

Arbetsrapport

R2006:003

Att mäta och studera exportfrämjande åtgärder

– en utmaning?

Förstudie

Therése Ericsson
Malin Blank
Andreas Hedlund

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon 063 16 66 00
Telefax 063 16 66 01
E-post info@itps.se
www.itps.se
ISSN 1652-0483

För ytterligare information kontakta Håkan Gadd
Telefon 063-166600
E-post hakan.gadd@itps.se

Förord

Sverige är ett litet land där exporten traditionellt sett har spelat en stor roll för den ekonomiska utvecklingen. Reglerade kapitalmarknader och stora kreditbehov har inneburit att statlig inblandning har varit nödvändig.

Varje år satsar den svenska regeringen på exportfrämjande åtgärder. Dessa insatser fokuseras främst på små och medelstora företag och deras internationalisering. De senaste åren har satsade medel ökat från knappt 200 miljoner kronor till drygt 300 miljoner. Bland annat inledde regeringen år 2003 en extra satsning på exportfrämjande, *Aktiva, attraktiva Sverige*.

Det kan därför vara intressant att se vilka sorters åtgärder som genomförs och vad de leder till.

Syftet med denna rapport är att undersöka möjligheterna att utvärdera de exportfrämjande åtgärder som varje år genomförs. De aktörer som studeras här är Exportrådet, Exportkreditnämnden (EKN) och Svensk exportkredit AB (SEK). Det finns emellertid ytterligare organisationer som arbetar med exportfrämjande, bland annat Kommerskollegium, Handelskamrarna och ALMI.

Förstudien har genomförts av HUI, Handelns utredningsinstitut, på uppdrag av ITPS. Författare har varit Andreas Hedlund och Malin Blank. Ansvarig på ITPS är Therése Ericsson.

Östersund, juli 2006

Håkan Gadd
Avdelningschef

Innehåll

Sammanfattning	7
1 Inledning	9
1.1 Rapportens disposition och avgränsningar	9
2 Svensk Export och Sveriges Exportberoende.....	10
2.1 Betydelsen av Svensk utrikeshandel	10
2.2 Exportmarknader	11
2.3 Några få och många små.....	12
2.4 Projektexport.....	13
2.5 Export – En dyr affär?.....	13
3 Behövs exportfrämjande åtgärder? – En teoretisk översikt	15
3.1 Teoretisk översikt.....	15
3.1.1 Exportfrämjande istället för marknadsmisslyckande	15
3.1.2 Marknadsmisslyckande och statlig intervention från andra perspektiv.....	16
3.2 Exportrådgivning – ett första steg till exportfrämjande	17
3.3 Exportfinansiering – ett andra steg till exportfrämjande	17
3.3.1 Staten som kreditgivare	17
3.3.2 Staten som exportriskbärare	18
3.4 Statliga interventioner på exportmarknaden – en problemfri lösning?	19
4 Det statsstödda Exportfrämjandet i Sverige.....	21
4.1 Exportrådet.....	21
4.2 AB Svensk Exportkredit.....	22
5 Modeller för vidare analys	26
5.1 Data och metod	26
5.1.1 Exportstöds vara eller icke vara och i vilken form	26
5.1.2 Det mikro- respektive makroekonomiska perspektivet.....	27
5.1.3 Tillgången till data	27
5.1.4 Metodansats	28
5.2 Exportstöds makro(regional)ekonomiska effekter	30
5.2.1 Ekonometrisk analys.....	30
5.3 Exportstöds mikro(företags)ekonomiska effekter	31
5.3.1 Ekonometrisk analys.....	31
5.3.2 Enkätstudie	32
5.3.3 Djupintervjuer.....	37
6 Sammanfattande reflektioner	38
Referenslista	39

Sammanfattning

Sverige är ett relativt litet land där exporten traditionellt har haft en stor betydelse för hela det svenska näringslivet och samhällsutvecklingen i landet. Under årtionden har exporten bidragit till en allt större andel av den svenska BNP. År 2004 utgjorde exporten av varor och tjänster 46 procent av den svenska BNP, vilket innebär att den svenska exportnäringen är mycket central för landets ekonomiska utveckling.

Då exportnäringens betydelse har blivit allt mera omfattande har det under årtionden utvecklats organisationer och strukturer som på olika sätt bidrar till att främja den svenska exportnäringen. Dessa har oftast varit statsfinansierade organisationer som kommit till på grund av exempelvis tidigare reglerade kapitalmarknader, mycket stort kredit- och finansieringsbehov, samt en allt mera näringspolitiskt biståndspolitik.

Med anledning av denna struktur, där statens exportfrämjande åtgärder är en del i den svenska exportnäringen, finns det ett kontinuerligt behov av att utvärdera och klargöra om och hur dessa exportfrämjande åtgärder har någon inverkan på den svenska exporten. *I den här rapporten har vi i en övergripande förstudie haft för avsikt att analysera vilka möjligheter det finns att studera/utvärdera de exportfrämjande åtgärder som finansieras av den svenska staten, detta via olika organisationer och av staten (del)ägda aktiebolag.* I den här rapporten har analysen begränsats till tre aktörer och dess exportfrämjande åtgärder, de aktörer som har studerats är *Exportrådet, Svensk Exportkredit (SEK) samt Exportkreditnämnden (EKN).*

Rapportens resultat visar att de exportfrämjande åtgärderna är något som är ett relativt komplext att studera/utvärdera. Rapportförfattarna kan trots det skapa ett flertal olika analysmodeller som gör det möjligt att studera/utvärdera de exportfrämjande åtgärderna (i olika grad). Analysens struktur bygger på att de exportfrämjande åtgärderna kan analyseras utifrån *1) ett samhällsekonomiskt perspektiv, 2) ett företags perspektiv, samt 3) ett regionalt perspektiv.* Den analysmodell som vi konstruerat medför att vi gjort en uppdelning av analysmodellen i en deskriptiv del och en ekonometrisk del, som på olika sätt möjliggör att studera om/hur de exportfrämjande åtgärderna genererar ett samhällsekonomiskt bidrag, eller om det har en positiv inverkan på det enskilda företaget eller en enskild region.

I rapporten förs även en diskussion om metoden och de begränsningar och möjligheter som finns att studera de exportfrämjande åtgärderna. I modellkonstruktionen illustreras också de olika möjligheter som det finns att utvärdera Exportrådet, Svensk Exportkredit (SEK), samt Exportkreditnämnden (EKN). Med ett gemensamt syfte att bidra till exportfrämjande, föreligger det trots det en rad skillnader, detta beträffande deras klienter (kunder) och den specifika verksamhetsutövningen som gör att de olika organisationerna skiljer sig åt i relativt stor utsträckning.

