

Exportfinansiering

– en internationell jämförelse av aktörer och tjänster

I detta PM gör Tillväxtanalys en internationell utblick över statliga exportkrediter och exportkreditgarantier i Danmark, Nederländerna, Storbritannien, Tyskland och Österrike. Dessa jämförs sedan med Sverige. Vi diskuterar exportfinansieringsinstitutens produktutbud och portföljsammansättning, samt hur de anpassat sig till nya verkligheter som globala värdekedjor och satsningar som gjorts efter finanskrisen.

Dnr: 2015/162

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 010 447 44 00
Fax: 010 447 44 01
E-post: info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information kontakta: Carly Smith Jönsson
Telefon: 010 447 44 34
E-post: carly.smith-jonsson@tillvaxtanalys.se

Förord

Under perioden 2014–15 har Tillväxtanalys arbetat med utveckling av metoder för att utvärdera statliga främjandeinsatser och dess effekter för små och medelstora företags internationalisering. När uppdraget slutrapporterades våren 2015 föreslog myndigheten metoder för att utvärdera insatser inom rådgivning och marknadsföring. Detta inkluderar delegationsresor, marknadsanalyser och liknande typer av selektivt stöd.

Under hösten 2015 har Tillväxtanalys fortsatt med metodutvecklingsarbetet med fokus på statens finansierings- och garantisystem för främjandet av företags internationalisering. Detta inkluderar exportkreditgarantier, exportkrediter och lån. I denna studie har vi gjort en internationell utblick över statliga exportkrediter och exportkreditgarantier i Danmark, Nederländerna, Storbritannien, Tyskland och Österrike och gjort jämförelser med Sverige. Parallellt med denna studie publiceras en översikt av effektutvärderingar av statliga exportkrediter och garantier från den vetenskapliga litteraturen (Tillväxtanalys PM 2015:23).

Vår målsättning med dessa studier är att bidra med kunskapsunderlag som kan användas för vidareutveckling av både regeringens exportstrategi och kommande insatser på kapitalförsörjningsområdet.

Rapporten har författats av Carly Smith Jönsson och Anna Almqvist, analytiker vid Tillväxtanalys. Den baseras till stor del på en kartläggning som gjordes av Ramböll Management Consulting under hösten 2015. Vi riktar ett stort tack till alla som har ställt upp på intervjuer.

Östersund, december 2015

Björn Falkenhall
Tf. avdelningschef, Entreprenörskap och näringsliv
Tillväxtanalys

Innehåll

Sammanfattning	7
Summary	9
1 Bakgrund och syfte	11
1.1 Bakgrund	11
1.2 Syfte	11
1.3 Metod och avgränsningar	12
1.4 Disposition.....	13
2 Centrala aktörer	14
2.1 Exportfinansieringsinstitut	14
2.2 Offentlig styrning och finansiering	16
2.3 Samarbete med andra främjare	19
3 Produktutbudet	22
3.1 Utbudet av exportkreditgarantier	22
3.2 Utbudet av exportkrediter och lån.....	23
3.3 Särskilda produkter för affärer med utvecklingsländer	24
4 Inriktning och politiska prioriteringar	27
4.1 Andel av exportvolym	27
4.2 Destinationsmarknader	28
4.3 Branscher	30
4.4 Små och medelstora företag	31
4.5 Globala värdekedjor	34
4.6 Finanskrisen	36
5 Slutsatser och rekommendationer	38
5.1 Sammanfattande iakttagelser.....	38
5.2 Förslag på framtida studier.....	39
Referenser.....	41
Bilaga 1 Förkortningar	45

Sammanfattning

Kunskap om hur exportfinansiering används för att främja export kan bidra till utveckling av regeringens nya exportstrategi och det aviserade arbetet med att skapa en sammanhållen politik för kapitalförsörjning. I denna studie har vi blickat ut över hur fem andra europeiska länder har valt att organisera sitt exportfinansieringssystem och vilka statliga exportkreditgarantier och exportkrediter som erbjuds. Vår slutsats är att utbudet av exportkreditgarantier är ganska likartat i de olika länderna. Flera av de studerade länderna har lanserat enstaka unika produkter för att möta särskilda behov för specifika branscher eller utländska marknader. Vad gäller exportkrediter och -lån är bilden mer splittrad. Utbudet är mer begränsat och vissa länder erbjuder främst sådana produkter för affärer med utvecklingsländer.

Handel med nya marknader ställer krav på riskhantering

Ökad internationalisering av svenska företag, i synnerhet små och medelstora företag, är ett prioriterat näringspolitiskt mål. De viktigaste exportmarknaderna återfinns i vårt närområde, samtidigt som den största tillväxtpotentialen för utrikeshandeln återfinns i världens tillväxtekonomier. För att kunna växa på dessa marknader måste nya kontakter uppbyggas. Kulturella och språkliga skillnader samt otillräcklig information gör att risken förknippade med affärer med dessa länder är högre jämfört med närområdet.

Denna rapport innehåller en jämförande analys av systemen för exportkrediter och exportkreditgarantier i Danmark, Nederländerna, Storbritannien, Sverige, Tyskland och Österrike. Samtliga länder i studien har ett system där staten går in och täcker risker som uppstår i samband med export eller utländska direktinvesteringar. Vi diskuterar de identifierade exportfinansieringsinstitutens produktutbud och deras portföljsammansättning, samt hur produktutbudet anpassats till nya verkligheter som globala värdekedjor och satsningar som gjorts efter finanskrisen.

Lite variation i utbudet av exportkreditgarantier

I Danmark, Storbritannien och Sverige administreras exportkreditgarantier av offentliga aktörer medan de i Nederländerna, Tyskland och Österrike administreras av privata aktörer med statligt uppdrag. Utbudet av garantityper är ganska likt i de studerade länderna. Detta förvånar inte eftersom exportkreditgarantier omfattas av regleringar inom EU och av flera multilaterala organisationer, såsom OECD och WTO. Det finns dock ett fåtal unika produkter. Dels är dessa produkter branschspecifika, till exempel garantier för vindkraft (Danmark) och flygplan (Tyskland). Dels är de marknadsspecifika, som till exempel en särskild produkt för affärer med muslimska länder som har utvecklats i Storbritannien.

Små och medelstora företags internationalisering är en vanlig prioritering

Att fler små och medelstora företag ska börja exportera är ett vanligt näringspolitiskt mål. Brist på kapital och svårigheter att hantera risk förknippad med internationell handel kan hindra dessa företags internationalisering. Att anpassa exportfinansiering till denna målgrupp kan dock vara en utmaning. Det kan innebära höga administrativa kostnader på garanterad volym, inte minst om varje (liten) affär bedöms enskilt. De studerade länderna har alla valt att genomföra olika satsningar för att nå ut bättre till denna målgrupp. Särskilda exportlån för SMF har lanserats i Danmark, Sverige och Österrike. I Nederländerna och Storbritannien har ansökningsförfarandet förenklats för SMF. Informations-

satsningar, regional närvaro och samarbete med andra företagsfrämjare är ett vanligt förekommande sätt för att nå ut till SMF och nya och blivande exportörer.

Produktutbudet anpassas till nya verkligheter

Nya verkligheter ställer krav på anpassning av exportfinansieringssystemet. Global handel minskade avsevärt efter finanskrisen, vilket tyder på att tillgång till kapital och riskavtäckning är betydelsefullt för exportföretag. Danmark, Nederländerna, Storbritannien och Sverige genomförde flera satsningar på exportkreditgarantier för att möta utmaningen. Några exempel på dessa satsningar inkluderar nya produkter för SMF, ökad refinansiering av krediter från privata finansiella institut, ökat utbud av produkter för stora företag och för affärer med rikare länder. Tyskland och Österrike behöll å andra sidan sitt ordinarie erbjudande. I samtliga studerade länder ökade dock garantivolymen kraftigt under åren efter finanskrisen.

Framväxten av globala värdekedjor innebär att export innehåller en växande andel import och att tjänstehandeln ökar. Detta ställer också krav på anpassad exportfinansiering. Nederländerna har infört en importgaranti för nederländska exportföretag. Tyskland har lanserat en särskild tjänstegaranti. Flera länder ser över och sänker taket för hur stor andel utländskt förädlingsvärde som får förekomma i den export som staten garanterar. Här har Danmark och Sverige kommit längst, då en exportgaranti kan ställas ut om affärer kan påvisas ha nytta för hemlandet i en bredare bemärkelse, snarare än en viss andel inhemskt förädlingsvärde. Samtliga länder tillhandahåller garantier för utländska direktinvesteringar och många har flexibla garantier för återkommande affärer.

Fortsatt lärande om exportfinansieringssystemet kan bidra till att vässa regeringens exportoffensiv

Parallellt med denna studie publicerar Tillväxtanalys en genomgång av metoder som har använts i den vetenskapliga litteraturen för att skatta effekterna av statlig exportfinansiering. Då det är fråga om ett litet forskningsfält, och över hälften av studierna är inriktade på två länder (Tyskland och Österrike), får kunskaperna på området bedömas vara ganska begränsade. Även om de artiklar och studier som finns indikerar en positiv effekt på exportvolymen, så bör vi vara försiktiga med att generalisera utifrån det begränsade underlaget. Tillväxtanalys förslag för fortsatt lärande på området består främst av två typer av studier. För det första skulle sammanställning och analys av deskriptiv statistik om svensk exportfinansiering ge en tydligare bild av systemet och hur det används. För det andra skulle en utvärdering på företagsnivå kunna besvara intressanta frågeställningar om systemets effekt för olika typer av företag och destinationsmarknader.

Summary

Knowledge on how export finance is used to promote exports can contribute to development of the Swedish Government's new Export Strategy as well as to coming policy initiatives concerning the supply of capital to firms. This study takes a look at how five other European countries have organised their export finance system and the types of public export credit guarantees and export credits they offer. We find that the types of export credit guarantees offered are fairly similar in the countries studied; however, several have launched certain unique products to meet special needs for specific branches or foreign markets. There is less consistency among the countries as regards export credits and export loans. The range of these products is more limited and some countries mainly offer them for business with developing countries.

Trade with new markets requires risk management

Increasing the internationalisation of Swedish companies, in particular small and medium-sized enterprises, is one of the main objectives of Swedish industrial policy. Sweden's neighbouring countries constitute the predominant export markets for Swedish firms today, whilst the markets with the greatest growth potential are found in the more distant emerging economies. Exporting firms need to establish new contacts in order to grow on the emerging markets. There is generally a greater perceived risk associated with doing business with these markets due to lack of information, generally, as well as cultural and linguistic differences.

This report contains a comparative analysis of the export credit and export credit guarantee systems in Denmark, The Netherlands, Great Britain, Sweden, Germany and Austria. All of these countries have a system in which the state intervenes and covers risks arising in conjunction with export and foreign direct investment. We discuss the products provided by the identified export finance institutions and their portfolio structure. We also examine how products have been adapted to new circumstances such as the development of global value chains and the response to the global financial crisis.

There is little variation in the types of export credit guarantees provided

Export credit guarantees are administered by public sector agencies in Denmark, Great Britain and Sweden, while in The Netherlands, Germany and Austria they are administered by private organisations with an official mandate. The types of guarantees provided are similar in all of the countries studied. This is not surprising, as export credit guarantees are regulated by the EU and multilateral organisations, such as the OECD and the WTO. We found, however, that many of these countries have a few unique products. Some of these are branch-specific, such as guarantees for wind power turbines (Denmark) and aircraft (Germany). In some cases they are specific for certain foreign markets, for instance a product developed in Great Britain specifically for business with Muslim countries.

The internationalisation of small and medium-sized enterprises is a common priority

Enabling more small and medium-sized enterprises to export is a frequent industrial policy goal. Lack of access to capital and difficulties in managing risks associated with international trade are common obstacles to the internationalisation of SMEs. However, adapting export finance to these firms' needs can be a challenge. Administrative costs per

amount guaranteed can be high, not least if individual risk assessments are done for small transactions. The countries studied here have all implemented different types of initiatives to better reach this group. Special export loans for SMEs have been launched in Denmark, Sweden and Austria. The applications process for SMEs has been simplified in The Netherlands and Great Britain. Information campaigns, regional presence and co-operation with other business promotion and support initiatives are also common ways to reach SMEs and new and prospective exporters.

Adapting export finance to new circumstances

Changing circumstances have led to a need to adapt export finance systems. International trade decreased considerably after the global financial crisis, indicating that access to capital and risk management are important for exporting firms. Denmark, The Netherlands, Great Britain and Sweden implemented a number of measures in order to meet the new challenges. Some examples of these measures include new guarantee products for SMEs, increased refinancing of credits from private financial institutions, and the reintroduction of products for larger firms and for export to wealthier countries. Germany and Austria, on the other hand, did not introduce new products or initiatives. However, the volume of trade guaranteed did increase substantially in all of the countries studied.

The growth of global value chains has led to an increase in the proportion of import (foreign value added) in export goods, as well as an increase in the trade in services. It is necessary to adapt export finance to these new and changing circumstances. The Netherlands have introduced an import guarantee for Dutch exporting firms. Germany has launched a specific guarantee for the service sector. Several countries have reviewed the ceiling for the proportion of foreign value added content that can be included in export covered by public export credit guarantees. Denmark and Sweden have come the furthest in this regard and currently only require that export benefits the domestic economy in a broader sense, rather than demanding a specific level of domestic value added. All of the countries studied offer guarantees for foreign direct investment and many have introduced flexible guarantees for repeat transactions.

Further studies on export finance systems can contribute to the Government's export promotion initiatives

Parallel with this study, Growth Analysis is publishing a review of methods used in the scientific literature to assess the impacts of public export finance. We find that the field of research is very limited and over half of the studies are concentrated on just two countries (Germany and Austria). Even though the papers and studies reviewed indicate that export finance has a positive effect on export volumes, we should be careful about making generalisations based on such a limited research material. Growth Analysis proposes two further studies in this area. Firstly, a compilation and analysis of descriptive statistics on Swedish export finance would give a clearer picture of the system and how it is used. Secondly, an evaluation of impacts at the firm level would answer a number of important questions about how products affect different types of firms and trade with different types of foreign markets.

