag som åläggs tariffära handelshinder och strafftullar.

[28] IVA: 2016: s.13; Intervju med Carl Eckerdal, Livsmedelsföretagen 2018-03-13.

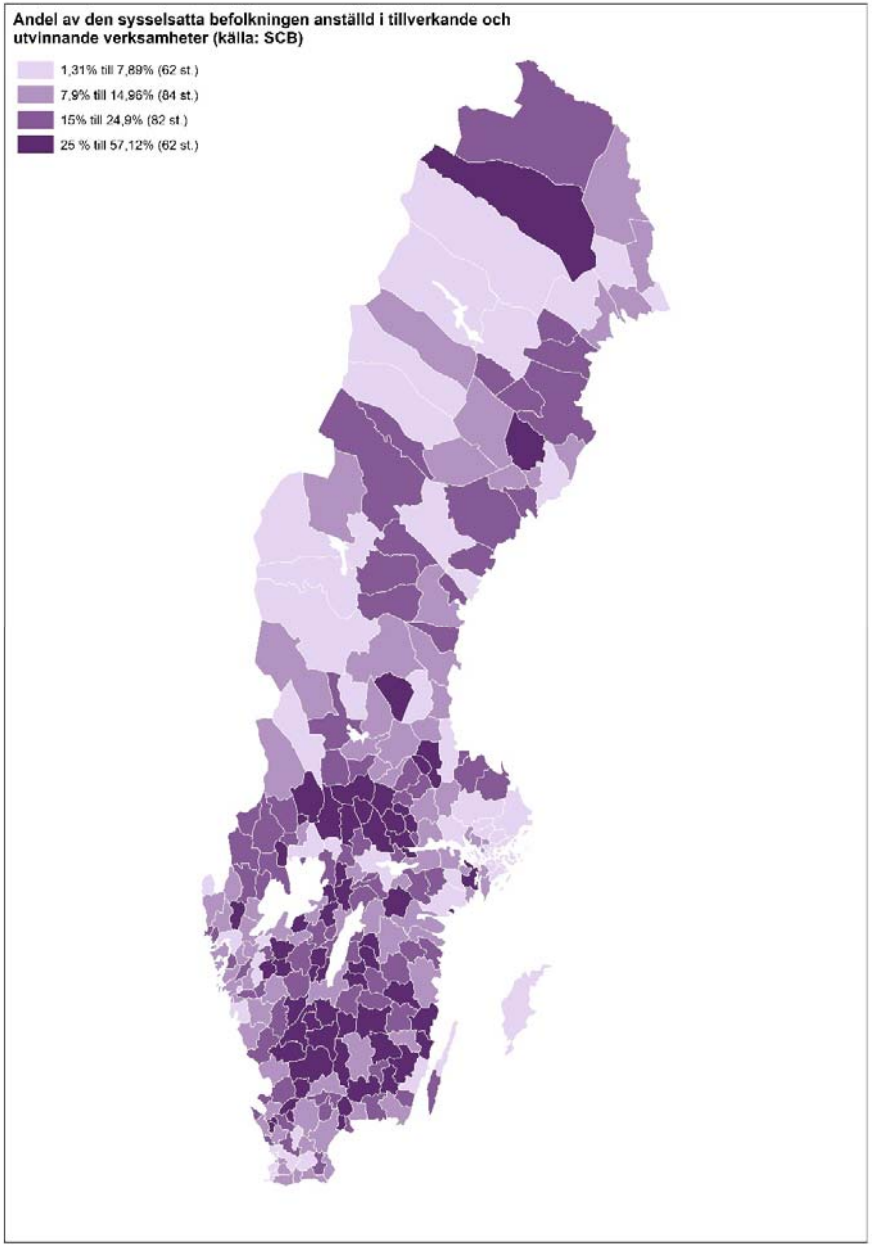
[29] SOU 2014:38, s.39; Intervju med Carl Eckerdal, Livsmedelsföretagen 2018-03-13.

Tabell 8: *Enkätsvar om upplevda handelshinder vid export inom EU under 2016 (övre tabellen) Röd färg betyder att SMF i denna kategori var de SMF i undersökningen som var mest sannolika att instämma i att det aktuella exporthindret hämmade dem vid internationalisering. Källa: Kommerskollegium, 2016*

	Har ni haft problem att utröna vilka regler som gäller för att sälja vara eller tjänst i andra EU-länder?	**Har ni tvingats produktanpassa varor och tjänster p.g.a. nationella regelverk i andra EU-länder?**	**Har företaget behövt genomgå fler provningar eller certifieringar i andra EU-länder?**	**Saknar ni samma möjligheter som inhemska företag att sälja tjänster i andra EU-länder?**	**Har ni haft problem att flytta personal inom EU på grund av lagar och regler**	**Är moms-hantering ett problem vid affärer inom EU?**	**Har handels-hindren inom EU ökat de senaste tre åren?**	**Finns det något annat som hindrar köp och försäljning av varor och tjänster inom EU?**
Totalt	12%	16%	11%	18%	3%	16%	6%	14%
Tjänstesektorn	12%	15%	9%	17%	4%	17%	7%	14%
Små tjänsteföretag	11%	14%	8%	17%	4%	16%	7%	14%
Medelstora och stora tjänsteföretag	15%	22%	15%	21%	4%	20%	7%	15%
Handeln	8%	19%	28%	15%	3%	15%	5%	14%
Industriföretag	12%	18%	15%	18%	2%	14%	4%	12%
Små industriföretag	13%	14%	11%	21%	2%	11%	5%	11%
Medelstora och stora industriföretag	4%	22%	28%	8%	4%	22%	2%	15%
Livsmedel	16%	34%	19%	28%	0%	13%	5%	20%
Skog	12%	23%	15%	15%	1%	8%	10%	19%
Kemi	10%	26%	25%	7%	1%	12%	7%	16%
Verkstad	13%	15%	15%	18%	3%	14%	3%	11%
Övrig industri	9%	13%	9%	21%	2%	23%	5%	11%

Tabell 9 *Enkätsvar om upplevda handelshinder vid export utanför EU under 2016 (övre tabellen) Röd färg betyder att SMF i denna kategori var de SMF i undersökningen som var mest sannolika att instämma i att det aktuella exporthindret hämmade dem vid internationalisering. Källa: Kommerskollegium, 2016*

	Har ni haft problem att förstå regler för att sälja en vara eller tjänst till marknad utanför EU?	**Har ni tvingats produktanpassa varor och tjänster p.g.a. nationella regelverk utanför EU/EES?**	**Har ni behövt genomgå fler provningar eller certifieringar utanför EU/EES?**	**Har ni haft problem med höga tullar?**	**Har ni haft problem med långsam och krånglig tullhantering?**	**Har ni haft problem med import-licenser eller andra tillstånd?**	**Har handelshindren utanför EU ökat de senaste tre åren?**
Totalt	31%	25%	9%	27%	36%	9%	10%
Tjänstesektorn	29%	25%	6%	27%	32%	**6%**	10%
Små tjänsteföretag	31%	25%	6%	29%	34%	6%	9%
Medelstora & stora tjänsteföretag	14%	24%	7%	13%	25%	7%	11%
Handeln	31%	28%	9%	42%	49%	9%	13%
Industriföretag	34%	26%	14%	26%	41%	13%	10%
Små industriföretag	32%	22%	11%	24%	41%	12%	10%
Medelstora och stora industriföretag	43%	42%	26%	35%	43%	15%	14%
Livsmedelsindustri	46%	53%	27%	57%	58%	33%	17%
Skogsindustri	33%	34%	15%	19%	36%	9%	17%
Kemisk industri	22%	36%	30%	25%	42%	15%	14%
Verkstadsindustri	36%	20%	15%	33%	48%	14%	10%
Övrig industri	32%	30%	3%	10%	19%	8%	5%