Avslutningsvis kan därför konstateras att det i rapporten genereras ett flertal modeller som möjliggör att i efterföljande projekt skapa ökad kunskap om hur och i vilken omfattning exportfrämjande åtgärder påverkar samhället, det enskilda företaget samt enskilda regioner. Rapporten kan därför ses som ett första steg mot vidare kunskap inom området.

1 Inledning

Sverige är ett relativt litet land som under årtionden byggt upp en stor del av nationens välfärd på vår handel med andra länder. För Sveriges del har därför exporten en stor betydelse för hela näringslivet och samhället. I en allt mera globaliserad värld är detta en trend som kan förväntas att fortsätta. Idag gör svenska företag affärer i de flesta av alla världens länder, och de ursprungliga svenska storföretagen är idag i många avseenden globala och internationella storföretag, verksamma på en mängd olika marknader.

Den svenska exporten sker förutom av de större företagen, idag också av de mindre och medelstora företagen, företag som i allt större utsträckning väljer att söka sig ut till internationella och nya marknader för att få avsättning för sina produkter och tjänster. Denna utveckling innebär att stora delar av det svenska näringslivet har någon form av anknytning och ett beroende av den svenska exportens framgång.

Då internationaliseringsprocessen inte är en ny företeelse, utan är något som vuxit fram under många årtionden har det skapat organisationer och institutioner som på olika sätt ska främja exporten i landet. Detta är något som utvecklats i de flesta av alla exporterande länder. Av historiska förklaringar är detta något som oftast är statsfinansierat eller statsstött. Tidigare reglerade kapitalmarknader, mycket stora krediter och finansieringsbehov är några av de mest centrala förklaringarna till varför staten involverats i exportfrämjandet. Vidare kan de exportfrämjande åtgärderna även vara kopplade till landets biståndspolitik, detta genom att det näringspolitiska biståndet fått en allt större vikt i den nationella biståndspolitiken.

Med anledning av de relativt omfattande exportfrämjande åtgärder som finns i Sverige och i andra länder, finns det anledning att reflektera över om det går att utvärdera hur dessa organisationer, institutioner, etc., bidrar till att främja exporten. Med ett nationellt fokus kommer vi i den här rapporten genomföra en förstudie för att skapa en uppfattning om huruvida det är möjligt att utvärdera hur exportfrämjande åtgärder påverkar de svenska exportföretagen och dess export. *Syftet med rapporten är således att i en övergripande förstudie analysera vilka möjligheter det finns att studera/utvärdera exportfrämjande åtgärder.*

1.1 Rapportens disposition och avgränsningar

I rapporten genomförs inledningsvis en övergripande teoriöversikt och beskrivning av de exportfrämjande aktörerna. Vidare genomförs även en genomgång av vilken information som finns att tillgå hos dessa, detta för att i ett senare skede kunna genomföra en större och mera omfattande studie. I rapportens avslutande del presenteras därefter ett antal olika modeller med förslag på upplägg som kan utnyttjas för att studera/utvärdera de exportfrämjande åtgärderna som finns i Sverige. Förstudien begränsas till att endast inbegripa tre aktörer som bedriver exportfrämjande, de är Exportrådet, Svensk Exportkredit (SEK), samt Exportkreditnämnden (EKN).

2 Svensk Export och Sveriges Exportberoende

I detta avsnitt görs en beskrivning av exporten och dess betydelse för den svenska ekonomin. Mer konkret inleds kapitlet med en redogörelse för bland annat för betydelsen av den svenska utrikeshandeln i 2.1, vilket efterföljs av en beskrivning av våra viktigaste exportmarknader i 2.2. samt hur företagsstrukturen ser ut bland de exporterande företagen i 2.3. Då projektexport blivit en allt vanligare företeelse ges även en kortare beskrivning av detta i avsnitt 2.4. Kapitlet avslutas med en översiktlig redogörelse för generella tillvägagångssätt för exportfinansiering i avsnitt 2.5.

2.1 Betydelsen av Svensk utrikeshandel

Utrikeshandel har sedan 1990-talet alltmer kommit att anta en liberaliserad och globaliserad skepnad, vilket innebär att allt fler företag konkurrerar på de stora marknaderna. Utrikeshandeln omfattar vidare en allt större andel av världens BNP. År 1960 var världsexporten i relation till BNP 9 procent, vilket kan jämföras med motsvarande siffra för 1994 som uppgick till 16 procent.¹ Samtidigt får världen allt fler och större multinationella och transnationella företag som har produktion i flera länder.

Medan alla länder i världen blir alltmer beroende av internationell handel är det framförallt för de mindre industriländerna som exporten spelar en särskilt stor roll. För den svenska ekonomin utgör exporten en viktig komponent. Exportindustrins betydelse för Sveriges ekonomi i allmänhet och för tillväxten i synnerhet har ökat under de senaste decennierna. I takt med ökad utrikeshandel har den svenska välförhållanden utvecklingen således kommit att bli beroende av exporten. Framförallt synliggörs en stark utveckling från 1990-talets början och framåt. Utvecklingen som illustreras diagram 2.1, visar att exporten mätt som andel av BNP har ökat markant från 1990 till 2005, då till exempel 2004 års export av varor och tjänster utgjorde 46 procent av landets totala BNP, uppmättes motsvarande siffra för 1990 till runt 27 procent.

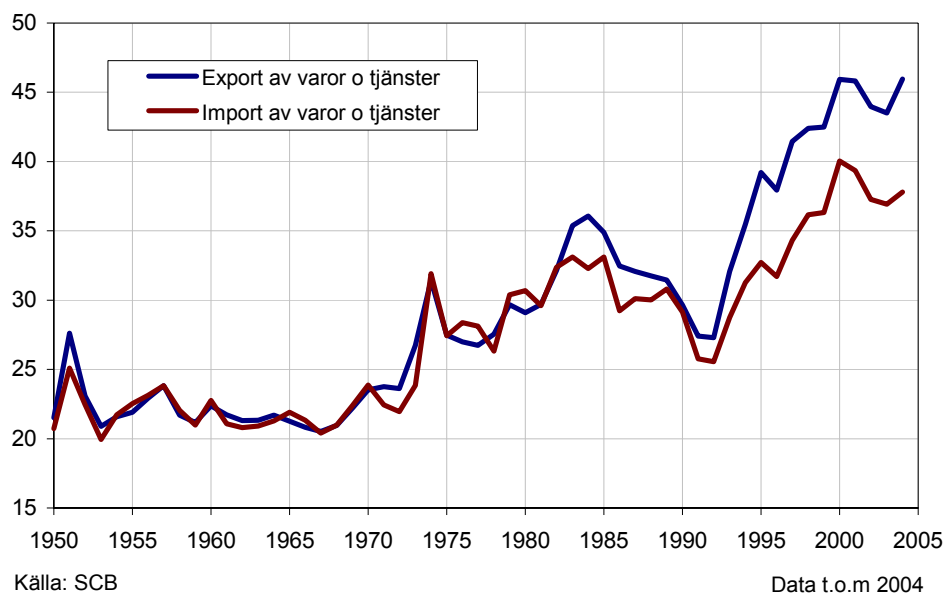
Under samma period har den svenska exporten i volym och omsättning ökat kraftigt. Trots det har den svenska andelen av den totala världsexporten minskat. Uppgifter som hämtats från Exportrådet, visar att Östeuropa, Indien och Kina med flera tar allt större andelar på bekostnad av USA och Västeuropa. Sverige tappar andelar snabbare än många andra västeuropeiska länder. Enligt Exportrådet kan den starka uppgången under 2000-talets början, förklaras genom det världsekonomiska läget och den starka ökningen av världshandeln i stort.² Under 2005 vände emellertid trenden och världsekonomin gick in i ett lugnare skede. Även detta reflekterades tillbaka på svensk export som under årets första tre kvartal uppvisade en svagare utveckling.³