1 Bakgrund och syfte

1.1 Bakgrund

Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser (Tillväxtanalys) fick i regleringsbrevet för år 2014 i uppdrag att föreslå mätmetoder och indikatorer för att skatta effekterna av statliga främjandeinsatser för små och medelstora företags internationalisering. När uppdraget slutrapporterades våren 2015 föreslog myndigheten metoder för att utvärdera effekterna av insatser inom rådgivning och marknadsföring. Detta inkluderar delegationsresor, marknadsanalyser och liknande typer av selektivt stöd.

Tillväxtanalys har initierat en förstudie kring förutsättningarna för metodutveckling och analys av statens finansierings- och garantisystem för främjandet av företags internationalisering, med tonvikt på små och medelstora företag. Förstudien har två komponenter:

- En översikt av den nationalekonomiska och företagsekonomiska forskningslitteraturen för att identifiera eventuella lämpliga metoder som kan användas för utvärdering av exportfinansieringens effekter.
- En belysning av det svenska systemet i en internationell jämförelse avseende dess institutionella strukturer och utbud av produkter för att identifiera intressanta aspekter för framtida studier.

Denna studie är den sistnämnda.

1.2 Syfte

Ett väl fungerande statligt finansierings- och garantisystem kan vara betydelsefullt för små och medelstora företags internationalisering. Inom ramen för Tillväxtanalys tidigare regeringsuppdrag gjordes en pilotstudie av hur sydsvenska små och medelstora företag har inlett en exportrelation till länder i Asien.¹ Studien visade bland annat att flera av de intervjuade företagen upplevde exportsatsningarna som riskfyllda, vilket har bromsat deras exportutveckling. I Tillväxtverkets rapport *Näringslivets internationalisering tar nya vägar* lyfte företagen fram tillgång till finansiering som ett hinder för deras exportsatsningar.²

Finansierings- och garantiinsatser för riskhantering kan antas vara särskilt viktiga för att främja handeln med länder där affärer är förknippade med en högre kommersiell eller politisk risk, samt med länder till vilka de geografiska, kulturella och språkliga avstånden är större. Handelsstatistiken från Statistiska centralbyrån (SCB) visar att de flesta exporterande små och medelstora företagen handlar med närområdet, med Norge och Tyskland som de viktigaste destinationsmarknaderna. Samtidigt ökar den globala ekonomiska tyngden för tillväxtekonomier, och satsningar på dessa prioriteras i bland annat regeringens nya exportstrategi. Regeringen har alltså ambitioner att öka den svenska exporten genom att fler företag ska bli internationella och genom att fler företag ska etablera sig på nya marknader. Det innebär alltså en ökning genom nya handelsflöden snarare än ökning av befintliga sådana. Det är Tillväxtanalys uppfattning att regelbundna uppföljningar och utvärderingar av effekterna av de statliga exportfrämjandeinsatser, inklusive exportfinansierings- och garantisystemet, bör vara en viktig pusselbit i en vässad exportoffensiv.

¹ Tillväxtanalys (2015c). *Nya Exportörer i Asien – vilken roll har exportfrämjandet spelat?*

² Tillväxtverket (2015). *Näringslivets internationalisering tar nya vägar.*

I denna studie försöker vi svara på bland annat följande frågor:

- *Vilka typer av exportfinansieringstjänster erbjuder andra länder? Hur försöker man nå prioriterade delar av näringslivet?*
- *Vilken rollfördelning finns det mellan den privata respektive den offentliga sektorn i andra länders exportfinansiering?*
- *Hur har exportfinansiering anpassats till nya förutsättningar såsom framväxten av globala värdekedjor och det minskade utbudet av riskvilligt kapital efter finanskrisen?*

1.3 Metod och avgränsningar

Tillväxtanalys har tilldelat Ramböll Management Consulting AB (Ramböll) uppdraget att genomföra en internationell jämförelse av offentliga exportfinansierings- och garanti-system avseende institutionella strukturer och utbud av produkter. Syftet med uppdraget är att jämföra exportkredit- och garantisystemet i ett antal utvalda länder. Information har inhämtats från exportfinansieringsinstitutens officiella webbplatser, årsredovisningar och rapporter samt från externa utvärderingar och vetenskapliga studier. Därtill har det genomförts intervjuer med företrädare för exportfinansieringsinstitut och ministerier i de länder som studien omfattar.

Exportfinansieringsinstitutioner

Studien omfattar exportfinansieringsinstitut som erbjuder produkter motsvarande de som erbjuds av centrala aktörer i det svenska offentliga exportfinansierings- och garanti-systemet. Med detta avses Exportkreditnämnden (EKN), AB Svensk exportkredit (SEK), delar av Almi Företagspartners verksamhet och till viss del Swedfund International AB.

Begreppet *exportfinansieringsinstitut* avser i denna rapport offentliga och mer eller mindre privata organisationer (dock med statliga uppdrag) med uppgiften att stödja exportföretag genom att erbjuda exportkreditgarantier eller offentligt finansierade exportkrediter.

Vanligtvis används begreppet *exportkreditinstitut* både för aktörer som erbjuder exportkrediter och för aktörer som erbjuder exportkreditgarantier. För att enkelt kunna skilja mellan aktörer som erbjuder krediter respektive garantier använder vi i stället exportfinansieringsinstitut som ett samlingsbegrepp när vi menar båda typer av aktörer. Vi har dock valt att ge *exportkreditgarantier* mest utrymme i rapporten eftersom de visade sig vara mer vanligt förekommande i de studerade länderna.

Jämförelseländer

Studien avgränsades till följande jämförelseländer: Danmark, Nederländerna, Storbritannien, Tyskland och Österrike. Valet motiveras av att dessa är jämförbara länder samt av möjligheten att kunna bygga vidare på kunskap vi har upparbetat om dessa länders främjandesystem och som har redovisats i bland annat följande rapporter:

- *Handelsfrämjande och innovationsfrämjande – vad kan vi lära oss av andra länder?* behandlar statliga insatser för att främja innovation och handel i Danmark, Nederländerna, Storbritannien och Tyskland.³
- *Effekter av statens främjandeinsatser för internationalisering – Slutrapport : utveckling av mätmetoder och indikatorer* innehåller en diskussion om utvärderingar av handelsfrämjande insatser i Danmark, Storbritannien och Tyskland.⁴

³ Tillväxtanalys (2015b). *Handelsfrämjande och innovationsfrämjande – vad kan vi lära oss av andra länder?*

- *Effekter av statlig exportfinansiering – en litteraturöversikt* innehåller en översikt av den nationalekonomiska och företagsekonomiska forskningslitteraturen om exportfinansieringens effekter. Av de 13 studier som diskuteras var 7 utvärderingar av exportkreditgarantier i Österrike och Tyskland.⁵

1.4 Disposition

Kapitel 2 innehåller en beskrivning av de olika aktörer som erbjuder statliga exportkrediter och exportkreditgarantier i de studerade länderna. Aspekter som berörs är hur aktörerna styrs och finansieras samt deras relation till övrigt exportfrämjande och företagsfrämjande.

I *kapitel 3* går vi igenom vilka produkter aktörerna erbjuder. Vi skiljer mellan exportkreditgarantier och exportkrediter/-lån och presenterar några särskilda erbjudanden för affärer med tillväxt- och utvecklingsländer.

Kapitel 4 berör hur produkterna används i respektive land, till exempel vilken andel av exporten som beräknas omfattas och vilka destinationsmarknader som är vanligt förekommande. Vi diskuterar även särskilda satsningar på specifika branscher och på små och medelstora företag. Vidare diskuterar vi hur exportfinansieringsverksamheten har anpassats till framväxten av globala värdekedjor och responsen på finanskrisen.

Sammanfattande iakttagelser och förslag till fortsatta studier presenteras i *kapitel 5*.

⁴ Tillväxtanalys (2015d). *Effekter av statens främjandeinsatser för internationalisering – Slutrapport : utveckling av mätmetoder och indikatorer*.

⁵ Tillväxtanalys (2015e). *Effekter av statlig exportfinansiering – en litteraturöversikt*.

2 Centrala aktörer

I samtliga sex länder som omfattas av denna studie finns exportfinansieringsinstitut som har till uppgift att främja sitt lands export på motsvarande sätt som Exportkreditnämnden (EKN) eller AB Svensk Exportkredit (SEK) gör i Sverige. Detta sker i direkt statlig regi, som i EKN:s fall, eller genom privata företag med statligt uppdrag. Vissa av instituten ställer enbart ut garantier, medan andra även erbjuder exportkrediter och lånefinansiering av exportaffärer och investeringar.

I det här kapitlet beskrivs och jämförs exportfinansieringsinstitutens organisationsform och verksamhet. Därtill redogör vi för den offentliga styrningen och finansieringen av exportfinansieringsinstitutet i de fem länderna. Kapitlet innehåller även en jämförelse av institutens organisationsstruktur. Avslutningsvis beskriver och jämför vi de fem ländernas system för offentlig finansiering vid export till eller investeringar i utvecklingsländer.

2.1 Exportfinansieringsinstitut

Statlig finansiering för export eller investeringar i utlandet har motiverats av att det åtgärdar ett marknadsmisslyckande. Man menar att privata finansiella institut har begränsad information om många utländska marknader, vilket gör att exportfinansiering kan bli dyr, som ett resultat av höga riskpremier på grund av osäkerhet eller höga kostnader för att införskaffa information.⁶ Enligt Johanson och Vahlne är internationalisering förenad med väsentliga risker och kostnader som ökar i betydelse med psykiskt avstånd, något som definieras i termer av språk, utbildning, affärssed, kultur och industrialiseringsnivå.⁷

Samtliga studerade länder erbjuder offentliga exportkreditgarantier som är ämnade att vara marknadskompletterande. Dessa ska avtäckas en del av risken förknippade med exportaffärer genom att staten tar över fordringar vid utebliven betalning. I vissa länder administreras garantier direkt av statliga aktörer, medan i andra har privata finansiella institut fått ett statligt uppdrag att ansvara för den operativa verksamheten. Offentliga exportkrediter och -lån som ges direkt till företag framstår å andra sidan som mer ovanligt. I flera länder erbjuder staten finansiering direkt till företag främst för affärer med utvecklingsländer.

Vi har inte studerat huruvida statlig exportfinansiering är effektivare beroende på om den administreras av statliga eller privata aktörer. Det som vi dock kan konstatera är att det är fullt möjligt för staten att erbjuda denna typ av stöd utan att bygga upp en egen offentlig administration kring det. Om ett av syftena med statlig exportfinansiering är att finansiella institut ska bygga upp kunskap och kompetens kring nya marknader, så kan det finnas fördelar med att i större utsträckning involvera privata aktörer i administrationen som en del av en lärande process.

I Danmark och Storbritannien erbjuds exportkreditgarantier och exportkrediter av offentliga aktörer som ingår i den statliga förvaltningen. Även i Sverige administreras exportkreditgarantier av en statlig myndighet, medan exportkrediter och lån erbjudas av helägda statliga bolag. Resterande tre länder i studien har i stället valt att använda privata export-

⁶ Kokko, A. (2013). Offentliga insatser för exportfinansiering. *Globaliseringsforum*, rapport no 5

⁷ Johanson, J. och Vahlne, J-E. (1977). "The internationalization process of the firm— A model or knowledge development and increasing foreign market commitments," *Journal of International Business Studies*.

finansieringsinstitut som mellanhänder. Detta innebär att privata aktörer i Nederländerna, Tyskland och Österrike har ett statligt uppdrag att erbjuda exportkreditgarantier, och i något fall även exportkrediter, till företagen i respektive land.

Tabell 1 Offentliga och privata aktörer som erbjuder offentligt finansierade exportkreditgarantier och exportkrediter

Land	Institut	Organisationsform	Exportkreditgarantier och försäkringar	Exportkrediter och lån
Danmark	EKF	Offentlig	Ja	Ja*
Nederländerna	Atradius DSB	Privat med statligt uppdrag	Ja	Nej
Storbritannien	UKEF	Offentlig	Ja	Ja
Sverige	EKN	Offentlig	Ja	Nej
	SEK, Almi	Statligt ägt bolag	Nej	Ja
Tyskland	EH och PwC	Privat med statligt uppdrag	Ja	Nej
Österrike	OeKB	Privat med statligt uppdrag	Ja	Ja

**Erbjuder exportlån till danska företag som genomför stora och långvariga projekt i utlandet.*

Not: Vissa länder har speciella låneprodukter för affärer med utvecklingsländer. Dessa behandlas i Tabell 5.

Danmarks exportfinansieringsinstitut Eksport Kredit Fonden (EKF) är en statlig myndighet under det danska näringsministeriet. Myndigheten ställer ut garantier för danska exportföretag men kan även erbjuda exportlån för stora och långvariga projekt som danska företag genomför i utlandet. EKF:s motsvarighet i Storbritannien är United Kingdom Export Finance (UKEF), vilket är ett departement inom det brittiska regeringskansliet under ministern för handel och investeringar. UKEF erbjuder både krediter och garantier till brittiska exportföretag.

De danska och brittiska systemen kan jämföras med Nederländernas system där det privata företaget Atradius erbjuder export- och investeringskreditgarantier till nederländska företag på uppdrag av staten. Uppdraget utförs av Atradius Dutch State Business (Atradius DSB) som utgör ett separat aktiebolag inom den internationella koncernen Atradius Group. Det statliga uppdraget omfattar garantier, inte exportkrediter eller lån.

I likhet med Nederländerna har Tyskland gett privata företag i uppdrag att bedriva verksamheten som rör exportkreditgarantierna. Här har Euler Hermes Aktiengesellschaft (Euler Hermes) och PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) i uppdrag att informera om och administrera de statliga exportkreditgarantierna. Euler Hermes har huvudansvaret för att administrera exportkreditgarantier, medan PwC ansvarar för investeringskreditgarantier och obundna finanskreditgarantier. Företagen driver tillsammans webbplatsen AGA⁸-Portal där information om samtliga produkter och kontaktpersoner hos Euler Hermes och PwC finns samlad.