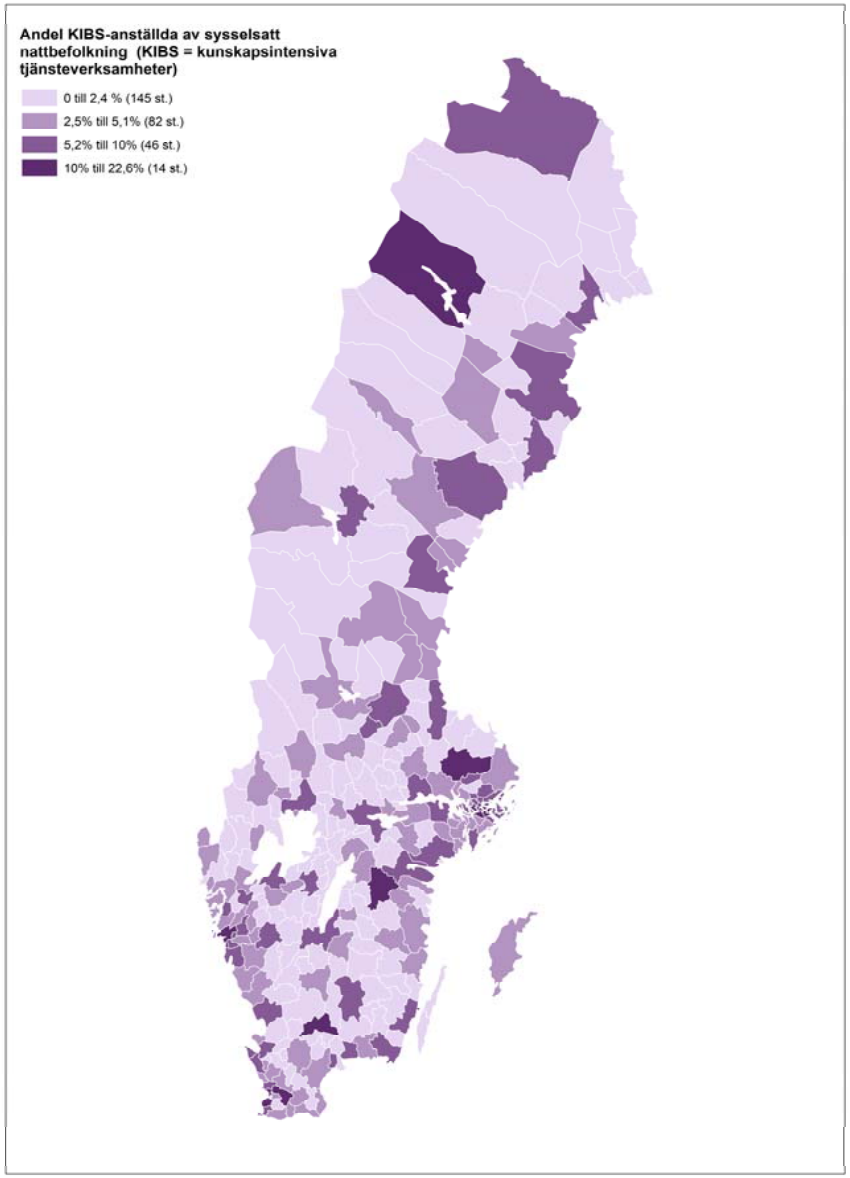
Kartan visar de kommuner som 2018 hade högst andel industrianställda av arbetskraften (nattbefolkning). Sifforna indikerar var näringslivet har starkast industriprägel.

Bergslagen och Smålandslänen är de regioner i Sverige som har störst industriprägel. Andra industritunga regioner är Blekinge, Norrbotten och Dalsland. Stockholmsregionen har svagast industriprägel.

- Gnosjö (57,1%)
- Olofström (51,9%)
- Uppvidinge (48,9%)
- Oxelösund (48,5%)
- Götene (47,4%)
-

Lägst andel industrianställda

- Arjeplog (1,3%)
- Salem (1,8%)
- Stockholm (2,6%)
- Danderyd (2,9%)
- Boden (3,12%)



Kartan visar vilka kommuner där högst andel av nattbefolkningen var sysselsatt i KIBS-näringar (kunskapsintensiva tjänstenäringar) 2016. Det är en indikator på vilka kommuner som har starkast tjänsteprägel.

I de flesta av Sveriges regioner är andelen KIBS-anställda mycket låg. Endast storstadsregionerna har större regionala koncentrationer. Vissa kommuner (större städer) sticker ut med en hög andel KIBS-anställda.

Högst andel KIBS-anställda (2016)

- Älmhult (22,6%)
- Stockholm (19,6%)
- Arjeplog (14,4%)
- Göteborg (13,7%)
- Solna (13,3%)

Lägst andel KIBS-anställda

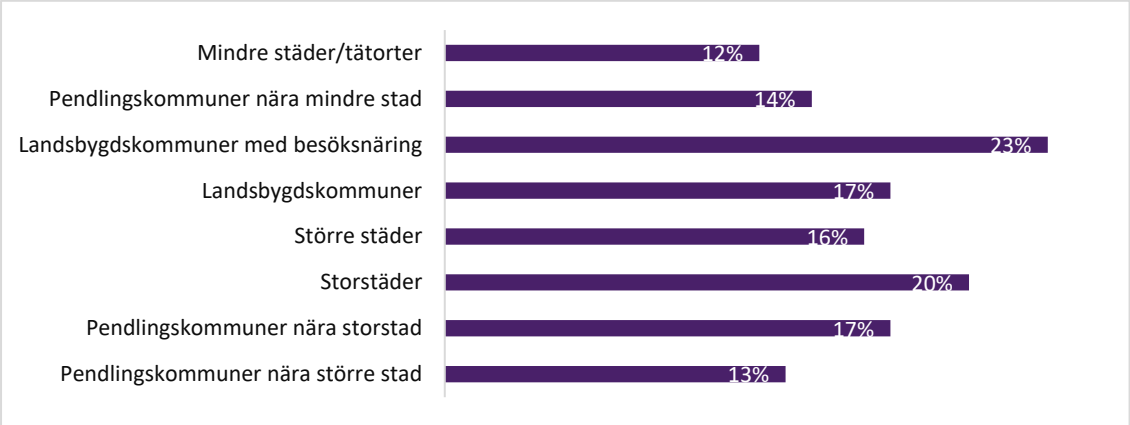
- Bjurholm (0,0%)
- Filipstad (0,3%)
- Essunga (0,3%)
- Eda (0,4%)
- Grums (0,4%)

7 Exporthinder för företag i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner

Källmaterialet är tydligt med att SMF i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner oftare störs av exporthinder än SMF i mer tättbefolkade kommuner. Tvetydigt är däremot om företag i landsbygdskommuner är mindre internationaliserade än företag i andra kommuner (vilket skulle vara intressant för aktörer inom regional exportsamverkan). Utfallet i dessa mätningar påverkas av ifall man räknar företagets hemvist till den kommun där det har verksamhetsort (som ofta är en mindre städ/tätort och landsbygdskommun) eller där det har sitt huvudkontor (som oftare är en större stad eller storstad).