¹ *SOU 1998:23.*

² *Världshandeln ökade med 9,5 procent under 2004 enligt uppgift från Exportrådet.*

³ *Exportrådet*

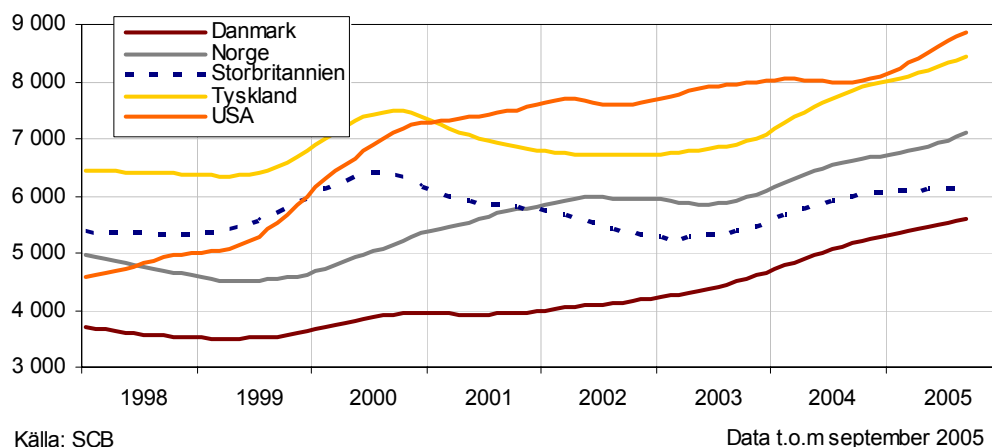
Diagram 2-1 Export och import av varor och tjänster i relation till bruttonationalprodukten,



2.2 Exportmarknader

Sveriges exportberoende växer i takt med de krav som företagandets internationalisering och ekonomins globalisering ställer, det vill säga att fler företag måste röra sig uppåt i värdekedjan och ut från hemmamarknaden. De flesta av de stora svenska multinationella företagen har redan större delen av sin produktion utomlands. Svenska företag har hittills huvudsakligen investerat i andra industriländer och då främst Europa. Statistik från SCB visar dock att USA under de senaste åren utgjorde den största svenska exportmarknaden med ett exportvärde på 10,7 procent av det totala exportvärdet 2005. Därefter utgör Tyskland, Norge, Storbritannien och Danmark särskilt viktiga marknader för svensk export.⁴

Diagram 2-2 Export fördelat på mottagarländer, Löpande priser, Mkr. Trend.



Vilka produkter är det då Sverige exporterar? Sveriges viktigaste exportvarugrupp är verkstadsvaor. Hit räknas personbilar och lastbilar mm, elektronikvaror/datorer inklusive telefonutrustning, maskiner och metallarbeten, vilka sammantaget har stått för runt 50 procent av den totala varuexporten i Sverige under de senaste 20 åren. Skogsvaror representerar en annan traditionellt viktiga exportvarugrupp, bland vilka pappersindustrin har antagit en särskild betydelse. År 2005 stod till exempel pappers-

⁴ Statistiska Centralbyrån: www.scb.se

industrin ensamt för ca 7 procent av det totala exportvärdet i landet. Samtidigt har skogsvarorna minskat i betydelse för den sammanlagda exporten, vilket kan studeras i tabell 2.1. Parallellt med detta har kemivaror, som läkemedel, plaster etc., fått en ökad betydelse. Gruppen övriga varor, där bland annat livsmedel och möbler ingår, har också upplevt en, om än marginell, ökning i andelen totalt exportvärde.

Tabell 2-1 Olika varugrupper vikt av den totala exporten

	1986	1996	2005
Verkstadsvaror	50,5	53,4	49,8
Kemivaror	8,4	9,6	12
Skogsvaror	18,3	15,0	11,9
Övriga varor	9,4	10,1	10,7
Mineralvaror	10,9	9,2	10,2
Energivaror	(-)	2,7	5,4
Oljeprodukter	2,5	(-)	(-)
Totalt	100	100	100

Källa: SCB och SOU 1998:23.

Samtidigt som den svenska exportindustrin har vuxit sig allt starkare internationellt har den också genomgått förändringar. Även om den traditionella basindustrin, det vill säga maskin-, fordon-, telekom-, samt pappers- och massaindustri utgör ryggraden i svensk export, växer sig andelen tjänsteexport starkare. Enligt AB Svensk Exportkredit utgjorde tjänsteexporten, dominerad av affärstjänster, nästan 25 procent av den totala svenska exporten 2004.

2.3 Några få och många små...

Vilka företag gömmer sig då bakom de stigande exportsiffrorna? År 2003 hade Sverige knappt 39190 varuexporterande företag, av vilka en avgörande majoritet representerades av små- och medelstora företag och ett mindre antal av större företag (se tabell 2.2). Detta stämmer väl överens med den allmänna företagsstrukturen i Sverige, vilken kännetecknas av ett mindre antal stora internationellt välkända företag och ett stort antal småföretag.

Räknat i andelar av den totala exporten är det emellertid de stora internationellt välkända företagen som står för den större delen av kakan. Jämfört med andra länder anses Sverige som starkt storföretagsberoende men medan de multinationella storföretagen betyder mycket för Sverige och svensk ekonomi, betyder Sverige som marknad allt mindre för dessa företag.⁵ Den samlade bilden är därför att exporten är något som är viktigt för alla typer av företag och därmed också är något som är centralt för hela näringslivet, samhället och då både i form av ekonomisk utveckling, tillväxt, sysselsättning, etc.