Det finns inga offentliga aktörer eller andra privata aktörer som förmedlar offentligt finansierade exportkrediter i vare sig Nederländerna eller Tyskland. Det finns dock

⁸ AGA = AuslandsGeschäftsAbsicherung, som kan översättas som "utrikesaffärsförsäkring".

särskilda produkter för företag som gör affärer med utvecklingsländer: den nederländska utvecklingsbanken, FMO (*Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden*) och den tyska utvecklingsbanken, KfW DEG (*Kreditanstalt für Wiederaufbau – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH*). Dessa institut diskuteras i avsnitt 3.3 nedan.

Det österrikiska systemet för offentlig exportfinansiering är ännu ett exempel på hur en privat aktör agerar utifrån ett statligt uppdrag. I Österrike har staten gett Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft (OeKB) i uppdrag att erbjuda exportkreditgarantier och i begränsad utsträckning exportkrediter till österrikiska företag. OeKB är ett privat exportfinansieringsinstitut som ägs av privata affärsbanker och kreditinstitut. Vidare äger OeKB i sin tur ett tiotal dotterbolag i form av så kallade specialbanker (*Spezialbanken*) och kreditförsäkringsbolag (*Kreditversicherungsunternehmen*).

2.2 Offentlig styrning och finansiering

Det finns olika lösningar för styrningen av organisationer och finansiella institut som administrerar exportkrediter och exportkreditgarantier. I de fall privata finansiella institut administrerar produkterna på uppdrag eller genom avtal med staten har vi observerat olika strategier för att styra verksamheten och sätta dess ramar. Det kan regleras i nationell lagstiftning, genom att staten tillsätter styrelsemedlemmar, eller genom att staten beslutar om vissa enskilda finansiella åtaganden. Eventuella vinster från garantiverksamheten hanteras på lite olika sätt, men i regel ska utdelningar till staten göras.

EKF i Danmark, EKN i Sverige och UKEF i Storbritannien ingår alla i den offentliga förvaltningen. Deras verksamhet regleras genom nationell lagstiftning som anger dess finansiella ramar, mandat och befogenheter. Privata OeKB:s statliga exportkreditgarantivgning i Österrike regleras på ett liknande sätt av nationell lagstiftning. Svenska SEK är ett helägt statligt bolag och huvudmannen tillsätter en styrelsemedlem.

I Nederländerna, Tyskland och Österrike agerar de privata finansiella instituten utifrån långvariga avtal med staten. Avtalet mellan Atradius DSB och det nederländska finansministeriet ger Atradius ett relativt stort handlingsutrymme när det gäller den dagliga verksamheten. Finansministeriet och utrikesministeriet deltar vid löpande uppdateringar av Atradius riskbedömnings- och premiesättningspolicy. De transaktioner som faller utanför Atradius delegerade beslutsbefogenheter, avseende bland annat risknivå och transaktionsbelopp, beslutas av finansministeriet och utrikesministeriet. I avtalet regleras även Atradius återföring av vinster till den nederländska staten.

Euler Hermes och PwC i Tyskland är börsnoterade företag som ingår i internationella koncerner. Samtliga styrelsemedlemmar i såväl Euler Hermes som PwC kommer från det privata näringslivet. Enligt avtalet med den tyska staten beslutar Euler Hermes och PwC om garantier där transaktionsvärdet uppgår till högst 5 miljoner euro. Vid större transaktionssummor fattas beslut på ministeriet, och tyska riksdagen (*Bundestag*) beslutar om exportkreditgarantier för de största affärerna som överstiger en miljard euro.⁹ Euler Hermes och PwC förvaltar statens medel och får en årlig ersättning från den tyska staten för att tillhandahålla tjänster inom exportfinansiering. Det statliga anslaget till Euler Hermes och PwC är inte officiellt, men uppgår enligt Euler Hermes till knappt 85 miljoner

⁹ Särskild beslutsordning gäller för beslut om garantier för exportaffärer där det utländska förädlingsvärdet överstiger 30 respektive 49 procent. Detta diskuteras i avsnitt 4.5.

euro. Vinsterna från exportkreditgarantiverksamheten återförs till staten. Den övergripande målsättningen med exportkreditgarantiverksamheten är att säkra tyska arbetstillfällen.

OeKB i Österrike agerar utifrån en fullmakt från den österrika staten. Verksamheten regleras genom exportfrämjandelagen (*Ausfuhrförderungsgesetz*) som anger att finansministern ansvarar för exportkreditgarantisystemet, med den övergripande målsättningen att förbättra landets handelsbalans. OeKB har fullmakt att informera om och att administrera exportkreditgarantier i Österrike. De exportkreditgarantier som täcker ett exportvärde över 0,5 miljoner euro beslutas av en särskilt beslutande grupp med representanter från olika ministerier, handelskammaren och den österrikiska riksbanken. All vinst som genereras från verksamheten återförs till statens finanser.

Tabell 2 Offentlig styrning av exportfinansieringsinstituten

Land	Institut	Organisationsform	Offentlig styrning	Finansiering
Danmark	EKF	Myndighet under det danska näringsministeriet	Regleras genom <i>Lov om Dansk Eksportkreditfond</i> och <i>Administrationsbekendtgørelse om administration af lov om Dansk Eksportkreditfond m.v.</i>	Finansministeriet skjuter till medel om EKF:s egna kapital understiger 5 % av garantiansvaret. Om det egna kapitlet överstiger 9 % av garantiansvaret ska överskottet betalas till staten.
Nederländerna	Atradius DSB	Privat aktiebolag med statligt uppdrag	Drivs som ett aktiebolag men med statligt uppdrag som regleras genom avtal	Atradius DSB får ekonomisk ersättning av staten för de tjänster som utförs. Vinster från verksamheten går tillbaka till staten.
Storbritannien	UKEF	Departement inom regeringskansliet under ministern för handel och investeringar	Regleras genom <i>Investments Guarantees Act 1991</i> och <i>Industry and Exports (Financial Support) Act 2009</i>	Exportkreditgivningen utgår från ett grundkapital på 50 miljoner brittiska pund. Vinster från verksamheten går tillbaka till UKEF.

Land	Institut	Organisationsform	Offentlig styrning	Finansiering
Sverige	EKN	Statlig myndighet	Regleras genom <i>Förordning (2007:1217) med instruktion för Exportkreditnämnden</i> , samt årliga regeringsbrev	En del av det upparbetade överskottet överfördes till staten 2015.
	SEK	Statligt ägt bolag	Bolagsordning och avtal med staten. Staten tillsätter en styrelsemedlem.	Vinstutdelningskrav.
Tyskland	EH & PwC	Privata aktiebolag med statligt uppdrag	Drivs som ett AB men med ett löpande statligt uppdrag. De produkter och tjänster som ingår i uppdraget specificeras av staten.	Euler Hermes och PwC får ekonomisk ersättning av staten för de tjänster som de utför. Statligt grundkapital per år uppgår till ca 165 miljoner per år. All vinst går tillbaka till staten direkt.
Österrike	OeKB	Privat aktiebolag med statligt uppdrag	Ägs och styrs av privata affärsbanker. Åtaganden godkänns av ett beslutande råd. Exportkreditgarantier regleras av <i>Exportfrämjandelagen</i>	OeKB tar betalt av kunderna för de tjänster som utförs. Exportkreditgivningen utgår från ett grundkapital på 50 miljarder euro. All vinst går tillbaka till staten.

Internationellt regelverk

Exportkreditgarantiverksamheten regleras av en frivillig överenskommelse inom OECD, *Export Credit Arrangement*. Verksamheten regleras även av EU:s statsstödsregler och WTO:s regler om statliga exportstöd, vilka stipulerar att länder inte får subventionera sina exportkreditgarantiinstitut. Tidigare har instituten tillåtits gå med förluster, men dagens reglering syftar till att säkerställa att garantier inte används för att ge det egna landets näringsliv otillbörliga konkurrensfördelar. Generellt får man inte lämna garantier för affärer med höginkomstländer om löptiden är under två år. Affärer till andra länder med kortare löptider får garanteras, men även villkoren för dessa garantier är till stor del reglerade. De länder som är parter i överenskommelsen träffas årligen för att se över riskklassificeringar för olika destinationsmarknader.

EKN hade negativa resultat under 1980-talet och början av 1990-talet, men har sedan dess uppvisat ett positivt resultat varje år.¹⁰ Riksrevisionen påpekade att EKN över tid hade

¹⁰ Riksrevisionen (2014). *Exportkreditnämnden – effektivitet i exportgarantisystemet?*

byggt upp ett överskott, och kassan var vid granskningen 17 miljarder kronor större än kapitalet som behövs för att täcka de förväntade förlusterna.¹¹ År 2015 gjorde EKN en första inbetalning till staten.¹²

EKN:s situation är inte unik. De studerade exportfinansieringsinstitutens årsredovisningar visar att samtliga institut som omfattas av denna studie har gått med vinst under de senaste åren.

2.3 Samarbete med andra främjare

Vi har observerat olika sätt att knyta exportfinansiering närmare det bredare exportfrämjandet och det mer generella företagsfrämjandet, till exempel genom regional närvaro eller utlandsnärvaro. Vissa länder har valt att samlokalisera representanter av exportfinansieringsinstitut med företagsfrämjare på regional nivå i hemlandet eller att samlokalisera med exportfrämjare i utlandet. Vi ser vissa tendenser till ett ökat samarbete mellan aktörerna i flera av de studerade länderna. Syftet uppges att bättre kunna nå ut till (blivande) exportföretag eller att minska överlappningar i systemet genom skapa ett mer sammanhållet erbjudande.

Samarbete med exportfrämjare på hemmaplan och i utlandet

Ett exempel på ett sådant samarbete är EKF och danska Eksportrådets gemensamma finansiella rådgivare i utvalda länder.¹³ Danska EKF har sitt huvudkontor i Köpenhamn, men har tillsammans med danska Eksportrådet finansiella rådgivare som är stationerade i Brasilien, Kina, Ryssland, USA och Turkiet.¹⁴ Svenska EKN deltar i vissa handelsdelegationsresor och andra aktiviteter med Business Sweden och Utrikesdepartementet med syfte att nå ut till befintliga och potentiella exportföretag. EKN och SEK har tillsammans anordnat workshops med exportföretag i Sverige. Enligt EKN:s årsredovisning för 2014 refinansierar SEK över hälften av EKN:s garantier till banker.

Ett annat exempel är UKEF som avser att intensifiera sitt samarbete med den brittiska statliga exportfrämjande aktören, UK Trade and Invest¹⁵ genom bland annat tydligare gemensam marknadsföring och satsningar på utvalda branscher.¹⁶ UKEF har inga egna representanter i utlandet, men har ett nätverk av olika affärsbanker i utlandet som assisterar deras kundföretag med kreditgivning.

Österrikiska OeKB har sitt huvudkontor i Wien och har inga region- eller utlandskontor. OeKB har dock ett samarbete med handelskammaren i Österrike såtillvida att handelskammaren informerar om vilka möjligheter som finns inom exportkreditgarantier och exportkrediter. Handelskammaren sitter även med i beslutandegruppen för beviljande av exportkreditgarantiansökningar.

De privata exportfinansieringsinstituteten, Atradius och Euler Hermes, ingår i en internationell koncern och de har systerbolag som erbjuder garantier till företag på affärsmässig basis i andra länder. Atradius Dutch State Business (DSB) har inga egna utlandskontor, men moderbolaget Atradius har systerbolag i en mängd OECD-länder,

¹¹ *Ibid.*

¹² Regeringen (2015). *Regeringens skrivelse 2014/15:59 Riksrevisionens rapport om effektivitet i exportgarantisystemet.*

¹³ EKF "Finansrådgivare på väkstmarkeder" <http://www.ekf.dk/da/kontakt/Sider/default.aspx>

¹⁴ EKF "Finansrådgivare på väkstmarkeder" <http://www.ekf.dk/da/kontakt/Sider/default.aspx>

¹⁵ Storbritanniens motsvarighet till Business Sweden

¹⁶ UKEF (2014) *Business Plan 2014-17*.s. 5

däribland Sverige. Euler Hermes systerbolag erbjuder också garantier till företag i många andra länder i Europa, inklusive Sverige, och i övriga världen.

Tabell 3 Exportfinansieringsinstitutens samarbete med andra främjare

Institut	Regional närvaro	Utlandsnärvaro	Samarbete med andra främjare
EKF	Nej	Ja, tillsammans med danska Eksportrådet	Ja, med danska Eksportrådet
Atradius DSB	Nej	Nej	Ja, med främst RVO och FMO.
UKEF	Ja, regionala rådgivare	Nej	Ja, med UKTI och utrikesministeriet
EH & PwC	Ja, regionala rådgivare	Nej	Begränsat samarbete
OeKB	Nej, men delstats-ansvariga finns på HK i Wien	Nej	Visst samarbete med Handelskammaren
EKN	Ja, på fyra orter.	Nej	Visst samarbete med Business Sweden och Almi.
SEK	Nej	Singapore	Exportlån i samarbete med EKN, Almi, Business Sweden och Swedfund.

Samarbete med företagsfrämjare på regional nivå

UKEF har sitt huvudkontor i London men har också regionala rådgivare på 24 orter runt om i Storbritannien. Även svenska EKN har på senare år byggt upp en regional närvaro. I dag har man, förutom huvudkontoret i Stockholm, närvaro i Malmö och Örnsköldsvik i samarbete med Almi, och i Göteborg i samarbete med både Almi och Business Sweden. I Tyskland har Euler Hermes och PwC koncentrerat handläggningen av exportkreditgarantier till Hamburg. Båda bolagen har dock skapat ett gemensamt landstäckande nät bestående av tolv regionala rådgivare. Euler Hermes och PwC samarbetar i begränsad utsträckning med andra tyska exportfrämjande aktörer. Exempelvis förser de German Trade and Invest med information om räntor och betalningsvillkor i olika länder.