Bilden av landsbygdsföretag som mindre internationaliserade motsägs av Tillväxtverkets enkätundersökning från 2017, där svar baseras på företagens verksamhetsort. Enkätsvaren – som nedan visas uppdelade efter SKL:s kategorisering av Sveriges kommuner – visade att det 2017 var ungefär lika vanligt att SMF i landsbygdskommuner exporterade som SMF i andra kommuner. Detta ligger i linje med att tillverkande och utvinnande företag, som är mer internationaliserade än andra företag, är överrepresenterade i landsbygdskommuner.[30] Mindre städer/tätorter är särskilt vanliga i de småländska länen (se karta ovan) där andelen SMF med direkt export är lägre än i andra län.[31]

Figur 3: *Andel (%) exporterande SMF av SMF i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner år 2017 som besvarat Tillväxtverkets enkät.* Källa: Tillväxtverket, 2018. *Nya trender inom export och import*



Anmärkning: Här används SKL:s kommuntypsindelning.

I *Entreprenörskap för levande landsbygd* identifieras tre infallsvinklar till varför landsbygdsföretag oftare störs av exporthinder: resursbrist, geografiska hinder och institutionella hinder.[32] En gemensam nämnare för dessa problem är att de förvärras av en minskande och åldrande befolkning. Sveriges företagarpopulation åldras, särskilt i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner. Nedan kommenteras de tre infallsvinklarna med perspektiv på befolkningsfrågan.

[30] Sweco, 2019.

[31] Region Kronoberg, 2018

[32] Wennberg (red), 2018.

7.1 Resursbrist

Resursbrist är det vanligaste exporthindret för SMF. Problemet är som framgått ett hinder för SMF i alla branscher i hela Sverige. SMF i landsbygder hämmas dock, allt annat lika, oftare av dessa problem.

Resursbegreppet har flera innebörder. En av dem är *bristande tillgång till finansiering*. Tillgängligheten till bankkontor har minskat i hela Sverige sedan 1990.[33] Minskningen är störst i landsbygdskommuner där konkurrensen mellan långivare är relativt låg. Informationsassymetrin mellan banktjänstemän och företag är därför särskilt stor i landsbygder. Landsbygdsföretag har oftare än företag i andra geografier problem med att värdet på fastigheter är för lågt för att bankerna ska acceptera det som säkerhet för ett lån.

En annan innebörd är *kompetensbrist*, vilket föranleder bristande kunskaper om affärsmöjligheter och större exportproblem med språkliga och kulturella hinder.[34] Missmatchning på arbetsmarknaden är ett problem i hela Sverige som gör att många företag inte kan rekrytera rätt kompetens och nå sin fulla tillväxtpotential. Problemen är störst i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner där utbildningsnivåerna dessutom är lägre. Tillväxtverket konstaterar i en enkätundersökning att SMF som drivs av personer med grundskole- eller gymnasieutbildning oftare än SMF som drivs av högskoleutbildade upplever brist på kunskap om affärsmöjligheter samt språkliga och kulturella hinder som ett exporthinder.[35]

Brist på nätverk och kontakter uppstår oftare i glesbefolkade kommuner, särskilt där branschbredden är låg i det lokala näringslivet. Låg branschbredd finns primärt i regioner med hög andel anställda i tillverkningsindustrin (se karta sida 34). Kalmar, Dalarna, Kronoberg och Gävleborg är regioner som har låg branschbredd, hög andel anställda i tillverkande företag och låg andel exporterande SMF.[36] I många mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner med minskande befolkning och låg branschbredd är företagen sammanlänkade i täta, välfungerande nätverk, men nätverken kan sakna bredd vilket hämmar den interna spridningen av information och kunskap.

Det är i affärsnätverk som varor och tjänster köps och säljs, information om affärsmöjligheter utbyts samt kunskap om exportmarknader och export förvärvas. Som Daniel Tolstoy konstaterar i *Entreprenörskap för levande landsbygd* har företagsnätverkens sammansättning ”stor betydelse för att påverka företags benägenhet att upptäcka och ta tillvara på affärsmöjligheter på utländska marknader”.[37] Om det i nätverket saknas erfarenheter av internationella affärer, eller kunskap om kunder och utländska marknader, ökar risken för att moment i exportförfarandet upplevs som exporthinder.

7.2 Geografiska hinder

Med geografiska hinder avses huvudsakligen bristande infrastruktur och stora avstånd. Det är främst är företag i de sju skogslänen[38] som har denna konkurrensnackdel. Långa avstånd omöjliggör arbetspendling och kan göra företagarna mer ovilliga att skicka personal till rådgivning och fortbildning.[39]

---

[33] Sweco, 2019.

[34] Tillväxtverket, 2018.

[35] Ibid.

[36] Ibid; Sweco, 2018.

[37] Wennberg (red), 2019.

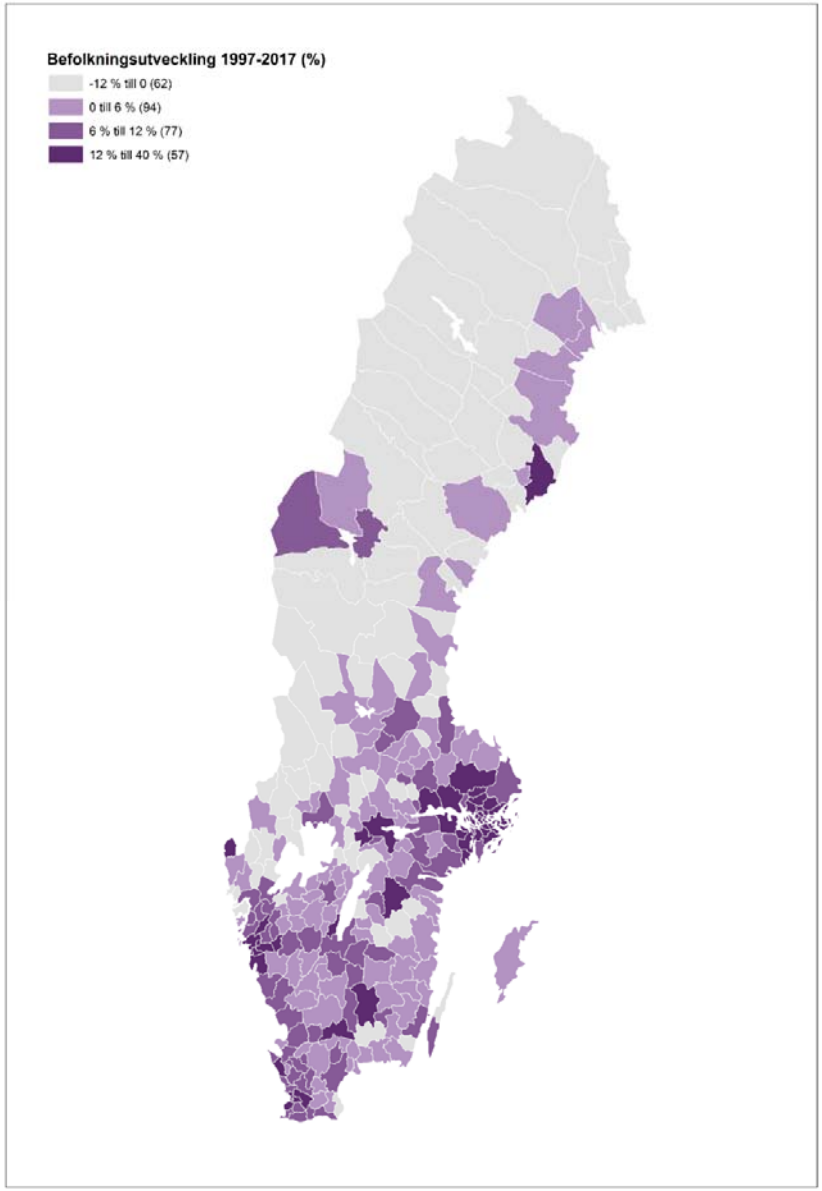
[38] Skogslänen är Statistiska Centralbyråns (SCB:s) sammanfattande benämning av sju län som övervägande täcks av skogsmark: Dalarna, Värmland, Västerbotten, Västernorrland, Gävleborg, Norrbotten och Jämtland.