⁵ Exportrådets hemsida: www.swedishtrade.se

Tabell 2-2 Exportföretag indelat efter antalet anställda

Antal anställda	Antal exportföretag
0	9 146
1-4	11 795
5-9	5 931
10-19	4 775
20 - 49	3 954
50 - 99	1 594
100 - 199	864
200 - 499	589
500 - 999	245
1 000 - 1 499	78
1 500 - 1 999	41
2 000 - 2 999	47
3 000 - 3 999	31
4 000 - 4 999	19
5 000 - 9 999	57
10 000 -	21
Totalt	39 187

Källa: SCB:s Företagsregister, SCB

2.4 Projektexport

En märkbar tendens sedan 1990-talets början är att den så kallade projektexporten har ökat. Projektexport innebär som regel export av anläggningar eller ett sammanhängande system av lösningar av olika slag, såsom till exempel kraftverk, reningsverk, sjukhus, produktionsanläggningar med mera. Projektexport är något som kan definieras som att det innehåller mer än vanliga produktleveranser eller installation av en enskild maskin.

Projektexport sker ofta till avlägsna eller svårbearbetade marknader där mottagaren inte själv har definierat uppdraget. Uppdraget har däremot tillkommit genom ett politiskt beslut. Vidare avser projektexport investeringar där åtminstone en del av finansieringen är tänkt att tillgodoses med hjälp av medel från någon finansinstitution, utvecklingsbank, FN eller EU. När ett sådant projekt har definierats blir det föremål för en internationell upphandling där flera intresserade företag får tävla om uppdraget genom ett anbudsförfarande. Konkurrensen på den internationella marknaden för projektexport är således mycket hård, men är trots det något som svenska företag och den svenska staten i hög grad är involverade i.

2.5 Export – En dyr affär?

Oavsett vilken typ av export som avses, betalas vanligtvis export kontant vid leverans eller finansieras med korta krediter, det vill säga med högst ett år kredittid. Kontantköpen finansierar köparen antingen med hjälp av sin egen balansräkning genom att ta upp banklån, emittera obligationer etc., eller genom att utnyttja sin egen likviditet. Det vanligaste vid kreditfinansierad export är dock att säljaren beviljar köparen en så kallad *exportkredit*, det vill säga en kundkredit på kortare kredittid.

Exportkrediter har traditionellt sett uppkommit när köparen själv har haft svårt att ordna krediter för att kunna genomföra affären. Säljaren har då hjälpt till genom att erbjuda köparen att skjuta upp betalningen, det vill säga bevilja köparen en kredit.⁶ Vanliga orsaker till att köparen själv inte kan ordna krediter är att köparen inte har tillgång till de internationella kapitalmarknaderna eller att marknaderna inte är villiga att finansiera köpet med säkerhet i enbart köparens balansräkning. En

⁶ SOU 1998:23.

annan orsak kan vara att köparlandets kredit- och kapitalmarknad inte är tillräckligt väl uppbyggd för att finansiera affären genom denna.⁷

Exportkrediter kan anta olika former, varav den huvudsakliga indelningen är:

- a. *Leverantörskredit*: Kredit som är beviljad av exportören
- b. *Köparkredit*: Kredit som är beviljad av en av säljaren utsedd bank eller annan kreditgivare till köparen eller köparens bank för att finansiera affären.

Företagen är, genom sina korta leverantörskrediter, i praktiken den största gruppen finansiärer av export. De stora företagen har successivt byggt ut sin kompetens inom exportfinansieringsområdet och har idag en hög kompetens att strukturera sådan finansiering.

Projektexport och export av tyngre kapitalvaror å andra sidan har ett något annorlunda finansieringsbehov än löpande export som finansieras med korta leverantörskrediter. De långa kredittiderna skulle innebära att exportören, om denne behövde agera kreditgivare, blev sittande med riskerna samt den långfristiga utlåningen under en lång tid, vilket skulle belasta balansräkningen och begränsa företagets handlingsutrymme. Företagen försöker därför att i första hand undvika säljfinansiering, och istället nyttja externa finansiärer som till exempel banker som beviljar lån och tar risker på köparen eller köparens bank.⁸

En tydlig trend är att de stora internationella bankerna ökar i närvaro och erbjuder de största svenska exportföretagen finansiering av deras exportaffärer. Även de svenska bankerna arbetar också internationellt som ett komplement till kreditgivningen på den svenska marknaden. Export finansieras också av de speciella multilaterala finansieringsorgan som satts upp, såsom till exempel Världsbanksgruppen, Europeiska Utvecklingsbanken (EBRD) etc., men också de regionala utvecklingsbanker som inrättats för att finansiera investeringar i, och stödja utvecklingen av medlemsländerna. Krediter kan emellertid också beviljas eller refinansieras av en offentlig kreditgivare eller kreditgivare som arbetar för statens räkning och räknas då som statsstödd exportfinansiering.⁹

Köpare i exportaffärer där exportkrediter har beviljats har traditionellt utgjorts av offentliga institutioner eller offentligt ägda bolag som har genomfört investeringar för utbyggnad av infrastruktur. Svenska exportkrediter har därmed främst använts till att finansiera investeringar i områden som telekommunikation, kraftverk samt transportsystem. Med mer omfattande export kan dock en förändring i strukturen för köparsegmentet till exportindustrin skönjas. Andelen köpare som representerar statliga intressen har minskat medan alltfler köpare av exportföretagens varor och tjänster har kommit att representera privata intressen.¹⁰ Allt oftare inkluderar de enskilda exportaffärerna dessutom varor och tjänster som producerats av flera företag, hemmahörande i olika länder. Exportaffärerna kan därför sägas ha blivit mer internationellt sammansatta, vilket följaktligen får konsekvenser för de finansiella lösningar som är sammankopplade med exportföretagens affärer. Det tydligaste exemplet på detta är integrationen mellan enskilda finansiärer av komplicerade exportaffärerna och deras samarbetspartner, vilket synliggörs genom att enskilda exportgarantiinstitut världen över kan samverka i samma projekt.¹¹

⁷ *SOU 1998:23.*

⁸ *SOU 1998:23.*

⁹ *SOU 1998:23.*

¹⁰ *SOU 1998:23.*

¹¹ *AB Svensk Exportkredit:s Årsredovisning*

3 Behövs exportfrämjande åtgärder? – En teoretisk översikt

I det här avsnittet redogör vi för relevant teori som kan ligga till grund för de efterföljande avsnitten, där vi utvecklar ett flertal olika modeller för att kunna studera/utvärdera de exportfrämjande åtgärderna. Avsnittet är dock inte strikt teoretiskt, utan innehåller även en beskrivning av exportrådgivning, exportkrediter och kreditgarantier och statens roll som kreditgivare och riskbärare och hur national-ekonomisk teori kan appliceras på dessa.