Nederländska Atradius DSB bedriver sin verksamhet i Amsterdam och har inga regionkontor. I Nederländerna samarbetar dock Atradius DSB med flertalet exportfrämjande aktörer såsom FMO och företagsfrämjande myndigheten Rijksdienst voor Ondernemend Nederland¹⁷ (RVO). Enligt en intervjuad företrädare för Atradius samarbetar Atradius och FMO till exempel när nederländska företag genomför större projekt i utlandet. I dessa fall kan Atradius erbjuda exportkreditgarantier till den nederländska exportören, medan FMO erbjuder lån eller bidrag till den utländske köparen. Samarbetet med RVO sker bland annat

¹⁷ Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) är en statlig myndighet under det nederländska näringsministeriet. Myndigheten erbjuder stöd till nederländska företag i form av bland annat finansiellt bidrag, marknadsinformation och rådgivning.

inom ramen för Dutch Good Growth Fund (DGGF) där RVO har en övergripande koordinerande roll, vilket innebär att RVO informerar om Atradius DBS tjänster och hänvisar företag till dem.¹⁸

¹⁸ Telefonintervju med Oscar Boot, underwriter, Atradius DSB, 16 november 2015.

3 Produktutbudet

I detta tredje kapitel beskrivs och jämförs produktutbudet hos de exportfinansieringsinstitut som ingår i studien. Vår jämförelse omfattar både utbudet av exportkreditgarantier och exportkrediter/-lån. Dessutom diskuterar vi särskilda lösningar för finansiering av affärer med utvecklingsländer.

3.1 Utbudet av exportkreditgarantier

Det finns lite variation i produktutbudet hos de olika länderna. Genomgången av de studerade exportkreditgarantigivarnas produkter visar att instituten i huvudsak erbjuder samma typer av exportkreditgarantier, med vissa nyansskillnader. Samtliga institut erbjuder garantier för både köpar- och leverantörskredit. *Köparkreditgarantier* erbjuds vanligtvis till banker som beviljat lån till köparen för att finansiera köpet. *Leverantörskreditgaranti* innebär garantier till exportörer som sålt varor eller tjänster med kredit, vilket innebär att köparen i utlandet inte behöver betala direkt utan får en tidsbegränsad betalningstid, eller garantier av exportörens bank. Även betalningsinstrument såsom växlar eller remburs¹⁹ kan riskäckas. Garantier kan i vissa fall också användas av underleverantörer till exporterande företag.

Därtill erbjuder samtliga studerade länder garantier för så kallade investeringskrediter som erbjuds företag som genomför utlandsinvesteringar, eller banker som finansierat investeringen. De studerade exportkreditgarantiinstituterna erbjuder även garantier för projektkrediter. Projektkreditgarantier avser större projekt i utlandet, till exempel stora infrastruktursatsningar.

Utöver de typiska exportkreditgarantierna erbjuder flera av de studerade exportkreditgarantiinstituterna även vissa unika produkter som inte återfinns hos övriga studerade länder. Dessa produkter speglar i flertalet fall särskilda behov hos landets företag. Vi beskriver nedan vilka dessa produkter är och varför de har införts.

I Nederländerna erbjuder Atradius DSB *importförsäkring* för nederländska importörer. Försäkringen täcker dels utebliven leverans till importör vid förskottsbetalning, dels utebliven leverans till en importör då denne importerar gods som sedan ska förädlas eller bearbetas vidare i Nederländerna. Av Atradius DSB:s produktbeskrivning framgår att denna typ av försäkring bland annat används när nederländska företag inom varvsindustrin importerar hela eller delar av fartyg.

Ett annat exempel på en unik produkt är Euler Hermes *tjänstegaranti* som utformats specifikt för exportföretag inom den tyska tjänstesektorn. Garantin skyddar de exporterande tjänsteföretagen mot bland annat kreditförluster som uppstår genom insolvens, utebliven betalning och kontrakt som inte kan fullföljas på grund av politiska omständigheter.

Euler Hermes och PwC erbjuder även exportkreditgarantier för *återkommande affärer*. Dessa används vid mindre affärer och syftar till att minska den administrativa börda som uppstår när garantitagaren är tvungen att ansöka om en ny garanti för varje affär. I Tyskland kan företag teckna exportkreditgarantier för återkommande affärer och för flera länder och flera köpare.

¹⁹ Olika typer av skuldbrev.

Det finns några exempel på speciella produkter framtagna för att gynna specifika branscher eller handeln med specifika destinationsmarknader. I Danmark till exempel finns speciella produkter anpassade vindkraftssektorn. Brittiska UKEF erbjuder produkter anpassade till flygindustrin. För att underlätta affärer med muslimska länder har UKEF även lanserat ett särskilt finansieringsinstrument som är förenligt med *sharialagar*. Denna produkt, en så kallad Sukuk, är en slags obligation där en avgift tas ut i stället för ränta. Denna har använts vid försäljning av flygplan till Saudiarabien. Se avsnitt 4.3 för mer om branschspecifika satsningar.

3.2 Utbudet av exportkrediter och lån

Medan samtliga studerade länder har erbjuder statliga exportkreditgarantier, finns det en större variation i vilka typer av krediter som erbjuds och utbudet är mer begränsat. I vissa av länderna, såsom Tyskland, erbjuds den här typen av produkter i huvudsak av privata aktörer utan offentliga uppdrag.

Storbritannien framstår i dessa sammanhang som ett undantag eftersom samma organisation, UKEF erbjuder både garantier och finansiering, såsom direktutlåning, exportrefinansiering²⁰ och krediter. Genom UKEF:s direktlån kan en köpare i utlandet uppta krediter för att finansiera köp från brittiska företag. Exportkreditgivningen privatiserades i Storbritannien 1999, men sedan 2011 erbjuder UKEF återigen exportkrediter. Återinförandet av exportkrediter i UKEF:s produktutbud förklaras av att privata kreditgivare ansågs vara alltför obenäga att ta risker efter finanskrisen.²¹

Tabell 4 Utbud av exportkrediter och lån

Land	Organisation	Exportkrediter och lån
Danmark	EKF	Exportlån för stora och långa projekt i utlandet. Kredittid: 2–15 år, men upp till 18 år för vindkraft och vattenförsörjning.
Nederländerna	–	–
Storbritannien	UKEF	Lån, krediter och refinansiering
Sverige	SEK	Krediter och lån, köp av kundfordringar, projektfinansiering, refinansiering.
	Almi	Lån till SMF i samband med exportsatsningar.
Tyskland	–	–
Österrike	OeKB	Refinansiering

²⁰ Refinansiering avser i detta sammanhang statlig finansiering till en privat kreditgivare på förmånliga villkor för att finansiera dessas krediter till exportföretag eller deras kunder.

²¹ Brittiska parlamentet (2013) *Roads to Success: SME Exports - Select Committee on Small and Medium Sized Enterprises*.

Det danska utbudet av offentligt finansierade exportkrediter är begränsat och omfattar endast *Eksportlånet* för större projekt (som uppgår till hundratals miljoner danska kronor) i utlandet med lång löptid, upp till 18 år. EKF:s exportlån tas av köparen och det syftar till att möjliggöra stora investeringar i till exempel vindkraftsparker, cementfabriker och kraftvärmeanläggningar. För att minimera risken kräver EKF att även en exportkreditgaranti tecknas i samband med exportlånet.²²

I Österrike erbjuder OeKB inga direkta lån till exportföretag utan endast finansiering till exportföretagens banker eller långgivare. OeKB:s roll blir då att se till att marknaden får tillgång till kapital som är tillräckligt billigt för exportföretagen. Genom ett nära samarbete med landets affärsbanker har OeKB utvecklat ett system där de tillsammans med bankerna delar på risken. Alla exportkrediter måste åtföljas av en statlig garanti. I sammanhanget kan även nämnas österrikiska Exportfonds, som är en del av OeKB. De erbjuder förmånliga lån till små och medelstora företag (SMF) för exportsatsningar där framgången i satsningen avgör om och i vilken utsträckning företaget ska betala tillbaka lånet. Detta är alltså inte exportkrediter i vanlig mening, utan har mer karaktären av mjuka lån.

Svenska SEK erbjuder en rad finansieringslösningar för svenska exportföretag och deras kunder. Erbjudandet är främst riktat mot större affärer. Genom Almis exportlån finns det en särskild produkt riktad mot SMF, som även kan tas i utländsk valuta. Exportlånet är ett resultat av ett samarbete mellan Almi, SEK, EKN, Business Sweden och Swedfund.

3.3 Särskilda produkter för affärer med utvecklingsländer

Några av de länder som ingår i studien erbjuder inte statliga exportkrediter och -lån för affärer med rikare länder. Samtliga erbjuder dock särskilda finansieringsmöjligheter för investeringar i, och i vissa fall även export till, utvecklings- och tillväxtländer. De teoretiska argumenten för att staten ska erbjuda exportfinansieringslösningar som diskuterades i avsnitt 2.1 handlar om ofullständig information, stort psykiskt avstånd och kulturella skillnader som leder till en högre upplevd risk med internationell handel och därmed svårigheter att få finansiering. Dessa argument kan sägas gälla än mer för många nya destinationsmarknader som återfinns i utvecklings- och tillväxtländer.

I vissa fall erbjuds dessa produkter av samma aktör som administrerar övriga exportkreditgarantier och exportkrediter. I flera fall erbjuds de endast av ett särskilt *development finance institut* (DFI), ofta utan krav på nytta för hemlandet. Fokus i sådana fall brukar vara att bidra till näringslivsutveckling i värdlandet.

Syftet med detta avsnitt är inte att ge en heltäckande bild av respektive lands utvecklings-samarbete, utan att lyfta fram *några utvalda exempel* på finansieringslösningar för det egna landets företag när det gäller att göra affärer med utvecklingsländer.

Storbritannien och Österrike erbjuder särskilda finansieringslösningar för investeringar i utvecklingsländer inom ramen för den verksamhet som bedrivs av UKEF respektive OeKB. I resterande fyra länder finns särskilda offentliga eller privata aktörer som erbjuder offentligt finansierade exportkrediter och garantier vid investeringar i utvecklingsländer.

²² EKF ”Eksportlån” <http://www.ekf.dk/da/DetHjaelperViMed/Produkter/Sider/Eksportlaan.aspx>

Tabell 5 Finansieringslösningar för inhemska företag avsedda för affärer med utvecklingsländer

Land	Organisation	Verksamhet
Danmark	IFU	Erbjuder rådgivning, garantier, aktiekapital, mezzaninfinansiering och lån till danska företag som investerar i utvecklings- och tillväxtländer.
Nederländerna	FMO	Genom "Fund Emerging Markets" erbjuds lån till nederländska företags investeringar i främst övremedelinkomstländer.
	DGGF	Erbjuder lån, ägarkapital och exportkreditgarantier till nederländska SMF som investerar i eller exporterar kapitalvaror till låg- och lågmedelinkomstländer.
Storbritannien	UKEF	Erbjuder finansiering och garantier för affärer med utvecklingsländer. För de mest skuldsatta länder (s.k. HIPC-länder) arbetar UKEF tillsammans med det brittiska biståndsdepartementet Department for International Development (DFID).
Sverige	Swedfund	Genom programmet Swedpartnership erbjuds avskrivningslån till svenska SMF för investeringar i företag i låg- och lågmedelinkomstländer.
Tyskland	DEG	Särskild rådgivning för tyska SMF inför investeringar i utvecklingsländer. Lån och ägarkapital till tyska och utländska företag för investeringar i utvecklingsländer.
Österrike	OeKB	Mjuka lån till exportföretag för större projekt i utvecklingsländer.
	OeEB	Stöd till österrikiska företag som etablerar samarbete med företag i utvecklingsländer.

Statliga danska Investeringsfonden för Utvecklingsländer (IFU) erbjuder garantier, aktiekapital, mezzaninfinansiering²³ och lån till danska företag som genomför investeringar i utvecklings- och tillväxtländer. Inom ramen för IFU:s ordinarie produktutbud har IFU tillsammans med utrikesministeriet upprättat ett särskilt investeringsstöd riktat till danska SMF som förbereder och genomför projekt eller affärer i utvecklingsländer. Detta bidrag ska bland annat användas till att förbättra affärsplaner och marknadsanalyser samt till juridiskt stöd och kompetensutveckling av företagsledning. Totalt har 60 miljoner danska kronor avsatts för att användas under perioden 2015–2018. För enskilda projekt kan IFU erbjuda lån på upp till 1,5 miljoner danska kronor förutsatt att det danska företaget står för 50 procent av den totala investeringen.²⁴

Svenska Swedfund erbjuder genom programmet Swedpartnership finansieringsstöd i form av avskrivningslån (lån som konverteras till gåva när projektet är avslutat) för långsiktiga kommersiella samarbetsprojekt mellan svenska SMF och samarbetsföretag i ett antal utvecklingsländer. Fokus är på låg- och lågmedelinkomstländer. Samarbetet ska leda till

²³ Mezzaninfinansiering är en blandning mellan ett lån utan säkerhet och ägarkapital. Långgivaren får möjlighet att omvandla lån som inte kan återbetalas till ägarkapital. Mezzaninfinansiering är typiskt underställd riskkapital och andra lån.

²⁴ IFU (2015) *IFU Annual report 2014*. s. 19.

kompetensöverföring eller kapitalinvesteringar med målet att bidra till utveckling i värdlandet. I övrigt har Swedfund inga krav på svenskt intresse i de företag i vilka man investerar, utan fokus är på utvecklingen i värdlandet.