[39] Sweco, 2018.

Avstånd gör att transporter går med lägre frekvens och beläggning, till högre kostnader. Närheten till stora transportstråk är stundtals god också i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner. Det går därför inte att sätta likhetstecken mellan geografiska exporthinder och hemvist i dessa kommuner. Geografiska hinder förändras av pågående strukturomvandling i logistiksektorn som drivs av att företagens kunder ställer krav på snabbare och mer skräddarsydda transporter till lägre pris. Satsningar på infrastruktur kan bidra till att överbrygga problemet; uteblivna satsningar kan öka konkurrensnackdelarna för exportföretag i dessa regioner gentemot företag i mer tättbefolkade regioner.

7.3 Institutionella hinder

Med institutionella hinder avses att företag i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner har sämre tillgång till myndigheter och stödjande system. Därmed avses att de geografiska avstånden till organisterna är större och antalet myndighetsjobb/främjare per 1000 invånare lägre.



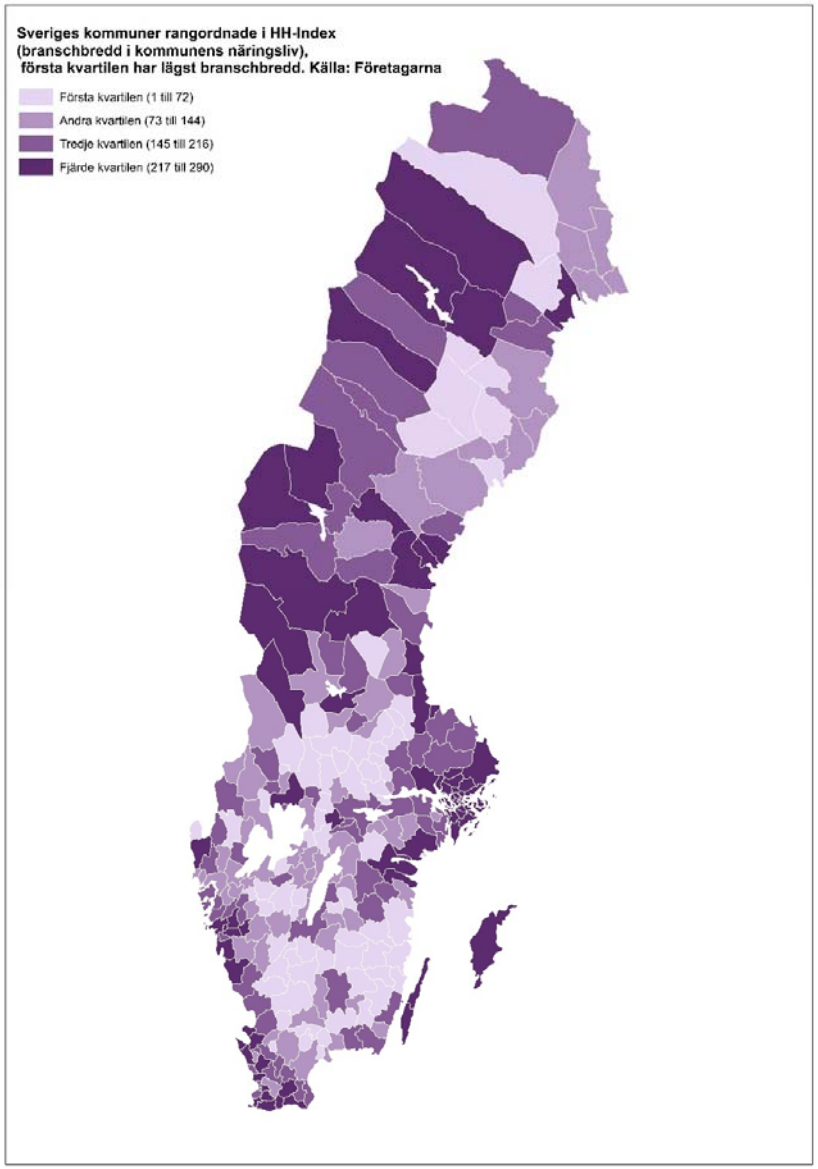
Kartan visar befolkningsutvecklingen i kommunerna mellan 2007 och 2016. Minskande befolkning indikerar att SMF drabbas hårdare av resursbrist och institutionella hinder vid export.

Störst befolkningsutveckling

- Sundbyberg (40%)
- Knivsta (31%)
- Upplands-Bro (27%)
- Sigtuna (25%)
- Solna (24%)

Störst befolkningsminskning

- Dorotea (-12%)
- Åsele (-11%)
- Arjeplog (-11%)
- Överkalix (-11%)
- Övertorneå (-11%)



Kartan visar Sveriges kommuner rangordnade enligt Hirschman-Herfindahl-index. Det är ett mått på geografisk marknadskoncentration. Kommunerna är indelade i kvartiler.

Lägst branschbredd

- Gnosjö
- Gislaved
- Fagersta
- Olofström
- Hofors

Högst branschbredd

- Knivsta
- Ekerö
- Gotland
- Jokkmokk
- Sundsvall

7.4 Sammanfattning och slutsatser av SMF:s hinder vid export

- **Exporthinder är oftast generella.** Många exporthinder drabbar alla SMF. SMF rangordnar hindren (resursbrist, bristande nätverk och kontakter, höga kostnader och låg tillgång till finansiering) på likartat sätt.

- **Företagets storlek inget skydd mot exporthinder.** Medelstora företag uppger överlag ungefär lika ofta som små företag att de hämmats av exporthinder. Det är förvisso något vanligare att soloföretag, mikroföretag och små företag uppger att de störs av bristande tillgång till finansiering och kostnader för export, men skillnaderna är relativt små. Resursbrist är ungefär lika vanligt hos alla SMF. Att dessa mer resursstarka, medelstora företag inte klarar sig bättre än mindre företag beror delvis på att de oftare exporterar marknader utanför EU/EES där det är mer komplext att verka. En möjlig förklaring är också att vissa exporthinder (nätverkande, tillstånd, certifikat) är lika tidsödande för alla företag oavsett marknad.

- **Fler exporthinder utanför EU.** SMF som exporterar till marknader utanför EU uppger oftare att de hämmas av exporthinder än de som exporterar till den inre marknaden. Andelen exporterande SMF som är aktiva på dessa marknader varierar mellan regionerna, vilket får implikationer för exportfrämjandets utformning. Eftersom företagens exportfrekvens varierar beroende på konjunktur, och regionernas näringsliv är olika konjunkturkänsligt, får dock inte alltför stora växlar dras på hur exporten såg ut under ett år med gott konjunkturläge, exempelvis 2017 som är basår för många av de enkäter som citeras i denna kunskapsöversikt.

- **Större exporthinder i mindre städer/tätorter och landsbygder.** SMF i städer/tätorter och landsbygdskommuner tycks exportera ungefär lika ofta som SMF i andra kommuner. De hindras dock oftare av geografiska exporthinder, institutionella hinder och resursbrist. Befolkningsminskning talar för att problemen kan förvärras under kommande år (se omvärldsfaktorer).