Genomgången kan översiktligt delas upp i tre nivåer. Den första och övergripande nivån, i avsnitt 3.1, inleds med en diskussion om marknadsmisslyckande, vilket ligger till grund för olika syner på frågan om exportstöd överhuvudtaget skall ges. Nivå två, avsnitt 3.2, handlar om exportrådgivning som exportfrämjande åtgärd och ett potentiellt teoretiskt försvar för detta. Avsnitt 3.3 behandlar exportfrämjande åtgärder i form av exportfinansiering och motiven för detsamma. På den tredje nivån återfinns diskussionen om vilka effekter stöd kan ha på företagsnivå, vilket vi återkommer till i kapitel fem.

3.1 Teoretisk översikt

Exportfrämjande åtgärder är enligt vår definition att staten med någon form av stöd, bidrag, eller på annat sätt främjar landets export på ett sätt som inte är marknadsmässigt, eller där det ur ett samhälls-ekonomiskt perspektiv är ekonomiskt försvarbart att staten går in med stöd, garantier, etc., för att underlätta och göra det möjligt för landets företag att exportera.

Som beskrevs i inledningskapitlet, är en av de grundläggande motiveringarna till exportfrämjande åtgärder att öka de svenska företagens, och då särskilt de små och medelstora, förmåga till internationalisering. Detta är i sin tur motiverat genom det svenska exportberoendet, vilket har blivit en betydande komponent för såväl svensk ekonomi som tillväxten av densamma. I takt med den svenska välståndsutvecklingen har alltså den svenska ekonomin kommit att bli mer och mer beroende av utrikes-handeln. Situationen är i sig inte unikt för Sverige utan utgör snarare ett generellt karaktärsdrag för många mindre industriländer som, medan världshandeln blir alltmer internationaliserad, har utvecklat ett säreget exportberoende. Expansionen utomlands sker vanligen för att få tillgång till större marknader. För att en fortsatt utveckling av landets ekonomi, tillväxt och sysselsättning krävs därför ett aktivt handelsfrämjande. För mindre nationer som oftast har ett stort exportberoende är det extra viktigt att kontinuerligt utveckla och skapa bättre förutsättningar för export, både för de befintliga marknaderna, men även för de nya marknaderna som öppnas upp i en allt mera internationell värld.

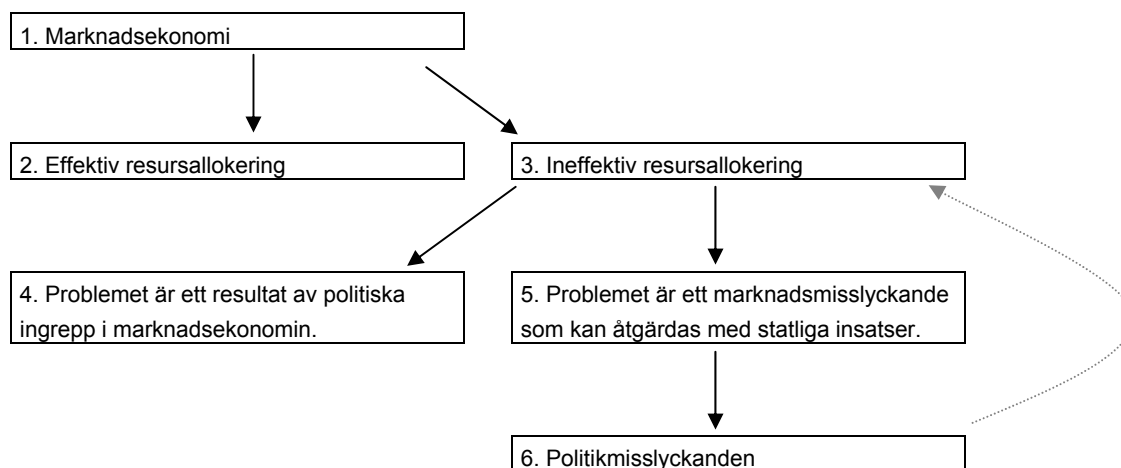
Mot bakgrund av detta övergripande perspektiv görs i detta avsnitt en översiktlig genomgång av relevanta delar av den ekonomiska teoribildning som finns om olika statliga åtgärder för att stödja utvecklingen av enskilda företag och/eller marknader generellt samt om de motiveringar som ges för statliga åtgärder.

3.1.1 Exportfrämjande istället för marknadsmisslyckande

Från ett mer teoretiskt perspektiv skulle exportfrämjande åtgärder motiveras med att den privata marknaden har misslyckats i något avseende. I *neoklassisk nationalekonomisk teori* beskrivs marknadsmisslyckanden som situationer där produktion och konsumtion på marknaden inte leder till en effektiv resursallokering. Enligt det neoklassiska synsättet, som illustreras översiktligt i *figur 3.1*.¹², finns det i en marknadsekonomi (1) risk för marknadsmisslyckanden som leder till en ineffektiv resursallokering, i det för denna rapport aktuella fallet otillräcklig mängd internationell handel (3). Ineffektiviteterna kan minskas genom olika former av interventioner i marknadsekonomi, som exempelvis nödvändiga lagar och institutioner med syfte att få marknaden att verka och gå mot det samhällsekonomiskt effektiva utfallet. Statliga interventioner i det här fallet utgörs alltså av *exportfrämjande åtgärder*, där staten tar ett delansvar för att öka handeln till nya internationella marknader. (5).

¹² Se Bergström (1998) för en mer omfattande diskussion.

Figur 3-1 Marknads- och politikmisslyckanden



Källa: Figur 1 i Bergström (2001), s. 21.

Traditionellt brukar flera orsaker till att marknadsmisslyckande anges, där imperfekt konkurrens, externaliteter, public goods, och asymmetrisk information hör till några av de mest kända. I fallet med exportfrämjande åtgärder skulle marknadsmisslyckandet delvis kunna sägas bero på asymmetrisk information. En annan orsak kan vara bristen på kapital till finansieringen av exporten. En närmare förklaring av vad dessa faktorer praktiskt innebär och hur staten har löst problemet ges i 3.2 och 3.3.