På uppdrag av nederländska utrikesministeriet erbjuder Atradius och RVO, via Dutch Good Growth Fund (DGGF), sedan juni 2014 finansiering i form av lån och ägarkapital till nederländska SMF som genomför investeringar i 68 utvalda låg- och lågmedelinkomstländer. DGGF erbjuder även garantier för export av kapitalvaror till dessa marknader. För att sådana typer av finansiering ska beviljas krävs att företaget kan visa att affären bidrar till utveckling i värdlandet.²⁵

Den statliga nederländska DFI (development finance institut), FMO investerar i företag i utvecklingsländer. FMO administrerar även *Fund Emerging Markets*, som är riktat mot nederländska företag (krav på minst 51 procent nederländskt intresse) som investerar i främst övre medelinkomstländer såsom Brasilien, Kazakstan, Kina, Saudiarabien, Turkiet och Ukraina. Genom detta program erbjuder FMO bland annat särskilt utformade medel- och långfristiga lån till nederländska SMF eller företagskonsortier som är verksamma i dessa länder.²⁶

Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) är ett helägt dotterbolag inom det statligt ägda KfW-koncernen som har ett statligt uppdrag att erbjuda lån till utländska och tyska företag som investerar i utvecklingsländer. DEG erbjuder särskild rådgivning för tyska SMF för att underlätta deras engagemang i utvecklingsländer. Den tyska staten garanterar att staten går in som finansiär för hela KfW ifall koncernen skulle hamna i ekonomiska svårigheter.²⁷

Österrikiska OeKB erbjuder även så kallade mjuka lån, det vill säga lån med lägre räntesats och längre löptid än vanliga exportkrediter. Dessa lån administreras av OeKB på uppdrag av det österrikiska finansministeriet och är endast tillgängliga för projekt i utvecklingsländer. Utöver detta finns flera satsningar på investeringar i företag i utvecklingsländer som administreras av den österrikiska utvecklingsbanken OeEB, ett dotterbolag till OeKB. OeEB erbjuder även stöd till österrikiska företag för bygga upp samarbete med företag i utvecklingsländer.

²⁵ Atradius DSB (2015) 2014 Annual Review. s. 23

²⁶ Telefonintervju med Bas Rekvelt, avdelningschef, avdelningen för marknadsföring och kommunikation, FMO, 12 september 2015; FMO (2015) *Annual Report 2014*.

²⁷ Lagen för Kreditanstalt für Wiederaufbau (rev. 2013) (*Gesetz über die Kreditanstalt für Wiederaufbau*) §1a. https://www.kfw.de/Download-Center/KfW-Gesetz-und-Satzung-sowie-Gesch%C3%A4ftsordnungen/KfW_Gesetz_D.pdf

4 Inriktning och politiska prioriteringar

I detta fjärde kapitel beskrivs och jämförs exportfinansieringsinstitutens portföljer i termer av destinationsmarknader, branscher och företagens storlek. Portföljerna analyseras med utgångspunkt i exportfinansieringsinstitutens prioriteringar och särskilda satsningar.

Kapitlet innehåller dessutom en jämförelse av hur stor andel av respektive lands exportvolym som omfattas av exportkreditgarantivarnas åtaganden. Avslutningsvis diskuterar vi i vilken utsträckning exportfinansieringsinstituteten genomförde särskilda satsningar i samband med finanskrisen år 2008.

4.1 Andel av exportvolym

WTO uppskattar att så mycket som 80–90 procent av internationell handel är beroende av finansiering eller garantier,²⁸ och IMF uppskattar att cirka åtta procent av världshandeln försäkras genom offentliga exportkreditgarantier.²⁹ Statliga exportkrediter och exportkreditgarantier utgör bara en del av detta; flertalet privata finansiella institut erbjuder naturligtvis också exportfinansiering. Vi ser även att exporterande företag ofta har krediter som inte är direkt kopplade till specifika exportaffärer. I Sverige uppskattar till exempel statliga Almi att 20 procent av de kunder som tar företagslån exporterar, medan endast en liten andel av dessa nyttjar det specifika exportlånet.³⁰

Enligt uppgifter från de studerade exportfinansieringsinstituterna omfattar institutens garanti-givningsåtaganden en relativt liten andel av respektive lands exportvolym. Uppgifterna tyder på att Atradius DSB och UKEF:s åtaganden, i Nederländerna respektive Storbritannien, omfattar mindre än 1 procent av ländernas exportvolym. Detta kan jämföras med OeKB som enligt egen uppgift täcker cirka 2–3 procent av den österrikiska exportvolymen och EKN som täcker cirka 3 procent av den svenska exporten.³¹

Tabell 6 Export som omfattas av statliga exportkreditgarantier, år 2013

Land	Organisation	Andel av total exportvolym (%) år 2013 ³²	Volym garanterade affärer (miljoner euro) år 2014 ³³
Danmark	EKF	2,6 %	2 000
Nederländerna	Atradius DSB	0,5 %	7 100
Storbritannien	UKEF	0,7 %	i.u.
Sverige	EKN	2,5 %	2 670
Tyskland	EH	1,8 %	24 800
Österrike	OeKB	ca 2–3 % ³⁴	3 800

²⁸ https://www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/tr_finance_e.htm

²⁹ Kokko, A. (2013). Offentliga insatser för exportfinansiering. *Globaliseringsforum*, rapport no 5.

³⁰ Detta diskuterades i Tillväxtanalys (2015d). *Effekter av statens främjandeinsatser för internationalisering – Slutrapport : utveckling av mätmetoder och indikatorer.*

³¹ Andel av export som omfattas av garantier i Danmark, Nederländerna, Storbritannien, Sverige och Tyskland baseras på uppgifter från nederländska finansministeriet (2015). *EN Summary. ADSB Benchmark 2014.*

³² Nederländska finansministeriet (2014) *EN Summary. ADSB Benchmark 2014.* s. 4.

³³ De studerade exportfinansieringsinstitutets årsredovisningar för år 2014.

³⁴ OeKB:s egna uppskattningar.

Några studier har försökt skatta effekten på ett lands exportvolym av exportkreditgarantier genom att estimerar en exportmultiplikator, eller uppskatta hur mycket exporten ökar för varje garanterad krona. Gemensamt för dessa studier är att multiplikatorn beräknas vara större än 1, vilket innebär att exporten ökar mer än den garanterade volymen.³⁵ Författarna till en österrikisk studie lägger stor vikt vid att beräkna en dynamisk multiplikator som de anser motiveras av denna teori: Export till nya marknader innebär fasta kostnader, varför exportökningar blir större över tid. Denna effekt beräknas som större för mer riskfyllda och mindre bekanta marknader.³⁶ Detta stämmer med det teoretiska resonemanget att ett företag som etablerat sig på en ny marknad kan vara kvar utan statligt stöd, dels för att det har byggt upp kunskap om den nya marknaden, dels för att det har kunnat utveckla riskhanteringsstrategier.

4.2 Destinationsmarknader

Exportkreditgarantier syftar till att minska faktisk eller upplevd risk för förluster som är förknippade med internationella transaktioner, men också risken för att företaget eller långivaren inte får betalt av kunder i utlandet eller förlorar kontroll över investeringar gjorda i utlandet till följd av till exempel politiska händelser. Därför kan man tänka sig att affärer med svårare marknader ska utgöra en större andel av exportkreditgarantiinstitutens portföljer. I vissa fall kan den högre (upplevda) risken också motivera särskilda satsningar på dessa marknader. Studien visar att så oftast är fallet, men inte alltid.

Vi har sökt information om hur de studerade exportfinansieringsinstitutens portföljer fördelas över olika typer av marknader och framför allt vilka destinationsmarknader som utgör största delen av portföljen. Kartläggningen visar att tillgången till och redovisningen av den här typen av uppgifter varierar, vilket försvårar jämförelsen mellan instituten. Av de insamlade uppgifterna framgår att exportfinansieringsinstitutet framför allt garanterar affärer i utvecklings- och tillväxtländer. Uppgifter från de studerade instituten visar dessutom att de i varierande utsträckning prioriterar utvalda marknader. I de fall som instituten fokuserar på specifika marknader tycks satsningarna främst avse tillväxtländer såsom Ryssland och Kina.

³⁵ Se Tillväxtanalys (2015e). *Effekter av statlig exportfinansiering - en litteraturöversikt*. Östersund: Tillväxtanalys.

³⁶ Sieber och Url (2010) "Exportgarantien in Österreich: Auswirkungen auf Beschäftigung und gesamtwirtschaftliche Kennzahlen"

Tabell 7 Största destinationsmarknaden i exportkreditgarantiinstitutens portföljer (nya garantier) 2014 och prioriterade marknader

Land	Organisation	Största destinationsmarknad	Prioriterade marknader
Danmark	EKF	Västeuropa (36 %)	Brasilien, Kina, Ryssland, USA och Turkiet*
Nederländerna	Atradius DSB	Ryssland, Förenade Arabemiraten och Kina**	Inga särskilt prioriterade marknader
Storbritannien	UKEF	Afrika och Mellanöstern (46 %) Asien (36 %)	Kina, Indien och länder söder om Sahara
Sverige	EKN	Afrika OECD-länder	Inga särskilt prioriterade marknader
Tyskland	EH & PwC	Utvecklings- och tillväxtländer (84 %)	Inga särskilt prioriterade marknader
Österrike	OeKB	Europa (ej EES) och Asien (ca 85 %)	Inga särskilt prioriterade marknader

* Finansiella rådgivare (i samarbete med danska Eksportrådet) finns stationerade i dessa fem länder.

**De tre länder där Atradius DSB ställde ut flest exportkreditgarantier under 2014

En intervjuad representant för Atradius DSB menar att Atradius inte prioriterar några särskilda marknader, eftersom sådana prioriteringar inte ligger i linje med uppdraget från den nederländska regeringen.³⁷ Detsamma gäller för Tyskland och Österrike där exportfinansieringsinstituten enligt egen uppgift inte prioriterar några särskilda marknader.³⁸

UKEF uppger att deras verksamhet ska utgå från de prioriterade marknader som den brittiska regeringen anser har hög potential för brittiska exportföretag. Bland dessa marknader lyfts Kina, Indien och länder söder om Sahara fram som särskilt prioriterade. UKEF avser att främja exporten till dessa prioriterade länder genom att även fortsättningsvis erbjuda ett brett utbud av produkter och tjänster.³⁹

EKF har tillsammans med danska Eksportrådet finansiella rådgivare som är stationerade i Brasilien, Kina, Ryssland, USA och Turkiet, vilket tyder på att dessa marknader är särskilt prioriterade.⁴⁰ EKF förväntar sig dessutom att EKF:s åtaganden i länder med hög tillväxt i Asien, Sydamerika och Afrika kommer att öka under de kommande åren. Bedömningen bygger främst på att efterfrågan på investeringar i vindkraftsparker förväntas öka i dessa länder.⁴¹

³⁷ Telefonintervju med Remmelt Tempelman, avdelningschef, avdelningen för regioner, Atradius DSB, 30 september 2015

³⁸ Telefonintervju med företrädare för tyska näringsministeriet; telefonintervju med företrädare för OeKB.

³⁹ UKEF (2014) *Business Plan 2014-17*. s. 7.

⁴⁰ EKF ”Finansrådgivare på väkstmarkeder” <http://www.ekf.dk/da/kontakt/Sider/default.aspx>

⁴¹ EKF (2015) *Årsrapport 2014*. s. 11f.

4.3 Branscher

Det kan finnas både fördelar och risker med branschspecifika satsningar inom exportfinansiering. En potentiell risk är att statliga aktörer kan välja att satsa resurser på insatser riktade mot sektorer som är prioriterade av politiska skäl, men som saknar internationell konkurrenskraft. Det kan motivera en mer efterfrågestyrd verksamhet. Samtidigt kan vissa sektorer ha speciella behov som bäst tillgodoses med särskilda produkter. Vi finner exempel på båda tillvägagångssätten i de studerade länderna. I sammanhanget kan nämnas att OECD-överenskommelsen tillåter särskilt förmånliga garantier för export av klimatvänlig teknologi.

I studien har det framkommit att institutens portföljsammansättning avseende bransch i mångt och mycket speglar hemlandets exportindustri. I de fall det finns uppgifter om portföljens fördelning framgår dessutom att stora delar fokuserats kring en eller ett fåtal branscher. Enligt uppgifter från EKF gäller merparten av deras portfölj vindkraftssektorn. Detta kan jämföras med Atradius DSB där drygt hälften av portföljen utgör garantier till exportföretag inom olje- och gassektorn, eller med Sverige där telekom- och maskinbranscher är de största garantitagnarna. Se Tabell 8.

Studien visar att statliga exportkreditgarantivarna i varierande utsträckning prioriterar utvalda branscher. Tre prioriterar inte specifika branscher, medan de resterande tre instituten gör satsningar som mer eller mindre fokuserar på utvalda industrier eller branscher.

Tabell 8 Största branschen i portföljen, år 2014

Land	Organisation	Största bransch	Prioriterade branscher
Danmark	EKF	Vindkraft (60 %)	Grön energiteknik (främst vindkraftsbranschen)
Nederländerna	Atradius DSB	Olja och gas (> 50 %)	Inga särskilt prioriterade branscher
Storbritannien	UKEF	Flygplansindustri (55 %)	18 prioriterade branscher inom tillverknings-, försvars-, infrastruktur-, life science- och tjänstesektorn
Sverige	EKN	Telekom (51 %), maskiner (38 %)	Inga särskilt prioriterade branscher
Tyskland	EH & PwC	Varvs-, bygg och spårindustri samt inom förnybar energi	Byggbranschen, spårbunden trafik, förnybar energi, varvsindustri*
Österrike	OeKB	i.u.	Inga särskilt prioriterade branscher, men det finns en ambition att stödja export som anses vara innovativ och ha en teknisk höjd

*Erbjuder branschspecifika garantier för dessa fyra branscher.

Enligt intervjuade representanter gör varken Atradius DSB eller OeKB några särskilda satsningar på utvalda branscher. Representanten för Atradius DSB menar att man undviker att prioritera specifika branscher eftersom sådana prioriteringar skulle strida mot det statliga uppdraget. I det specificeras att Atradius DSB ska erbjuda exportkreditgarantier till alla nederländska företag på samma villkor oavsett bransch.⁴² Österrikiska OeKB uppger att de inte gör några branschspecifika satsningar eftersom deras ambition alltså är att främja innovation och teknisk kompetens i Österrike.