- **Handelshindren relativt konstanta.** Kommerskollegiums enkät visar att SMF störddes av exporthinder ungefär lika ofta 2016 som 2009. Hindren minskade för tjänsteexport inom EU. Lagar och regler blev större problem för export utanför EU, tullar ett mindre problem för medelstora företag. Tjänstedirektivet implementerades 2009 i EU, och frihandelsavtal knöts mellan EU och länder där medelstora företag är mer aktiva (bl.a. med Sydkorea 2015). Enligt Världsbanken förenklades affärsklimatet på de marknader där respondenterna i Kommerskollegiums oftast önskade sig färre handelshinder.

- **Svårt att uttala sig om hinder för företag i specifika sektorer.** Enkätundersökningarna som kartläggningen bygger på har tusentals och upp till tiotusen respondenter. Men ju mer svaren bryts ner på sektorsnivå, desto lägre

statistiskt konfidensintervall. Samtidigt kan exportstöd behöva skräddarsys för företag i vissa sektorer. Exempelvis livsmedelsföretag och företag inom kemisk industri tycks drabbas mycket mer av handelshinder än företag i andra sektorer.

- **Oklart vilka hinder SMF möter i enskilda regioner.** Källmaterialet är bristfälligt på den regionala nivån. Klart är att SMF i vissa regioner är mer exponerade mot marknader utanför EU/EES där fler företag uppger att de möter exporthinder.

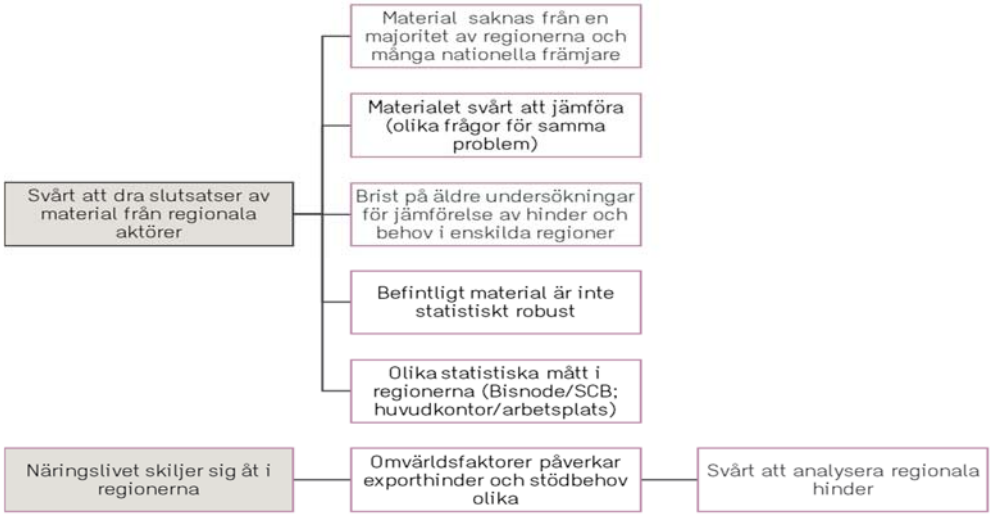
- **Inget hinder roten till allt det onda.** Exporthinder består av tariffära hinder (tullar), icke-tariffära hinder (certifikat, tillstånd) och interna hinder i företagen (resursbrist, bristande nätverk). Inget hinder drabbar fler än en tredjedel av företagen, annat än på branschnivå. Ingen typ av företag drabbas av en eller två hinder, utan hindren är relativt jämnt fördelade mellan företagen.

8 Små och medelstora företags stödbehov vid export

I detta kapital sammanfattas slutsatser som berör SMF:s stödbehov vid export. Det är svårt att sia om dessa behov utan att ta hänsyn till regionens näringsliv, tillgängligheten till finansiärer och exportfrämjare samt andra omständigheter på regional nivå. Särskilt svårt är att jämföra omvärldsfaktorers påverkan på företagens stödbehov i olika regioner utan att göra en analys av regionens näringsliv. Bristen på jämförbara regionala källor gör att det är svårt att dra generella slutsatser om stödbehov för SMF i olika sektorer och marknader.

Problemet gäller inte endast denna studie. I figuren nedan sammanfattas problemet med att göra jämförande analyser av stödbehov i regioner vid export.

Figur 4*: Beskrivning av aktuella problem med att kartlägga stödbehov för SMF i enskilda regioner*



Ett par slutsatser kan emellertid dras av källmaterialet om företagens stödbehov. Företagarna konstaterar i sin enkätstudie från 2015 att var tredje icke-exporterande SMF tror att deras vara eller tjänst har potential på en utländsk marknad.[40] Det ger en fingervisning om SMF:s potentiella efterfrågan på företagsfrämjande stöd.

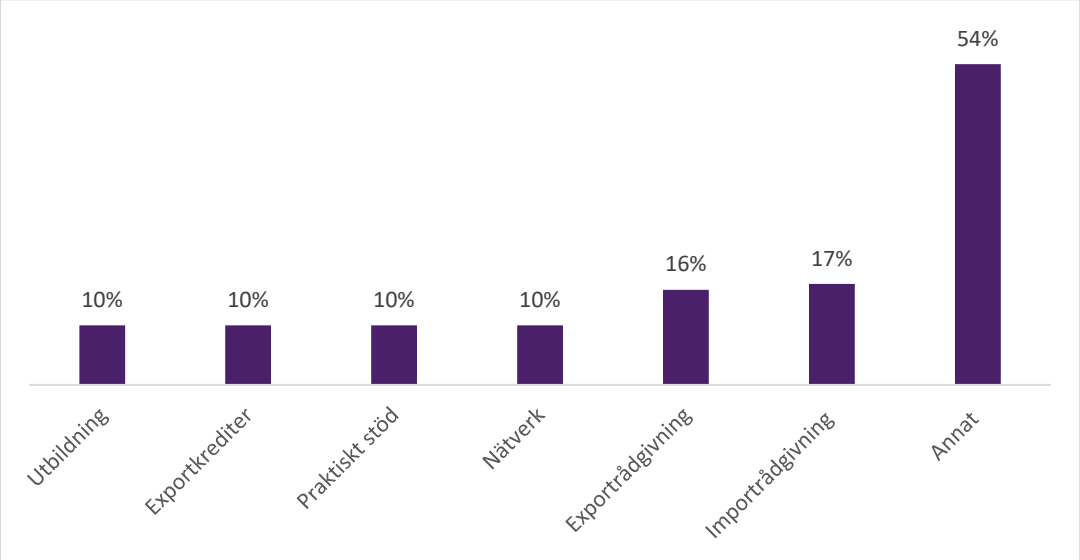
Kommerskollegium frågade 2016 SMF som inte exporterar vilka slags stöd som skulle få dem att börja exportera. Respondenterna kunde fylla i flera alternativ. Enkätsvaren väcker möjligen fler frågor än de besvarar. Att en majoritet av respondenterna svarar *Annat* kan bero på två saker – och båda innebär en utmaning för det regionala exportfrämjandet. Många icke-exporterande SMF har sannolikt inte funderat närmare över om, när eller hur de skulle exportera, och har därför inte heller tänkt över vilka behov de skulle ha vid en exportaffär. Troligen menar många av dem som väljer annat egentligen vet ej. Andra SMF som inte exporterar kan ha brist på interna resurser och/eller specificerade behov som

[40] Företagarna, 2015.

inte låter sig generaliseras i standardiserade kategorier som utbildning, exportkrediter eller rådgivning.