3.1.2 Marknadsmisslyckande och statlig intervention från andra perspektiv

Den neoklassiska skolan utgör emellertid inte den enda teoribildningen som gjorts över marknadsmisslyckanden och statliga interventioner. Det finns skolor i nationalekonomi som inte delar neoklassikernas syn på marknadsmisslyckanden, där såväl de teorier som har analyserat *politiskt beslutsfattande* som den *österrikiska skolan* är kritiska mot tolkningen att observerade brister på en marknad härrör från marknadsmisslyckanden. Detta skiljer dessa skolors synsätt från det neoklassiska. Båda dessa skolor hävdar att vad som tolkas som ett marknadsmisslyckande i många fall framförallt kan ses som ett resultat av olika politiska beslut. Detta synsätt innebär inte att marknaden ses som perfekt eller i alla delar tillfredsställande fungerande. Den underliggande orsaken till marknadens brister ses i första hand som orsakad av politiska beslut, snarare än en konsekvens av marknadens eget funktionssätt. Även de båda antagonistiska synsätten kan förklaras genom med *figur 3.1* som utgångspunkt.¹³

Enligt den österrikiska skolan ger en marknadsekonomi (1) kännetecknad av fri konkurrens upphov till en effektiv resursallokering (2). Om bestående ineffektiviteter kan observeras, till exempel marknadsfaktorer som ger upphov till en otillräcklig mängd internationell handel (3), kan de framförallt härledas till politiska beslut, till exempel skatter som försvårar förmögenhetsbildning eller begränsande regler för bankers utlåning (4).

De teorier som analyserar politiskt beslutsfattande hävdar ofta att även om det kan finnas marknadsmisslyckanden som ger upphov till en ineffektiv resursallokering (3) och som skulle kunna motivera politiska ingrepp (5) är den politiska beslutsprocessen inte felfri, det vill säga politikmisslyckanden (6) är inte ovanliga. Därmed finns det en risk för att politiska åtgärder förvärrar snarare än förbättrar situationen (3). Att den politiska processen inte är felfri beror på att det finns ett *motivationsproblem* och ett *informationsproblem*. Det första problemet handlar om huruvida politiska beslutsfattare och politiska tjänstemän är tillräckligt motiverade för att kunna lösa marknadsmisslyckanden eller om det är så att andra icke-samhällsekonomiska överväganden väger tyngre, såsom att tillgodose inflytelserika intressegrupper eller att expandera den egna myndighetens budget. Det andra problemet betonar att på

¹³ Se Bergström (1998) för en mer omfattande diskussion.

precis samma sätt som det kan finnas informationsproblem på en marknad, så finns det informationsproblem i den politiska beslutsprocessen som kan försvåra möjligheten att fatta samhällsekonomiskt optimala beslut.

3.2 Exportrådgivning – ett första steg till exportfrämjande

Asymmetrisk information, som motiv för exportfrämjande åtgärder, har sin grund i att mängden information som finns att tillgå vad gäller marknadsförutsättningarna, exportprodukten potential, motparten, de politiska förutsättningarna i importlandet etc., inte står i paritet med den nivå som skulle möjliggöra för samtliga parter i en enskild exportaffär att göra en sanningsenlig riskbedömning. Rent praktiskt innebär detta att när svenska exportörer ska bedriva utrikeshandel till nya marknaderna föreligger en osäkerhet i form av att exportören inte har samma information som sin motpart, det vill säga den utländska importören.

Teoretiskt sett kan bristen på information om specifika marknadsförutsättningar och parternas svårigheter i att förutsäga riskerna därav, leda till att parterna tar det säkra före det osäkra och därmed underlåter att genomföra affären. I värsta fall skulle detta kunna leda till vissa enskilda marknadens undergång. I fallet med svensk exporthandel skulle resultatet kunna bli att andelen internationell handel reduceras till en nivå som inte ligger i paritet med den svenska ekonomins exportberoende och således inte samhällsekonomiskt effektivt.

Den traditionella lösningen till problemet är att institutioner, såväl privata som offentliga, för riskavtäckning uppstår, vilket kommer att behandlas närmare i avsnitt 3.3. En annan åtgärd kan vara upprättandet av institut som hjälper exporterande företag att täcka informationsglappet genom att tillgodogöra information om det land och den marknad exportören avser att bedriva affärer med. Institutet kan även utgöra ett stöd för exporterande företag genom rådgivning och specifika program för att hjälpa förstagångs-exporterande företag att komma igång.

3.3 Exportfinansiering – ett andra steg till exportfrämjande

I de flesta industriländer utgör staten en instans för exportfinansiering, både vad gäller risktagandet och kreditgivningen. Enligt OECD definieras statsstödd exportfinansiering som där en offentlig garanti eller försäkring lämnats för att avlasta exportören eller kreditgivaren från den kreditrisk denne har beviljat köparen.

Statens medverkan skiljer sig emellertid mellan olika länder. I vissa länder såsom USA, Kanada och Japan har man till exempel samlat både risktagandet och kreditgivning i en gemensam organisation (Export-Importbanker – Eximbanker) medan man framförallt i Europa genomgående har skilt risktagandet från kreditgivningen genom separata organisationer.

3.3.1 Staten som kreditgivare

Som nämndes i avsnitt 2.5, kräver internationell affärsverksamhet stora kapitaltillgångar i syfte att finansiera exporten. Med finansiering av export avses här möjligheter att lämna exportkrediter till den utländska importören som av olika skäl inte kan ordna egna krediter, varför, på exportörens bekostnad, betalningen av affären skjuts upp.¹⁴ I vissa fall, som till exempel långa kredittider, kan emellertid exportören uppleva den utlovade krediten som begränsande för företagets balansräkning och således också handlingsutrymme. Istället söker man då externa finansiärer som banker och kreditinstitut som kan stå för finansieringen.

I Sverige, såväl som i flertalet andra industriländer som till exempel Norge, Finland och Tyskland, började särskilda exportkreditsorgan att upprättas under 1960-talet, med syfte att avhjälpa finansieringen av det egna landets export. Motiven för exportkreditorganens framväxt var desamma i samtliga länder, det vill säga att den internationella konkurrensen inom utrikeshandeln hade vid tidpunkten kommit att inriktas inte bara på pris, kvalitet och leveranstid utan i allt större grad även på betalningsvillkor. I fråga om kapitalvaror efterfrågade köparna allt längre kredittider, vilket gjorde alltför stora

¹⁴ En mer grundläggande beskrivning av exportfinansiering ges i avsnitt 3.3.

anspråk på säljarnas förmåga att finansiera sin rörelse. På grund av regleringar på kredit- och kapitalmarknaderna kunde dessutom inte bankerna finansiera de exportkrediter med allt längre kredittider som köparna begärde.¹⁵ I paritet med den österrikisk teoribildning skulle därmed situationen kunna tolkas som ett marknadsmisslyckande till följd av politiska beslut. Regeringarna beslutade därför att gå in som ytterst ansvariga för uppgiften och överlämnade den till statliga eller privata företag specialiserade på att bevilja exportkrediter med lång löptid¹⁶. Utlåningen hade endera formen av krediter till utländska låntagare eller övertagande eller refinansiering av bankernas eller exportörernas krediter¹⁷.