Detta kan jämföras med Euler Hermes och PwC som erbjuder branschspecifika garantier för tyska exportföretag inom *byggbranschen*, *spårbunden trafik* och *varvsindustrin*. Dessutom erbjuds även särskilda garantier till företag som exporterar produkter eller tjänster inom *förnybar energi*, såsom vindkraftverk. Tillsammans med exportfinansieringsinstituten i Frankrike och Storbritannien erbjuder Euler Hermes och PwC även särskilda exportkreditgarantier för flygplanstillverkaren *Airbus*.⁴³

Även EKF väljer att genomföra satsningar på utvalda branscher där landets exportföretag har en stark position. EKF fokuserar primärt på så kallad *grön energiteknik*, vilket framför allt handlar om vindkraft. År 2014 utgjorde vindkraftsbranschen 60 procent av EKF:s samlade garantiansvar och man räknar med att vindkraften även fortsättningsvis ska vara en viktig del av institutets verksamhet.⁴⁴

I UKEF:s affärsplan för 2014–2017 framkommer att branshprioriteringarna utgår från de *18 branscher* inom tillverknings-, försvars-, infrastruktur-, life science- och tjänstesektorn som United Kingdom Trade and Invest (UKTI) har pekat ut som särskilt prioriterade för den brittiska exporten. Enligt affärsplanen avser UKEF att utveckla samarbetet med UKTI och andra exportfrämjande aktörer. I detta ingår att säkerställa att UKEF:s arbete ligger i linje med UKTI:s prioriteringar.⁴⁵ Bland de särskilt prioriterade branscherna finns flygplansindustrin. Tillverkning av civila flygplan och flygmotorer utgör en viktig del av den brittiska industrisektorn och UKEF erbjuder bland annat särskilda garantier för *Airbus*.⁴⁶

4.4 Små och medelstora företag

En vanlig näringspolitisk prioritering är att fler företag ska kunna exportera, i synnerhet fler små och medelstora företag. Det är dock en utmaning att anpassa exportfinansiering till denna målgrupp eftersom det kan innebära höga administrativa kostnader på garanterad volym. Detta gäller inte minst om varje affär bedöms för sig, något som Riksrevisionen noterade i sin granskning av EKN 2014. Ansökningsprocessen kan också innebära en hög administrativ börda för ett litet företag som genomför många mindre affärer.

Studien visar att flera exportfinansieringsinstitut bedriver särskilda satsningar för att nå ut till små och medelstora företag och anpassa produkterna till dem. Tillväxtanalys har i en annan studie diskuterat lösningar för att minska den administrativa kostnaden för både företaget och garantigivaren i *Canada Small Business Financing Program*. Denna

⁴² Telefonintervju med Rimmelt Tempelman, avdelningschef, avdelningen för regionala team, Atradius DSB, den 30 september 2015

⁴³ AGA-portal ”So finden Sie das passende Produkt”
<http://www.agaportal.de/pages/aga/produkte/uebersicht.html>

⁴⁴ EKF (2015) Årsrapport 2014. s. 11; telefonintervju med Maria Steffensen, Senior kommunikator, EKF, den 12 september 2015.

⁴⁵ UKEF (2014) *Business Plan 2014-17*. s. 8.

⁴⁶ UKEF (2015) *Annual report and Accounts 2014-15*. s. 19

offentliga aktör erbjuder garantin direkt till företagens långgivare/bank och förlitar sig på långgivarens kreditriskbedömning i stället för att göra en egen bedömning av affären.⁴⁷

Samtliga exportkreditgarantigivare i denna studie har någon form av satsningar för SMF, se Tabell 9. Företrädarna för exportfinansieringsinstitutet uppger att det genomförs riktade satsningar, bland annat särskilda informationsinsatser för att nå ut till SMF. EKF genomför till exempel utbildningar för SMF inom exportfinansieringsfrågor. I Tyskland erbjuder Euler Hermes och PwC även särskild rådgivning för SMF.

Utöver att bedriva informationsinsatser har exportfinansieringsinstitutet i Tyskland, Nederländerna och Storbritannien förenklat ansökningsprocessen för SMF. Brittiska UKEF har dessutom tagit fram en ny riskmodell för SMF som syftar till att förkorta ansökningsprocessen för denna grupp av företag. Atradius DSB i Nederländerna har vidare förenklat både ansökningsformulären och ansökningsprocessen för SMF. Enligt huvudregeln gör Atradius DSB individuella riskbedömningar, men för SMF kan man godta bedömningar från privata finansiella institut. Svenska EKN rapporterar att nära 70 procent av garanti-givning till SMF sker genom bankerna för att underlätta för företagen.⁴⁸

Inom ramen för OeKB:s verksamhet i Österrike finns satsningen Exportfonds som erbjuder skräddarsydda tjänster för SMF i form av lån för exportaffärer eller exportsatsningar.⁴⁹ För dessa lån är det framgången i satsningen som avgör om och i vilken utsträckning företaget ska betala tillbaka lånet. Sådana särskilt utformade produkter återfinns även hos EKF som erbjuder en så kallad SMF-garanti (*SMV-garanti*). Genom garantin täcker EKF risken att exporterande SMF inte har möjlighet att återbetala sina exportkrediter. EKF garanterar i dessa fall även mindre transaktioner (upp till maximalt 25 miljoner danska kronor) och upp till 100 procent av förlusten.⁵⁰

⁴⁷ Tillväxtanalys (2015). *Internationella erfarenheter av offentliga finansieringsinsatser- en jämförelse av Danmarks och Kanadas system för riskkapital och kreditgarantier*.

⁴⁸ EKN (2015). *Årsredovisning 2014*.

⁴⁹ Österreichischer Exportfonds. "Österreichischer Exportfonds" <http://www.exportfonds.at/de/ueberuns/seiten/default.aspx>

⁵⁰ EKF. "SMV-garanti" <http://www.ekf.dk/da/DetHjaelperViMed/Produkter/Sider/SMV-garanti.aspx>

Tabell 9 Andel SMF av antalet kunder, år 2014, och satsningar på SMF

Land	Organisation	Andel SMF av antalet kunder	Satsningar på SMF
Danmark	EKF	81 %	Marknadsföring riktad mot SMF Särskild avdelning för SMF Särskilda utbildningsinsatser
Nederländerna	Atradius DSB	ca 50 %	Särskilda informationsinsatser Förenklad ansökningsprocess
Storbritannien	UKEF	62 %**	Finns särskilda produkter som är anpassade till SMF Förenklad ansökningsprocess
Sverige	EKN	48 % (andel av affärer)	Företagsbesök, deltagande i turnéer och seminarier Nyligen etablerad regional närvaro.
Tyskland	EH & PwC	74 %	Förenklad ansökningsprocess för garantier som täcker upp till 5 miljoner euro
Österrike	OeKB	i.u.	Exportfonds, särskild avdelning för SMF

**Andel av beviljade ansökningar*

Av uppgifter från de studerade exportfinansieringsinstituten framgår att minst hälften av de företag som nyttjar institutens produkter är SMF.⁵¹ Av Tabell 9 framgår att andelen SMF av totala antalet kunder är högst hos danska EKF, vilket också speglar landets näringslivsstruktur. Uppgifter från EKF visar dessutom att andelen SMF av de företag som nyttjar EKF:s tjänster har ökat från 43 procent år 2012 till 81 procent år 2014. En intervjuad företrädare för EKF angav att organisationen sedan några år tillbaka aktivt arbetar för att i större utsträckning nå ut till SMF och därigenom öka andelen sådana företag bland kunderna.

Svenska EKN har också genomfört betydande satsningar för att nå ut till SMF, bland annat genom att etablera regionala kontor i Örnsköldsvik, Malmö och Göteborg och genom att delta i turnéer och events.⁵² Dessutom har EKN lanserat nya produkter för gruppen, till exempel en garanti för SMF som tar banklån till investeringar för att kunna öka sina produktionsvolymerna inför export. Antalet kunder som är SMF ökade med 30 procent 2014 jämfört med 2013.

Även om små och medelstora företag utgör en stor andel av exportkreditgarantiinstitutens portföljer sett till antalet kunder är bilden den motsatta vad gäller den garanterade volymen. För exempelvis EKN utgjorde SMF 753 av 1 528 affärer år 2015, men dessa

⁵¹ Uppgifter saknas från OeKB.

⁵² Intervju med Carl-Johan Karlsson, 17 september 2014.

affärer stod sammanlagt för endast 3,1 av totalt 27 miljarder kronor i ny garantivolymer 2014, det vill säga 11 procent.⁵³

4.5 Globala värdekedjor

Innovation och handel flätas alltmer samman eftersom utvecklingen och framställningen av många produkter idag sker i mycket hög grad över landgränser, ofta i komplexa globala värdekedjor. Tillväxtanalys har diskuterat detta fenomen i tidigare rapporter.⁵⁴ Varor exporteras och importeras flera gånger om innan det blir en färdig produkt, vilket innebär att export innehåller en stigande andel import. Tjänster som tidigare ingick i en produkt frikopplas och säljs separat, vilket bidrar till en ökad tjänstehandel.

Vi har tidigare beskrivit hur bland annat Danmark, Nederländerna och Tyskland arbetar med att anpassa sina främjandesystem till dessa nya komplexa innovations- och handelsmönster.⁵⁵ Då såg vi att olika länderna har gjort olika strategiska val vad gäller främjandets organisation och prioriteringar. Här tittar vi närmare på hur de länder som ingår i denna studie har beaktat globala värdekedjor i exportfinansiering.

Regler för utländskt innehåll

I våra intervjuer och dokumentstudier framkommer att exportkreditgarantiinstituten tillämpar olika regler för hur stor del av transaktionsvärdet som måste vara inhemskt förädlingsvärde, ibland kallat *local content*, för att en statlig garanti ska kunna ställas ut. Tabell 10 nedan redovisar reglerna kring andelen inhemskt, respektive utländskt förädlingsvärde som de studerade instituten tillämpar.

Tabell 10 Regler för inhemskt/utländskt innehåll⁵⁶

Land	Organisation	Regel för inhemskt/utländskt innehåll
Danmark	EKF	Inga bestämda kravnivåer
Nederländerna	Atradius DSB	Minst 20 % inhemskt innehåll
Storbritannien	UKEF	Minst 20 % inhemskt innehåll
Sverige	EKN	Inga bestämda kravnivåer
Tyskland	EH	Högst 30–49 % utländskt innehåll
Österrike	OeKB	Inga bestämda kravnivåer

I likhet med svenska EKN har danska EKF och österrikiska OeKB inga förutbestämda nivåer för inhemskt eller utländskt innehåll. I dessa länder görs bedömningar utifrån den specifika transaktionen. Garantier ställs ut om transaktionerna bedöms ligga i linje med ”nationella intressen”, vilket till exempel definieras som att de gynnar de inhemska företagets konkurrenskraft eller skapar arbetstillfällen.

⁵³ EKN (2015). *Årsredovisning 2014*.

⁵⁴ Tillväxtanalys (2012) *Globala värdekedjor och internationell konkurrenskraft*.

⁵⁵ Tillväxtanalys (2015b). *Handelsfrämjande och innovationsfrämjande – vad kan vi lära oss av andra länder?*

⁵⁶ Uppgifter kommer från nederländska finansministeriet (2014) *EN Summary. ADSB Benchmark 2014*, s. 10.

Intervjuade företrädare för Atradius DSB uppger att nederländska finansministeriet nyligen har sänkt kravet på inhemskt innehåll från 50 till 20 procent av transaktionsvärdet. Regel­förändringen genomfördes enligt företrädarna mot bakgrund av att de nederländska företagen i allt högre utsträckning förädlar och sedan exporterar produkter som har sitt ursprung i andra länder.

För att kunna ta del av Euler Hermes produkter som erbjuds på uppdrag av tyska staten måste det utländska innehållet vara högst 30–49 procent av transaktionsvärdet. En studie genomförd av IFO visar att 90 procent av garantierna ställs ut för transaktioner där det utländska innehållet uppgår till mindre än 30 procent av transaktionsvärdet, men att det är stora skillnader mellan bransch och destinationsmarknad. Samma studie visar att Tyskland i jämförelse med andra länder har förhållandevis strikta bestämmelser gällande det utländska innehållet. Dessa skillnader förklaras enligt studien framför allt av att det tyska systemets övergripande mål är att skapa och behålla tyska arbetstillfällen.⁵⁷ För de tyska investeringsgarantierna finns däremot inga sådana krav. För att en investeringsgaranti ska beviljas måste den aktuella investeringen dock ha en positiv inverkan på tyska företag.⁵⁸ En diskussion pågår om huruvida tyska företag förlorar affärer eller får försämrade konkurrenskraft på grund av reglerna kring inhemskt innehåll.

EKN har sedan 2007 ett utvidgat mandat som innebär att det inte finns något tak för andelen utländskt förädlingsvärde i exporten som garanteras. Syftet med denna reform var att EKN ska kunna garantera affärer som bidrar till att behålla forskning och utveckling i Sverige, eller främja produkter som designas i Sverige men tillverkas i andra länder. Riksrevisionen menade i sin granskning att EKN:s tolkning av det utvidgade mandatet riskerade bli för vid och efterlyste tydligare riktlinjer för hur svenskt intresse ska definieras. Samtidigt verkar det nya mandatet innebära en pragmatisk hållning för ett litet land med en betydande integrering i globala värdekedjor.

Produkter anpassade till globala värdekedjor

Av de studerade exportkreditgarantiinstitutens produktutbud framgår att instituten erbjuder tjänster och produkter som omfattar mer än enbart traditionella exportkreditgarantier. Till exempel erbjuder samtliga någon form av *investeringsgaranti* som syftar till att täcka förluster i samband med investeringar i andra länder. Dessutom erbjuder de i varierande utsträckning garantier som täcker affärer eller investeringar som genomförs av dotterbolag i andra länder.

Danska EKF erbjuder en garanti för danska företag som investerar i utländska företag eller etablerar egna dotterbolag⁵⁹ i andra länder. Garantin täcker exportörens eventuella förluster vid politisk oro i landet som investeringen avser. EKF erbjuder även en garanti för investeringslån riktad till danska exportörer eller deras dotterbolag i andra länder. Genom denna produkt garanterar EKF utebliven återbetalning till bank vid investeringslån för inköp eller *leasing av maskiner eller produktionsanläggningar* utanför Danmark. Svenska EKN erbjuder också sedan några år tillbaka möjligheten att garantera exportaffärer av svenska dotterbolag i utlandet.