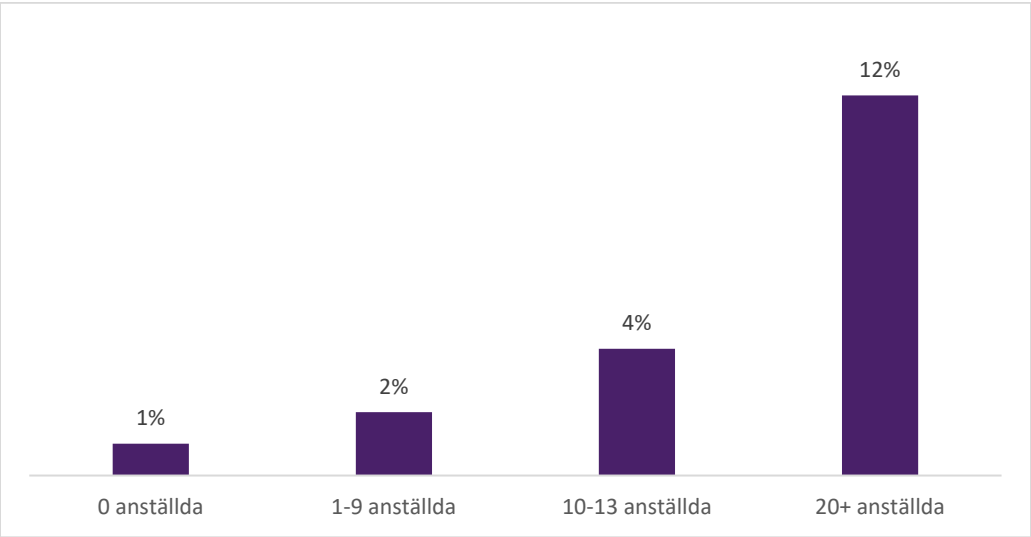
Exportrådgivning kommer i olika skepnader – råd kan ges om skilda saker som exportdokument, affärsengelska och leveransregler. Att var tionde SMF efterfrågar importrådgivning visar hur viktigt det är med en fungerande import för exportföretag.

Figur 5: *Vad skulle få ditt företag att ta steget och börja exportera? Källa: Kommerskollegium, 2016. Hinder för svensk utrikeshandel*



Figuren nedan visar att de flesta SMF inte använt sig företagsfrämjande stöd vid export. Det framgår av Företagarnas enkätundersökning från 2015 till exporterande SMF. Sifforna kan förvisso ha ändrats sedan dess, framförallt med tanke på det arbete som pågått genom RES-aktörerna. Det är samtidigt troligt att många SMF saknar kunskaper om de erbjudanden som finns inom exportfrämjandet.

Figur 6: Andelen internationellt aktiva SMF, vilka besvarat Företagarnas enkät, som använt exportstöd (Källa: Företagarna, 2015. Exportfrämjande och internationalisering)



Utöver enkätsvaren ovan finns det i källmaterialet uppgifter som ger en bild av SMF:s stödbehov vid export. Nedan sammanfattas några iakttagelser för SMF generellt.

- **Finansiering.** Den lokala bankkontakten är det första företagare tänker på när det kommer till egen finansiering. Låg tillgänglighet till banker är ett problem i mindre städer/tätorter och i landsbygdskommuner, och mycket tyder på att problemen kan förvärras.[41]

  Krav på medfinansiering vid exportstöd har visat sig vara ett problem för SMF att söka olika finansiella stöd. Mindre SMF och SMF som drivs av gymnasieutbildade har sämre information om förutsättningar att få tullfrihet vid export till länder som har frihandelsavtal med EU än SMF som drivs av högskoleutbildade. SMF har också låg kännedom om kredit- och garantigivarna Exportkreditnämnden (EKN) och AB Svensk Exportkredit (SEK).[42] Det är ett problem som kan tillta när svensk export i högre grad går till marknader utanför EU/EES där försenad eller utebliven betalning är ett större problem än i Europa.

- **Mentorskap**. SMF efterfrågar ofta en resursperson på plats på marknader utanför EU/EES. Det gäller länder med mer omständlig byråkrati och annorlunda affärskultur. Av exporterande SMF som besvarade en av Företagarnas enkätundersökningar 2018 önskade sig 20 procent en sådan resursperson som kan guida på marknaden. Tjänsten tillhandahålls idag av Business Sweden och utlandsmyndigheterna.

- **Expertrådgivning.** Studierna av exporterande SMF:s stödbehov visar att SMF främst efterfrågar nischad expertrådgivning, primärt om juridik, IPR, marknadsanalys, lagar, regler, samt rådgivning om lagar, regler och skatter specifika marknader (särskilt Norge som är den vanligaste förstamarknaden). SMF tycks sällan önska sig generell rådgivning. Rådgivningsinsatserna bör vara kortare än tre timmar. Tidsperspektivet blir viktigare när företagarna måste resa långt för att ta emot stödet. SMF med lägre resurser drar sig för att skicka personal på fortbildningsinsatser om det innebär långa resor för medarbetarna.[43]

- **Nätverk och kontakter**. I Företagarnas undersökning från 2015 uppger var tredje respondent som planerar en internationaliseringsinsats att de behöver hjälp med förmedling av internationella affärspartners.[44] I regionala källor poängteras att företagens nätverk har stor betydelse, men det är svårt att hitta företag som gör liknande saker utan att vara direkta konkurrenter. Antrop konstaterar – utifrån ett begränsat underlag av fördjupade intervjuer – att SMF primärt vill delta i kortare nätverksträffar som har en branschmässig och/eller geografisk avgränsning – störst intresse har SMF för en insats som pågår högst två-tre timmar.[45] Denna slutsats ligger i linje med vad Sweco sett i tidigare utvärderingar av företagsstödjande rådgivningstjänster.

[41] Sweco, 2018.

[42] Företagarna, 2018

[43] Sweco, 2018.

[44] Företagarna

[45] Antrop & Tillväxtverket, 2018.

- **Infrastruktur**. Exportfrämjandet kan inte själv förbättra infrastrukturen. Det kan dock bedriva påverkansarbete med andra aktörer i regionen gentemot statliga myndigheter. God tillgång till direktlinjer (tåg, flyg) leder till ökad handel, särskilt tjänstehandel. Studier har påvisat att en tioprocentig ökning av antalet direkt avgångar skulle leda till en ökning av exporten i KIBS-sektorer i regionen med mellan 9 och 24 procent (Entreprenörskap för levande landsbygd)[46].

[46] Wennberg (red.), 2018.

9 Omvärldsfaktorer som påverkar exporthinder och stödbehov

Exporthinder och stödbehov påverkas av megatrender, ekonomisk och politisk utveckling. Det är svårt att spekulera i hur omvärldsfaktorer kommer att påverka hinder och stödbehov på aggregerad nivå, och än mindre på regional nivå. Nedan görs kortare reflektioner över hur större trender kan påverka SMF:s stödbehov och exporthinder utan hänsyn till branschtillhörighet och geografi.

- **Konjunkturläget kan försämras.** Varu- och tjänsteexporten tenderar att minska i lågkonjunktur och öka i högkonjunktur när efterfrågan stiger på världsmarknaden. Konjunkturinstitutet har förklarat högkonjunkturen som påbörjades 2015 för avslutad och varnat för att konjunkturläget kan komma att försämras.[47] En konjunkturcykel varar från allt mellan två-tre år till åtta år.[48] Det är därför svårt att förutspå hur länge en lågkonjunktur skulle påverka företagens förutsättningar för export. Sannolikt påverkas varuexportande företag mest, inte minst verkstadsbolagen, som är särskilt konjunkturkänsliga. Det är möjligt att andelen exporterande SMF därför sjunker mer i regioner där näringslivet domineras av varuproduktion.