Successivt och i och med att allt fler industriländer introducerade system med statligt subventionerade krediter nådde räntesubventionerna allt högre totalvärden. Systemet blev ohållbart. Som en följd av detta, drev därför OECD-länderna år 1978 igenom den så kallade *consensusöverkommelsen*. Överenskommelsen innebar att man introducerade en minimiränta, *CIRR-räntan*, (Commercial Interest Reference Rate), för de statliga räntesubventionerna. 1983 kompletterades överenskommelsen med ett beslut om att minimiräntan automatiskt skulle justeras vid förändringar i marknadsräntorna, vilket ledde till att statsstödsnivån i systemet inte kunde öka. Detta innebar att statens kostnader för exportkrediter sjönk samtidigt som de statliga subventionerna för exportkrediter minskade. Krediter till marknadsvillkor blev därmed återigen intressanta.¹⁸

Sedan 1995 har räntesubventionerna för den statstödda exportkreditgivningen i princip försvunnit. Det som återstår av det statliga stödet idag är att staten kan ta ränterisken vid exportaffärer på långa kredittider. Detta innebär att exportörer och kreditgivare har möjlighet att erbjuda exportkrediter till den fasta CIRR-räntan utan att själva behöva ta risken för att räntan ska ändras under tiden till dess exportaffären beslutats och under hela löptiden för affären. Den fasta räntan innebär också att räntekostnaden för exportaffären är känd för både exportörer och kreditgivare under exportkreditens löptid.

Det finns emellertid en annan del av statens nuvarande engagemang i exportkreditgivningen, vilket är att utgöra en *lender of last resort*. Detta innebär att staten tillförsäkrar exportörerna att exportkrediter till ett konkurrenskraftigt inhemskt alternativ ska finnas tillgängliga, i de fall som den privata marknaden inte kan eller vill agera kreditgivare.¹⁹ Sådana lägen kan uppstå när exempelvis internationella marknader som vissa företag bedriver handel med anses som alldeles för osäkra för att den privata marknaden ska vilja gå in som finansiärer. För mindre företag kan begränsningarna gå ännu längre, eftersom de villkor och krav som ställs för att privata aktörer ska gå in med finansiellt stöd kan beskrivas som mer anpassade för större företag. Mer specifikt avses exempelvis höga krav på reala säkerheter, svårigheter att utvärdera mindre företags affärsidéer, ingen eller liten företagshistorik att bygga bedömningar på samt att mindre företag tenderar att låna lägre belopp vilket minskar lönsamheten i lånen.²⁰ Oavsett orsak handlar det alltså generellt om ett marknadsmisslyckande som leder till ett finansieringsunderskott, vilket staten, genom offentliga kreditinstitut, söker avhjälpa.

3.3.2 Staten som exportriskbärare

Förutom att staten kan agera kreditgivare kan staten även ta rollen som riskbärare för exporten. I alla industriländer finns någon form av statstödda exportkreditgarantisystem där staten tar över risken från exportörerna, deras banker eller andra finansiella institutioner. Staten har således direkt och indirekt tagit på sig rollen som risktagare, där garantin täcker vissa förluster som uppstår i de fall den utländska importören inte fullgör sitt avtal med exportören eller långgivaren eller när exportören inte fullföljer sitt avtal mot den utländska importören.

Statlig garantigivning inrättades i industriländerna som en följd av den ekonomiska depressionen under 1920- och 30-talen. Målet var att bidra till att främja den nationella exporten, vilket i sin tur skulle stimulera sysselsättningen. Den främsta anledningen till att staten har ställt ut dessa garantier är

¹⁵ *SOU 1998:23.*

¹⁶ *SOU 1998:23.*

¹⁷ *SOU 1998:23.*

¹⁸ *SOU 1998:23.*

¹⁹ *SOU 1998:23.*

²⁰ *Se exempelvis SOU 1996:69.*

att den privata marknaden inte har kapacitet att riskavtäckta sådana risker i den uträkning som har ansetts som nödvändig för att tillgodose exportens behov.²¹ Teoretiskt motiveras därmed upprättandet av statliga garantiinstitut genom ett marknadsmisslyckande, som från början har sitt ursprung i marknadsaktörernas brist på information om specifika marknadsförutsättningar. Internationell handel är inte en riskfri företeelse, varför ett informationsbehov uppstår för att de involverade parterna ska kunna göra en sanningsenlig riskbedömning. Därmed uppstår ett behov av riskavtäckning, vilken ska tjäna som en garanti för förluster som uppstår i de fall den utländska importören inte fullgör sitt avtal med exportören eller långgivaren, det vill säga när exportören eller långgivaren inte får täckning för sina köpar- eller leverantörskrediter.

Den statliga riskavtäckningen koncentrerats på så kallade politiska risker, det vill säga marknader som ansetts som särskilt riskfyllda men också på beloppsmässigt stora affärer som finansieras med exportkrediter på lång löptid. Annan export, som till exempel export till nya marknader eller av nya produkter kan ha svårt att finna riskavtäckning eftersom den privata riskmarknaden är osäker på köparlandet, köparna eller på produktens marknadspotential. Avsaknaden av riskavtäckning skulle leda till att exporten, särskilt kapitalvaruexport som säljfinansieras med långa krediter, blir lägre än vad som är samhällsekonomiskt motiverat. Den statliga riskavtäckningen fungerar därmed som en *guarantor of last resort*, vilket innebär att staten främst ska agera i de fall där marknadslösningar inte räcker till eller helt saknas. I dessa fall har endast staten möjlighet att ta ett samhällsekonomiskt och långsiktigt perspektiv på risktagandet.²²

En annan förklaring till att enskilda stater engagerar sig i riskavtäckning är för att skydda sig mot de komparativa fördelar som andra stater kan bygga upp genom att erbjuda sina exportörer sådant stöd. Ur ett konkurrensperspektiv är det med andra ord viktigt att erbjuda landets exporterande företag samma förutsättningar som konkurrerande företag från andra nationer.²³ Så kallade motgarantier, det vill säga garantier som utställs till importören i de fall exportören på olika sätt inte fullföljer sitt avtal, kan tjäna som exempel på sådan garantigivning. I detta fall används alltså riskavtäckningen som en service för att täcka det informationsglapp som den utländska importören har om exportören.