I Tyskland administrerar PwC garantier för investeringar utomlands, särskilt i utvecklings- och tillväxtländer. Tyska staten garanterar politiska risker i upp till 15 år. Utöver garantier-

⁵⁷ Gabriel Felbermayr, Erdal Yalcin, Alexander Sandkamp och Philipp Lang. (2015) *Beschäftigungseffekte der Exportkreditgarantien des Bundes und globale Wertschöpfungsketten*, Ifo Institut München.

⁵⁸ AGA-portal ”Themen von A-Z“ http://www.agaportal.de/pages/portal/themen_von_a-z.html#3e

⁵⁹ Det danska företaget ska äga minst 50 % av dotterbolaget under garantins löptid.

na erbjuder PwC även *rådgivning* som fokuserar på de risker som måste tas i beaktning vid utlandssatsningar. Tyska EH, österrikiska OeKB och svenska EKN erbjuder även särskilda lösningar för *återkommande affärer* med samma länder. Även brittiska UKEF erbjuder garantier för investeringar i utlandet. Denna typ av garantier täcker politiska risker och är endast tillgänglig för brittiska investerare som bedriver verksamhet i Storbritannien.

I sammanhanget kan även nämnas att nederländska Atradius DSB erbjuder så kallade *importgarantier* till nederländska företag som importerar från andra länder. Atradius garanterar utebliven leverans till nederländska importörer vid förskotts betalning samt utebliven leverans av varor som sedan ska förädlas vidare i Nederländerna. Av beskrivningen framgår att denna typ av produkt bland annat används inom varvsindustrin där material och komponenter importeras för att sedan sättas samman i Nederländerna.⁶⁰

4.6 Finanskrisen

Statliga exportkrediter ska generellt vara marknadskompletterande och bidra till att säkerställa exportföretags tillgång till kapital när det inte kan tillhandahållas av den privata marknaden. Statliga exportkreditgarantier ska också bidra till att förbättra exportföretags tillgång till kapital genom att minska risken för främst privata finansiella institut, och därmed öka deras villighet att ställa ut krediter för exportföretagen eller deras kunder.

Finanskrisen kan på många sätt ses som ett naturligt experiment på hur exporten påverkas när utbudet av kapital minskar. Den ledde till en nedgång i global handel och en minskning i svenska företags export till några av våra största destinationsmarknader. Detta ger anledning att förvänta sig en tillfälligt större marknadskompletterande roll för statlig exportfinansiering. Tyska forskare fann att effekten på exportvolymen av garantigivning var större under finanskrisen oberoende av vilka volymer som garanterades.⁶¹ Vi har därför i denna studie undersökt huruvida de statliga exportfinansieringsinstituterna genomförde särskilda satsningar eller lanserade nya produkter som respons på finanskrisen.

I intervjuerna med representanter för exportfinansieringsinstituterna framkommer att EKF, Atradius DSB och UKEF gjorde särskilda satsningar och lanserade nya typer av produkter med anledning av finanskrisen år 2008. Varken Euler Hermes eller OeKB gjorde några särskilda satsningar. En tysk studie visade dock att andelen tysk export som täcks av exportkreditgarantier (s.k. Hermesdeckugen) ändå fördubblades under åren efter finanskrisen.⁶²

⁶⁰ Atradius DSB "Import Insurance"

<http://www.atradiusdutchstatebusiness.nl/dsben/products/importinsurance/index.html>

⁶¹ Felbermayr, G. J., Heiland, I. och Yalcin, E. (2012). Mitigating Liquidity Constraints: Public Export Credit Guarantees in Germany. *CESifo Working Paper Series*, No. 3908. Studien diskuteras i litteraturöversikten som publiceras parallellt med denna rapport.

⁶² Felbermayr, Yalcin, Sandkamp och Lang. *Beschäftigungseffekte der Exportkreditgarantien des Bundes und globale Wertschöpfungsketten*, Ifo Institut München, 2015, 4ff

Tabell 11 Satsningar under finanskrisen

Land	Organisation	Särskilda satsningar under finanskrisen
Danmark	EKF	Eksportlåneordningen En särskild SMF-garanti lanserades.
Nederländerna	Atradius DSB	En exportkreditgaranti riktad till nederländska banker lanserades.
Storbritannien	UKEF	Exportlån med kort löptid (under två år) återinfördes.
Sverige	EKN	Riksdagen höjde 2010 EKN:s garantiram till 500 miljarder kronor. Garantier för affärer kortare än två år inom EU och OCED och rörelsekreditgarantier för stora företa infördes tillfälligt.
Tyskland	EH & PwC	Inga särskilda satsningar under finanskrisen
Österrike	OeKB	Inga särskilda satsningar under finanskrisen

EKF lanserade 2009 den så kallade Eksportlåneordningen där man erbjuder exportlån till danska företag med stora och långvariga projekt i utlandet. Lanseringen syftade till att säkra fortsatt finansiering för danska företags exportaffärer, framför allt under finanskrisen. I samband med detta skapade EKF även en exportkreditgaranti särskilt riktad till SMF för att på så sätt förbättra konkurrensmöjligheter för danska SMF.⁶³

Under 2011 började UKEF återigen erbjuda kortfristiga exportlån för att möta marknadens tillkortakommande när det gäller att tillgodose exportföretagens efterfrågan. Beslutet att erbjuda dessa produkter togs mot bakgrund av finanskrisen.⁶⁴

Atradius DSB lanserade 2009 en exportkreditgaranti riktad till nederländska banker, på uppdrag av det nederländska finansministeriet. Garantin syftar till att främja bankernas finansiering av nederländsk export och var en direkt följd av de nederländska företagens svårigheter att få privat exportfinansiering under finanskrisen.⁶⁵

I Sverige utökade riksdagen EKN:s garantiram till 500 miljarder kronor 2010. EKN ansökte om och beviljades undantag från EU:s statsstödsregler för att kunna garantera affärer med kortare löptid än två år för marknader inom EU och OECD.⁶⁶ Antalet nya garantier ökade kraftigt 2009–2010. De flesta nya garantier avsåg rörelsekreditgarantier för stora företag, en produkt som också infördes 2008–2010 som respons på finanskrisen.⁶⁷ Den största ökningen i exportgarantier var till länder som generellt ansågs ha en låg risknivå.⁶⁸ Volymen av garantier till höginkomstländer ökade också markant. Även SEK:s utlåning ökade markant under åren efter finanskrisen. År 2014 hade EKN:s garantivolymer återgått till det normala och andelen garantier till tillväxtländerna ökar igen.

⁶³ Telefonintervju med Maria Steffensen, senior kommunikatör, EKF, den 12 september 2015; EKF ”Ny eksportgaranti til SMV-virksomheder” <http://www.ekf.dk/da/Nyheder/Sider/Ny-eksportgaranti-til-SMV-virksomheder.aspx>;

⁶⁴ UKEF. *Business Plan 2014-2017*.

⁶⁵ Telefonintervju med Remmelt Tempelman, avdelningschef, Regional Team, Atradius DSB, 30 september 2015.

⁶⁶ Riksrevisionen, 2014.

⁶⁷ EKN, 2014.

⁶⁸ *ibid.*

5 Slutsatser och rekommendationer

5.1 Sammanfattande iakttagelser

Syftet med denna studie har varit att belysa det svenska exportfinansieringssystemet i en internationell jämförelse avseende dess institutionella struktur och utbud av produkter för att kunna identifiera potentiellt intressanta aspekter för framtida studier. En intressant första iakttagelse är att tre av de sex studerade länderna erbjuder exportfinansiering i statlig regi (Danmark, Storbritannien och Sverige) medan i resterande tre länder administreras produkterna av privata aktörer med ett formellt statligt uppdrag (Nederländerna, Tyskland och Österrike). Vi kan därför konstatera att det är fullt möjligt för staten att erbjuda denna typ av stöd utan att bygga upp en egen offentlig administration kring det.

Vi fann stora likheter mellan de studerade ländernas erbjudande till sina exportföretag, men även en del mindre skillnader.

Lite variation i utbudet av exportkreditgarantier, med ett fåtal unika produkter

Det finns stor samstämmighet mellan de studerade ländernas produktutbud vad gäller statliga exportkreditgarantier. Det förvånar inte eftersom exportkreditgarantier omfattas av regleringar inom EU och av multilaterala organisationer, såsom OECD och WTO. Samtliga studerade länder erbjuder garantier till leverantörer (exportföretag) och köpare (kunder i utlandet). Alla erbjuder dessutom garantier för stora projekt i utlandet och garantier för investeringar i utlandet.

Vi fann dock att flera länder har lanserat unika produkter. Vissa av dessa är branschspecifika produkter, till exempel för garantier för flygplansindustrin (Storbritannien och Tyskland) och vindkraft (Danmark). Storbritannien har lanserat en specifik produkt för att underlätta finansiering av affärer med nya marknader i Mellanöstern. Nederländerna erbjuder importgarantier för exportföretag som ett sätt att beakta att exporten består av en växande andel import i dagens allt mer sammanflätade globala värdekedjor. I Tyskland erbjuds även särskilda garantier utformade för tjänstesektorn. En annan respons på framväxten av globala värdekedjor är att fler länder omprövar sina regler kring hur stor andel av en exportaffär som ska bestå av inhemskt förädlingsvärde för att en statlig garanti ska kunna ställas ut. Här har Sverige och Danmark kommit längst och bedömer affärer utifrån nationellt intresse i stället för nationellt innehåll. Däremot har Tyskland alltså relativt höga krav på att andelen utländskt förädlingsvärde inte får överstiga vissa andelar.

Statliga exportkrediter är mindre vanligt

Medan samtliga studerade länder erbjuder olika typer av statliga exportkreditgarantier, ser vi att statliga exportkrediter till företag är mindre vanligt. De teoretiska argumenten till varför staten ska tillhandahålla exportfinansiering baseras på att det föreligger ett marknadsmisslyckande som begränsar utbudet av riskvilligt kapital för att finansiera företags exportsatsningar. Privata finansiella institut antas ha begränsad information om många utländska marknader, vilket innebär att privat exportfinansiering ofta är antingen dyr eller inte finns alls.

Vi har observerat två olika strategier för att åtgärda detta marknadsmisslyckande. Dels använder staten exportfinansiering som ett sätt att stimulera de privata kapitalmarknaderna att tillgängliggöra finansiering för exportföretag genom riskavtäckning. Detta gör man genom att ställa ut exportkreditgarantier eller genom refinansiering. Dels väljer staten att

genom exportkrediter eller lån tillhandahålla kapital direkt till företagen när man tror att privata finansiella institut inte förmår göra det. Några av de studerade länderna använder dessa strategier i kombination medan andra inte alls tillhandhåller exportkrediter.

Det finns dock i samtliga studerade länder särskilda exportkrediter eller -lån för företag som gör affärer med utvecklingsländer. Vissa länder avgränsar denna typ av stöd till investeringar i fattigare utvecklingsländer, medan andra som Danmark och Nederländerna även erbjuder riktade finansieringslösningar för affärer med övremedelinkomstländer eller tillväxtländer.

Olika sätt att nå ut till prioriterade grupper

Ett vanligt näringspolitiskt mål är att öka exporten genom att fler företag börjar exportera och att fler exportföretag etablerar sig på nya marknader, det vill säga en ökning genom nya handelsflöden snarare än enbart en ökning av befintliga sådana. Detta innebär ett behov av att nå ut till nya målgrupper, där små och medelstora företag är en prioriterad grupp. Svenska EKN har etablerat regionala kontor i Sverige tillsammans med Almi och Business Sweden för att komma närmare kunder. Danska EKF och österrikiske OeKB har lanserat produkter inriktade mot SMF med mer förmånliga villkor. I Storbritannien inleder exportfinansieringsinstitutet, UKEF ett samarbete med exportfrämjaren UKTI för att nå ut till fler blivande exportföretag med ett samordnat erbjudande.

Små och medelstora företag utgör största delen av många av de studerade exportkreditgarantiinstitutens portföljer sett i antal företag, men en liten andel av den totala garanti-volymen. Anledningen till detta är att det handlar om många små affärer. En utmaning är att hålla ner de administrativa kostnaderna per garanterad krona – för exportfinansieringsinstitutet och för företagen. Vissa lösningar med förenklade riskbedömningar eller där affärer bedöms av långgivaren eller banken och inte av garantigivaren har observerats.

Kapitalmarknadens funktionssätt påverkar exportvolymen

Finanskrisen visade på kapitalmarknadernas betydelse för exporten. Vi bevittade en nedgång i den globala handeln efter den minskade tillgången till riskvilligt kapital. Fönstret för statliga insatser att agera marknadskompletterande vidgades och flera länder valde att genomföra särskilda satsningar på exportfinansiering. Danmark, Nederländerna, Storbritannien och Sverige införde nya produkter till följd av finanskrisen medan Tyskland och Österrike behöll det ordinarie erbjudandet. I samtliga studerade länder ökade dock garanti-volymen under åren efter finanskrisen, men den har sedan dess sjunkit tillbaka.

5.2 Förslag på framtida studier

Litteraturoversikten som publiceras samtidigt som denna rapport visar ett tydligt behov av fler studier på detta område för att förbättra kunskapen om statlig exportfinansiering.⁶⁹

I dag finns få vetenskapliga studier och utvärderingar av exportfinansiering, och de flesta är inriktade på exportkreditgarantier i Österrike och Tyskland.

Ur ett svenskt policyperspektiv är det viktigt att detta område får mer uppmärksamhet. Ett väl utformat och fungerande exportfinansieringssystem kan vara en viktig komponent för att genomföra regeringens exportstrategi, men också i arbetet med att skapa en mer

⁶⁹ Tillväxtanalys (2015e). *Effekter av statlig exportfinansiering - en litteraturoversikt*. Östersund: Tillväxtanalys.

sammanhållen och långsiktig politik inom kapitalförsörjningsområdet, vilket aviserats i 2016 års budgetproposition. Det är viktigt med kunskap om effekterna av statliga exportfrämjandeinsatser, inklusive effekterna av exportfinansiering, när det gäller att styra och planera framtida insatser på dessa områden.