- **Demografiska utmaningar tilltar.** Befolkningen fortsätter att minska i många kommuner och regioner. Detta förvärrar sannolikt resurshinder och geografiska hinder för SMF i många mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner. Rekryteringsproblem tilltar och det blir svårare att upprätthålla nätverk som garanterar att företagen upptäcker affärsmöjligheter på internationella marknader. Bankernas nedläggning av kontor försämrar deras kännedom om företagen, som får allt svårare att få finansiering och kunna utvecklas.

- **Tvära kast i logistikbranschen.** E-handeln är på frammarsch. Kundernas kräver fler och snabbare leveranser till lägre pris.[49] Geografisk närhet till marknader har därför blivit viktigare vid företagens lokaliseringsval. Detta gynnar inte minst svensk varuexport. Det betyder fler och mindre distributionskanaler av mer lokal eller regional karaktär. Geografiska hinder blir mer kännbara när transporter ökar i intensitet, vilket kan slå mot företag i kommuner med sämre tillgänglighet till transportstråk. Satsningar på infrastruktur kan minska exporthinder och hjälpa exportföretag att dra nytta av förändringar i logistiksektorn.

- **Protektionism eller liberalisering?** EU har under senare år slutit frihandelsavtal med flera länder – exempelvis Vietnam och Sydkorea. Detta har förenklat svensk export till dessa länder. Det är troligt att EU under kommande år sluter fler frihandelsavtal med länder i Asien och Afrika söder om Sahara. 2018 var samtidigt det år under innevarande årtionde då flest handelshinder infördes i världen. Kina, USA och Indien införde nya tullar för EU-företag inriktade på stål, aluminium och

[47] Konjunkturinstitutet, 2019.

[48] Ibid.

[49] Sweco, 2019.

IKT. Brexit kommer att påverka svensk export, framför allt tjänsteexport. Samtidigt inom Världshandelsorganisation (WTO) har ikraftträdandet av förenklade handelsprocedurer (februari 2017) så kallade *Trade Facilitation Agreement* lett till förhoppningar att tullhinder ska minska. Reformarbetet inom WTO går dock trögt. Förhandlingarna har kört fast i viktiga frågor som marknadstillträde varför fler regionala och bilaterala avtal mellan WTO parter istället har slutits. Krånglig och långsam tullhantering ligger högt upp på listan bland handelshinder utanför EU varför denna fråga är högst aktuell för SMF.[50] De rapporter vi har haft tillgång till är inte tillräckligt nya för att säga något konkret kring minskade hinder för SMF eller liknande som ett resultat av de förenklade handelsprocedurerna. Klart är att avtalet ska leda till harmoniserade regler för transparens, förtullning och samarbete mellan tulltjänstemännen vid gränsen.

[50] Se exempelvis Vad hindrar svensk utrikeshandel? Kommerskollegiums företagsundersökning 2016

10 Sammanfattning av kunskapsluckor – SMF:s hinder och stödbehov vid export

Analysen av källmaterialet lämnar frågor om exporthinder och stödbehov obesvarade och väcker samtidigt nya frågor. Nedan sammanfattas i punktform de viktigaste kunskapsluckorna i denna studie. Punkterna fungerar som rekommendationer och vägledning till aktörer inom regional exportsamverkan, både vad gäller kunskapsproduktion och hur främjandet ska utformas.

- **Exporthindrens påverkan.** Många tolkningar kan läsas in i begreppet exporthinder – allt ifrån embargon som omöjliggör export och smärre irritationer som hör exportförfarandet till. Exporthinder drabbar rimligen företag på varierande sätt. Vissa SMF drabbas hårdare än andra av särskilda hinder. Somliga hinder kan vara extra kännbara på vissa marknader. Det kan vara ändamålsenligt att i framtida studier tydligare fokusera på väsentligheten i exporthinder och ge SMF möjlighet att tydliggöra den i sina svar.

- **Regionala exporthinder och stödbehov.** Fler, återkommande och större utvärderingar och analyser behövs för att exportfrämjandet ska kunna dra slutsatser om företagens exporthinder och stödbehov i specifika regioner. Endast när detta är möjligt går det att med säkerhet uttala sig om främjarnas effektivitet och behovet av företagsfrämjande stöd på regional nivå som är den centrala nivån i exportfrämjandet. Källproblematiken löses delvis automatiskt när fler studier publiceras, eftersom varje ny studie gör tidigare studier mer användbara i analysarbetet. Exportfrämjande aktörer i olika regioner som tar fram studier bör i högre grad samordna sin kunskapsproduktion för att öka robustheten och jämförbarheten i studierna. Exempelvis bör enkätstudier innehålla samma frågor.

- **Ospecifika svar från SMF i enkätstudier.** Många SMF svarar *annat* på enkätfrågor om vilka exporthinder de möter och vilka stödbehov de har vid export. Exportfrämjande aktörer som arbetar med kunskapsproduktion bör i högre grad undvika svarsalternativen *vet ej* och annat, och istället ställa frågor som särskiljer företag som inte tänkt över sina hinder eller behov respektive de som har gjort det.

- **Företagens uppgiftslämnarbörda i enkäter.** Kunskapsunderlag om företagens hinder och behov vid export måste bygga på enkätsvar och intervjuer. Många SMF upplever dock att det är svårt att besvara enkäter och intervjuer – det händer att företag tröttnar på intervjuförfrågningar, eller att förfrågningar hamnar hos medarbetare som inte kan besvara dem och därefter aldrig vidarebefordras till eller ignoreras av slutmottagaren. Kunskapsproducerande aktörer bör i högre grad fokusera på studiernas *uppgiftlämnarbörda*. Det ka bli lättare för företag att delta i intervjuer och enkäter. Regionala aktörer och nationella främjare bör kontinuerligt och samordnat arbeta för att minska denna börda i syfte att öka studiernas svarsfrekvens.

- **Branschbreddens betydelse för exporthinder**. Näringslivets sammansättning påverkar hur exporthinder slår mot företag. Kommuner med låg branschbredd har i andra undersökningar visat sig vara sårbara i bredare bemärkelse (se exempelvis

Sveriges nya geografi 2018). Ytterligare studier behövs för att klarlägga sambanden mellan låg branschbredd och hur det påverkar de exporthinder som SMF möter.

- **Åldrande företagare och export.** Sveriges befolkning åldras. Det gäller inte minst befolkningen i mindre städer/tätorter och landsbygdskommuner, som hyser många tillverkande och utvinnande företag. Studier gör gällande att äldre företagare ibland tar lägre risker vilket kan göra dem mindre exportvilliga och påverka hur de uppfattar exporthinder. Det behövs kunskapsunderlag om hur en åldrande företagarpopulation påverkar exporten och exporthinder.

- **Förhållandet mellan direkt export och indirekt export.** Andelen SMF som exporterar varierar mellan regionerna. Andelen säger inte så mycket om exportens andel av regionernas bruttoregionalprodukt, eftersom SMF som inte exporterar kan vara underleverantörer till exporterande företag. Andelen SMF med indirekt export som vill ha direkt export, och/eller möter hinder för det, varierar sannolikt mellan branscher (och regioner). Kunskapsproducerande aktörer behöver närmare undersöka denna fråga med hänsyn till hur regionens näringsliv är uppbyggt.

- **Importrådgivningens plats i exportfrämjandet.** Importrådgivning pekas ut i Företagarnas enkätstudie som ett av de större behoven för att SMF ska exportera. Statistik från Tillväxtverket visar att SMF som exporterar ofta också är importörer. Importen är stundtals en förutsättning för att företaget ska kunna bedriva export. Det saknas analyser av hur importhinder kan bli exporthinder och vilken roll företagsfrämjandet bör ta för att kunna erbjuda företagen en importrådgivning.