Tillväxtanalys föreslår främst två typer av studier för fortsatt lärande om exportfinansieringens effekter och om hur produkterna används. För det första skulle en sammanställning och analys av deskriptiv statistik om svensk exportfinansiering och dess användning ge en tydligare bild av systemet. För det andra skulle en utvärdering på företagsnivå kunna besvara intressanta frågeställningar om produkternas effekter. Med en utvärdering på företagsnivå går det även att analysera hur effekterna fördelar sig utifrån bland annat företagets storlek och bransch samt destinationsmarknad.

Referenser

Dokument

- Atradius DSB (2011). *2010 Annual Review*. Amsterdam: Atradius.
- Atradius DSB (2012). *2011 Annual Review*. Amsterdam: Atradius.
- Atradius DSB (2013). *2012 Annual Review*. Amsterdam: Atradius.
- Atradius DSB (2014). *2013 Annual Review*. Amsterdam: Atradius.
- Atradius DSB (2015a). *2014 Annual Review*. Amsterdam: Atradius.
- Atradius DSB (2015b). *Export credit insurance for account of the Dutch state*. Amsterdam: Atradius.
- House of Lords (2013). *Roads to Success: SME Exports - Select Committee on Small and Medium Sized Enterprises*. London.
- EKF (2013). *Årsrapport 2012*. Köpenhamn: EKF.
- EKF (2014). *Årsrapport 2013*. Köpenhamn: EKF.
- EKF (2015). *Årsrapport 2014*. Köpenhamn: EKF.
- EKN (2015). *Årsredovisning 2015*. Stockholm: EKN.
- Felbermayr, G. J., Heiland, I. och Yalcin, E. (2012). "Mitigating Liquidity Constraints: Public Export Credit Guarantees in Germany," *CESifo Working Paper Series*, No. 3908.
- Felbermayr m fl (2015) "Beschäftigungseffekte der Exportkreditgarantien des Bundes und globala Wertschöpfungsketten," Ifo-Institut, Leibnitz-Institut für Wirtschaftsforschung. München: Univerzität Månchen.
- FMO (1998). *Agreement State-FMO of 16 November 1998*. Den Haag: FMO.
- FMO (2015). *Annual Report 2014*. Den Haag: FMO.
- IFU (2012). *IFU Annual Report 2011*. Köpenhamn: IFU.
- IFU (2013). *IFU Annual Report 2012*. Köpenhamn: IFU.
- IFU (2014). *IFU Annual Report 2013*. Köpenhamn: IFU.
- IFU (2015). *IFU Annual report 2014*. Köpenhamn: IFU.
- Johanson, J. och Vahlne, J-E. (1977). "The internationalization process of the firm– A model or knowledge development and increasing foreign market commitments," *Journal of International Business Studies*, vol 8(1), 23-32.
- Kokko, A. (2013). Offentliga insatser för exportfinansiering. *Globaliseringsforum*, rapport no 5, tillgänglig att läsa på: http://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2013/06/GloFo_Kokko.pdf 2015-11-13.
- Nederländska finansministeriet (2015). *EN Summary. ADSB Benchmark 2014*. Den Haag.
- OeKB (2014). *Volle Kraft für Österreichs Außenwirtschaft: Zahlen, Daten und Fakten*. Wien: OeKB.

- Office for National Statistics (2013). *United Kingdom Balance of Payments - The Pink Book, 2013*. Newport: ONS.
- Regeringen (2015). Regeringens skrivelse 2014/15:59 Riksrevisionens rapport om effektivitet i exportgarantisystemet. Stockholm.
- Riksrevisionen (2014). *Exportkreditnämnden – effektivitet i garantisystemet*. Stockholm: Riksrevisionen.
- Sieber och Url (2010). ”Exportgarantien in Österreich: Auswirkungen auf Beschäftigung und gesamtwirtschaftliche Kennzahlen,” Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. Wien: WiFO.
- Tillväxtanalys (2012). *Globala värdekedjor och internationell konkurrenskraft*. Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys (2015a) *Internationella erfarenheter av offentliga finansieringsinsatser - En jämförelse av Danmarks och Kanadas system för riskkapital och kreditgarantier*. Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys (2015b) *Handel- och innovationsfrämjande – vad kan vi lära oss av andra länder?* Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys (2015c) *Nya svenska exportörer i Asien 2013 – vilken roll har exportfrämjandet spelat?* Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys (2015d) *Effekter av statens främjandeinsatser för internationalisering – Slutrapport: utveckling av mätmetoder och indikatorer*. Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys (2015e). *Effekter av statlig exportfinansiering - en litteraturoversikt*. Östersund: Tillväxtanalys.
- UKEF (2014). *Business Plan 2014-17*. London: UKEF.
- UKEF (2015). *Annual report and Accounts 2014-15*. London: UKEF.

Lagar och förordningar

- Nederländska finansministeriet. Förordning om genomförande av exportkrediter och investeringsförsäkringsmöjligheter (*Regeling uitvoering exportkrediet- en investeringsverzekeringsfaciliteiten*). 19 januari 2010. nr. BFB2010/12M, Staatscourant 2010, 699.
- Lagen för Kreditanstalt für Wiederaufbau (rev. 2013) (*Gesetz über die Kreditanstalt für Wiederaufbau*)
- Näringsministeriet. Administrationsbekendtgørelse. Bekendtgørelse om administration af lov om Dansk Eksportkreditfond m.v., BEK nr 98 af 08/02/2001 (Gældende). (8 februari 2001)

Webbplatser

- AGA-portal ”So finden Sie das passende Produkt“
<http://www.agaportal.de/pages/aga/produkte/uebersicht.html>
- EKF ”Bestyrelse” <http://www.ekf.dk/da/om-ekf/EKFs-organisation/Sider/Bestyrelse.aspx>
- EKF ”EKF's lovgrundlag” <http://www.ekf.dk/da/om-ekf/ekfslovgrundlag/Sider/default.aspx>

- EKF ”Eksportlån”
<http://www.ekf.dk/da/DetHjaelperViMed/Produkter/Sider/Eksportlaan.aspx>
- EKF ”Eksportlåneordningen (ELO)” [http://www.ekf.dk/da/om-ekf/EKF-i-tal/Sider/Eksportl%c3%a5neordningen-\(ELO\).aspx](http://www.ekf.dk/da/om-ekf/EKF-i-tal/Sider/Eksportl%c3%a5neordningen-(ELO).aspx)
- EKF ”Finansrådgivere på vækstmarkeder”
<http://www.ekf.dk/da/kontakt/Sider/default.aspx>
- EKF ”Investeringsgaranti”
<http://www.ekf.dk/da/DetHjaelperViMed/Produkter/Sider/Investeringsgaranti.aspx>
- EKF ”Ny eksportgaranti til SMV-virksomheder” <http://www.ekf.dk/da/Nyheder/Sider/Ny-eksportgaranti-til-SMV-virksomheder.aspx>
- EKF ”SMV-garanti” <http://www.ekf.dk/da/DetHjaelperViMed/Produkter/Sider/SMV-garanti.aspx>
- EKF ”Stabilt halvår i EKF” <http://www.ekf.dk/da/om-ekf/nyheder/Sider/Stabilt-halv%C3%A5r-i-EKF.aspx>
- eStatistik ”Opdateret eksportstatistik skaber overblik over eksportvirksomhederne i Danmark” <http://estatistik.dk/ndefault.asp?id=1102>
- IFU ”IFU i tal” <http://www.ifu.dk/dk/om-ifu/ifu-i-tal>
- IFU ”IFU som fund manager” <http://www.ifu.dk/dk/om-ifu/ifu-som-fund-manager>
- IFU ”Bestyrelse” <http://www.ifu.dk/dk/om-ifu/organisation/bestyrelse>
- IFU ”Countries where IFU, AIF and KIF can invest”
<http://www.ifu.dk/en/services/countries-where-ifu-can-invest>
- OECD ”Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits”, 16 juli 2015. <http://www.oecd.org/tad/xcred/cre-crc-current-english-rev3.pdf>
- OeKB ”Euro-Finanzierung”
<http://www.oekb.at/de/exportservice/finanzieren/kommerzielle-finanzierung/euro-finanzierung/Seiten/default.aspx>
- OeKB ”Produkte services”
<http://www.oekb.at/de/exportservice/absichern/exportkreditgarantien/produkte-services/seiten/default.aspx>
- Statistisches Bundesamt ”Kleine & mittlere Unternehmen (KMU), Mittelstand“
<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/UnternehmenHandwerk/KleineMittlereUnternehmenMittelstand/KleineMittlereUnternehmenMittelstand.html>
- UKEF ”Definitions” <https://www.gov.uk/guidance/country-cover-policy-and-indicators#definitions>
- UKEF ”Statistics at Companies House”
<https://www.gov.uk/government/organisations/companies-house/about/statistics>
- UKEF ”UK Export Finance products and services”
<https://www.gov.uk/government/collections/uk-export-finance-products-and-services>

WKO "Größenklassenauswertung für die gewerbliche Wirtschaft"

<http://wko.at/Statistik/KMU/WKO-BeschStatK.pdf>

WTO https://www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/tr_finance_e.htm

Österreichischer Exportfonds. "Österreichischer Exportfonds"

<http://www.exportfonds.at/de/ueber-uns/seiten/default.aspx>

Kontaktpersoner

Tabell 12 Intervju-/kontaktpersoner

Organisation	Namn	Titel	Datum för intervju/kontakt
AKA Ausfuhrkredit	Monika Bertram	VD-assistent	7 oktober 2015
Atradius DSB	Oscar Boot	Underwriter	16 november
Atradius DSB	Vinco David	Chef, avdelningen för internationella relationer, utveckling och marknadsföring	30 september 2015
Atradius DSB	Remmelt Tempelman	Chef, regionala team-avdelningen	30 september 2015
BMF	Herr Dr. Koch	Enhetschef för exportfrämjande	13 oktober 2015
BMWi	Frau Margarz	Avdelningschef finansiering för SMF	5 oktober 2015
BMWi	Herr Dr. Herfarth	Enhetschef för avdelningen för exportkredit och exportkreditgarantier	7 oktober 2015
BMWi	Herr Dr. Röder-Messell	Referent avdelningen för exportkredit och exportkreditgarantier	13 oktober
DEG	Antje Strautz	Pressavdelningen	16 oktober 2015
EKN	Carl-Johan Karlsson	Chef för området små och medelstora företag	17 september 2014
Euler Hermes AG	Mathias Jansen	Pressansvarig	7 oktober 2015
FMO	Bas Rekvelt	Chef, avdelningen för marknadsföring och kommunikation	12 oktober 2015
EKF	Maria Steffensen	Senior kommunikator	12 oktober 2015
IFU	Rune Nørgaard	Kommunikationschef	12 oktober 2015
KfW IpeX	Frau Braun	Vd-assistent	9 oktober 2015
KfW IpeX	Frau Strumpf	Kommunikationschef	12 oktober 2015
OeKB	Peter Gumpinger	Kommunikationschef	30 september 2015
PwC	Andrea Isphording	Pressansvarig	7 oktober 2015
UKEF	Dan Jellink	Presskontakt	13 oktober
UKEF	Joshua Edwards	Presskontakt	8 oktober
WIFO	Herr Dr. Thomas Url	Nationalekonom	16 oktober 2015
Wirtschaftskammer Österreich	Franz Bachleitner	Avdelningen för internationalisering	30 september 2015
Österreichische Exportfonds	Regina Gotsche	Ansvarig för lån för marknadsundersökningar	25 september 2015

Bilaga 1 Förkortningar

Förkortning	Land	Namn
AGA-portal	Tyskland	AuslandsGeschäftsAbsicherung
Atradius DSB	Nederländerna	Atradius Dutch State Business
DGGF	Nederländerna	Dutch Good Growth Fund
DEG	Tyskland	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft
EFK	Danmark	Eksport Kredit Fonden
EH	Tyskland	Euler Hermes
EKN	Sverige	Exportkreditnämnden
FMO	Nederländerna	Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden (Nederländska utvecklingsbanken)
IFU	Danmark	Investment Fund for Developing Countries
KfW	Tyskland	Kreditanstalt für Wiederaufbau
OeEB	Österrike	Oesterreichische Entwicklungsbank
OeKB	Österrike	Oesterreichische Kreditbank
PwC	Tyskland	PriceWaterhouseCoopers
SEK	Sverige	AB Svensk exportkredit
UKEF	Storbritannien	United Kingdom Export Finance
UKTI	Storbritannien	United Kingdom Trade and Invest

Tillväxtanalys, myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, är en gränsöverskridande organisation med 60 anställda. Huvudkontoret ligger i Östersund och vi har verksamhet i Stockholm, Brasilia, New Delhi, Peking, Tokyo och Washington D.C.

Tillväxtanalys ansvarar för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser och därigenom medverkar vi till:

- stärkt svensk konkurrenskraft och skapande av förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag
- utvecklingskraft i alla delar av landet med stärkt lokal och regional konkurrenskraft, hållbar tillväxt och hållbar regional utveckling

Utgångspunkten är att forma en politik där tillväxt och hållbar utveckling går hand i hand. Huvuduppdraget preciseras i instruktionen och i regleringsbrevet. Där framgår bland annat att myndigheten ska:

- arbeta med omvärldsbevakning och policyspaning och sprida kunskap om trender och tillväxtpolitik
- genomföra analyser och utvärderingar som bidrar till att riva tillväxthinder
- göra systemutvärderingar som underlättar prioritering och effektivisering av tillväxtpolitikens inriktning och utformning
- svara för produktion, utveckling och spridning av officiell statistik, fakta från databaser och tillgänglighetsanalyser

Om PM-serien: Exempel på publikationer i serien är metodresonemang, delrapporter och underlagsrapporter.

Övriga serier:

Rapportserien – Tillväxtanalys huvudsakliga kanal för publikationer.

Statistikserien – löpande statistikproduktion.

Svar Direkt – uppdrag som ska redovisas med kort varsel.