10.1 Kunskapsluckor som diskuterades vid Swecos presentation

Den 20 november 2019 höll Sweco Society en presentation av uppdraget för Tillväxtverket. Deltog gjorde representanter från RES-aktörerna och Tillväxtverket.

Deltagarna diskuterade resultatet och lyfte fram kunskapsluckor som de sett i sina yrkesroller inom och utanför det regionala exportfrämjandet. Många av kommentarerna ger nya infallsvinklar på det material som redovisas i rapporten. Nedan sammanfattas därför de kommentarer som gjordes under mötet:

- **Svag branschbredd och klustersamarbeten.** I många regioner med svag branschbredd är företagen – och andra organisationer med koppling till näringslivet – organiserade i smala men täta nätverk. Det torde ge exportfrämjandet i dessa regioner goda förutsättningar att bedriva nätverksinsatser för att minska exporthinder och uppmuntra fler SMF att exportera.

- **Interna hinder hamnar i skymundan**. Bristen på regionala källor gör att SMF:s interna exporthinder sammanfattas i residualkategorin resursbrist. Vart tredje företag misslyckas inom tre år – detta är en naturlig del av marknadsekonomin. Detta reser frågan vilka hinder som är exporthinder och vad som är naturliga selektionsmekanismer.

- **Problem med produktanpassning ett jobb för handelskamrarna?** Det saknas en väsentlighetsanalys av företagens problem med produktanpassning vid export. I den mån problemen med produktanpassning är svåra, kan det motivera att handelskamrarna i högre grad lyfts in i styrgruppen för regionalt exportcentrum.

- **Kapitalstarka SMF som inte exporterar**. Inte alla företag som undviker export lider av resursbrist och bristande tillgång till finansiering. Vad stoppar dem från att exportera? Vilka är deras utmaningar?

- **SMF som inte exporterar – ett aktivt val?** Tillväxt är ett risktagande för företagen. Företagare ser därför inget egenvärde i att växa (med eller utan export). Det är idag inte känt hur många SMF, varken i Sverige eller i enskilda regioner, som aktivt väljer att inte exportera, vad de baserar sina val på och vad som utmärker dessa företag. Mer information om denna grupp kan förstärka exportfrämjandets möjligheter att fokusera sina insatser på rätt företag.

- **Källmaterialet om internationaliseringscheckar föråldrat**. Det finns indikationer på att internationaliseringscheckar fått särskilt soloföretag och mikroföretag att internationaliseras i högre grad. Nya siffror behövs för hur många som känner till företagsfrämjare och hur många SMF som använt sig av exportstöd.

- **Ofrivilliga och frivilliga exportörer.** Vissa företag söker sig aktivt ut på en utländsk marknad, andra kontaktas av utländsk kund och tackar ja till försäljning. Det är okänt hur deras behov och erfarenheter skiljer sig åt.

- **Utlandsägda SMF – andra behov?** SMF med utländska ägare kan ha en annan syn på export och kunskap vad gäller det stöd som finns tillgängligt.

11 Källförteckning

Almi Mälardalen /EEN, 2019**.** *Vart är företagen på väg? Behov och utmaningar*

Antrop, 2016. Kanaloberoende tjänstedesign: Internationalisering.

Antrop, 2016. Kanaloberoende tjänstedesign: Beskrivning av målgrupper och dess (sic!) behov

Antrop, 2016. Kanaloberoende tjänstedesign: Problem och möjligheter.

Framväxtbolaget, 2018. *Nollmätning – regional främjarsamverkan i Dalarna*

Företagarna, 2015. Exportfrämjande och internationalisering

Företagarna, 2018. Småföretagarbarometern.

IMF, 2016. *Global Trade – What´s Behind the Slowdown?*

IVA: 2016. *Livsmedel – en branschrapport.*

Kommerskollegium, 2016. *Vad hindrar svensk utrikeshandel?*

Kommerskollegium, 2016. *Tullar är fortfarande ett problem*

Kommerskollegium, 2018. *Sverige i EU*

Kommerskollegium, 2019. *Tjänsteexport*

Konjunktursinstitutet, 2019. Konjunkturterminologi. URL: https://www.konj.se/var-verksamhet/sa-gor-vi-prognoser/konjunkturterminologi.html, besökt 2019-11-27

Hilmersson el. al. 2017 Internationaliseringskompetens

Monteagudo, Rutkowski och Lorenzani, 2012. *The Economic Impact of the Service Directive*

Regeringen, 2015. *Sveriges exportstrategi*

Region Gotland, 2017. *Grafisk data och statistik över Gotlands besöksnäring.*

Region Kronoberg, 2019. *Uppföljning av det regionala tillväxtarbetet*

Startpoint, 2018. *Exportfrämjande insatser på Gotland*

SOU 2014:38. *Tillväxt och värdeskapande – konkurrenskraft i svenskt jordbruk och trädgårdsnäring.*

Sweco, 2017. Kartläggning av exportfrämjande i utlandet.

Sweco, 2018. Följeforskning av regionalfondsprojektet Techtank Bas

Sweco, 2018. Exportsamverkan Sörmland

Sweco, 2018. Sveriges nya geografi 2018

Sweco, 2019. Sveriges nya geografi 2019

Sweco 2019, Platsens förutsättningar för industrin

Sweco, 2018. Utvärdering av åtta program inom regionalfondens tematiskt mål 3

Team Gävleborg, 2018. *A vision of "1000 exporting companies in Gävleborg*"

Tillväxtverket, 2015. *Näringslivets internationalisering tar nya vägar*

Tillväxtverket, 2017. *Företagens villkor och verklighet*

Tillväxtverket, 2018. *Nya trender inom export och export.*

Tillväxtverket, 2019. Internationaliseringskomptens

Wallén & Wiberg, 2018. *Den ökade protektionismen efter finanskrisen*

Wennberg (red.), 2018. *Entreprenörskap för levande landsbygd*

Underlag som undersökts men som inte inkluderats i rapporten

Sweco fick ett antal olika rapporter som underlag för studien. I avsnitt 3.2 har vi fört ett resonemang kring varför olika rapporter inte inkluderats i studien.

Almi Företagspartner, 2019. *Tillväxtkartläggning av små och medelstora företag*

Almi Mälardalen/Enterprise Europe Network, 2017. *Vart är företagen på väg? Behov och utmaningar*.

Business Sweden, 2016. *Internationella Jämtland Export och import*

Damvad Analytics, 2019. *Business Swedens exportfrämjande insatser*

Dubois & Carson, 2017. *The Relational Geography of Post-Staples Development – a Case in Malå, North Sweden*

Dubois, 2013. *Managing Distance. Small Firm Networks at the Geographic Margins*.

European Commission, 2018. *Annual Report on European SMEs 2017/2018*.

Framväxtbolaget, 2018. *Nollmätning – Regional främjarsamverkan i Dalarna.*

Kairos Future, 2018. *Hinder för export* [Värmland]

Lundqvist, 2018. *Att öka exporten i Jämtland Härjedalens kreativa & kulturella företag – förutsättningar, utmaningar & möjligheter*.

Startpoint, 2018. *Exportfrämjande insatser på Gotland – en förstudie*. *Exportsamverkansgruppen, Visby*.

Sweco, 2018. *Internationalisering av mellanledet för kulturexport.*

Tillväxtanalys, 2014. *Internationalisering 3.0. Nya vägar och möjligheter för svenska små och medelstora företag*.

Tillväxtverket, 2015. *Kartläggning av det företagsfrämjande systemet.*

Tillväxtverket, 2016. *Utrikesfödda och företagens internationalisering*

Undersökning av företagens behov inom internationalisering i Örebro län (författare okänd)

Örtqvist (Region Norrbotten), 2019. *SMF:s gränsöverskridande samverkan*