Efter att garantigivningen till en början endast har svarat mot internationella regleringar genomförda av OECD, började EU under 1990-talet att diskutera harmonisering för medlemsländernas garantier för medel- och långfristiga krediter och reglering. Detta ledde bland annat till att man 1997 presenterades ett förslag till ett direktiv om harmonisering av huvudbestämmelserna för kreditförsäkringar för medellånga och långa exportaffärer. En annan reglering var att det från och med 1998 blev otillåtet att bevilja statliga garantier för marknadsmässiga risker inom EU. Avsikten med bestämmelsen var att undanröja de snedvridningar som beror på statligt stöd inom den sektor av exportkreditförsäkringsområdet där offentliga och privata kreditförsäkrare konkurrerar med varandra. Sådana områden gäller oftast försäkringar av kortfristiga exportkrediter med en risktid understigande två år vid handel med privata köpare såväl inom EU-området som med de flesta övriga medlemmar av OECD.²⁴

3.4 Statliga interventioner på exportmarknaden – en problemfri lösning?

Om statliga åtgärder motiveras med förekomsten av marknadsmisslyckanden, så kan, enligt nationalekonomisk teori, andra problem tillstå med genomförandet. Ett av dessa är hur stöd skall allokeras mellan företag. Flera statliga åtgärder har till uppgift att på olika sätt stödja företag som har tillväxtpotential, men som inte lyckas attrahera stöd på den privata marknaden. Så är exempelvis Regeringens mål med exportstöd uttalat, det vill säga att särskilt öka de små och medelstora företags förmåga till internationalisering ska öka.²⁵ Den strategi som därmed används kallas ofta för en ”*picking-the-winners*”-strategi.

²¹ SOU 1998:23.

²² SOU 1998:23.

²³ SOU 1998:23.

²⁴ SOU 1998:23.

²⁵ Se vidare kapitel fyra för en närmare beskrivning av syftet med de exportfrämjande åtgärderna i Sverige.

Det handlar således om att plocka ut vinnarna ur den stora gruppen företag. En strategi som har som mål att endast plocka ut vinnarna från den stora gruppen företag, men som inte får plocka de vinnare som kan få annan finansiering, ställer mycket stora krav på dem som skall genomföra strategin.²⁶

Ett alternativ till att agera enligt den privata marknadens mönster är för statliga åtgärder att verka *marknadskompletterande*, vilket har blivit såväl de statliga kreditinstitut som de statliga garanti-institutens roll. På detta sätt måste till exempel de statliga garantiinstituten genomgående ha en högre risknivå än de privata aktörerna. De högre kreditriskerna medför att högre förväntade kreditförluster måste accepteras. Ur utvärderingssynpunkt är det dock inte alldeles enkelt att tolka den information som finns, i syfte att bedöma om den aktuella åtgärden är marknadskompletterande eller ej. Exempelvis kan det vara svårt att bringa klarhet i om högre kreditförluster hos statliga aktörer verkligen orsakas av en högre risknivå, eller om det beror på att de statliga aktörerna inte har samma kompetens som de privata vid likartade satsningar. Omvänt kanske kreditförlusterna skulle ha varit ännu större för privata aktörer, i de fall de statliga aktörerna är skickligare. Det är vidare viktigt att studera om de förmodat marknadskompletterande åtgärderna i själva verket konkurrerar med privata lösningar.

²⁶ Enligt Lundström et al (1998) är det enligt den österrikiska skolan överhuvudtaget inte möjligt att se vilka företag som i framtiden kommer att bli lönsamma, medan det enligt en neoklassisk synvinkel däremot kan vara möjligt. Skillnaden beror på vilka antaganden som görs om aktörernas informationstillgång. Enligt den österrikiska skolan är osäkerhet om framtiden ett faktum som man inte kan bortse ifrån. Neoklassisk teori baseras i normalfallet på ett antagande om perfekt information; se Bergström (2001) för en vidare diskussion.

4 Det statsstödda Exportfrämjandet i Sverige

Så långt känner vi nu till såväl vikten av export för svensk ekonomi som de teoretiska argumenten respektive motargumenten för statligt finansierade exportfrämjande åtgärder. Vilka institutioner utgör då grunden för det svenska exportfrämjandet?

Det finns flera organ genom vilka regeringen aktivt söker främja exporten av svenska varor och tjänster, varav ett exempel är utrikesförvaltningen genom ambassader och konsulat. En av utrikesförvaltningens viktigaste uppgifter är att hjälpa svenska företag med praktiska kontakter i länder och situationer där det behövs. Ambassader och konsulat bedriver därför ett omfattande arbete för att främja svenska ekonomiska intressen i utlandet genom exempelvis marknadsinformation, rådgivning etc. Andra viktiga statsstödda instanser är olika nationella institutioner och myndigheter som verkar för att stödja svensk projektexport.²⁷

Regeringen prioriterar ett aktivt exportfrämjande för att öka de svenska företagens, särskilt de små och medelstora, förmåga till internationalisering

Källa: www.regeringen.se

Utbudet av exportfrämjande statsstödda organ är alltså omfattande. Inom ramen för föreliggande studie avser vi emellertid endast att inrikta oss på det arbete som Exportrådet, AB Svensk Exportkredit (SEK) samt Exportkreditnämnden (EKN) utför. Exportrådets huvudsakliga uppgift är att stimulera till ökad export samt underlätta små och medelstora företags internationella expansion. SEK och EKN motsvarar systemet för statsstödda exportkrediter och garantier och spelar en central roll för att skapa förutsättningar för ökad svensk export. Detta gäller särskilt projektexport eller exportaffärer med långa krediter. I följande avsnitt presenteras Exportrådet, SEK samt EKN vidare. Syftet med presentationen är att ge en överskådlig bild av de tre organen.

4.1 Exportrådet

Exportrådet bildades 1972 och ägs gemensamt av svenska staten och näringslivet, där UD utgör den statliga huvudorganisationen och näringslivet representeras av Sveriges Allmänna Utlandshandelsförening. Exportrådets uppgift är dels att stimulera till ökad export och underlätta för små och medelstora företags internationella expansion, dels att bidra till profileringen av Sverige som varumärke. Syftet med att profilera Sverige är att internationella framgångar för svenska företag stärker bilden av Sverige som en pålitlig handelspartner, samtidigt som Sverige-främjande insatser bidrar till att marknadsföra svenska produkter och tjänster.²⁸

Exportrådet har idag kontor i drygt 40 länder och finns därmed representerade både i Sverige där huvudkontoret ligger i Stockholm, och utomlands. På de marknader som Exportrådet inte finns representerade samarbetar man med svenska ambassader, konsulat och handelskammare.²⁹ Under 2004 hade Exportrådet 65 000 exportfrågor som besvarades, 10 000 unika besök på sin hemsida varje dag, 5000 enskilda kundmöten och 2500 affärsutvecklingsuppdrag.³⁰

Inom ramen för regeringens satsning på strategiska marknader och branscher genomför Exportrådet dessutom särskilda exportsatsningar. I det följande ges en närmare beskrivning av den verksamhet som Exportrådet utför.

²⁷ www.regeringen.se

²⁸ Intervju med Helene Riisne, Informationschef Exportrådet, 2005.12.20.

²⁹ Intervju med Helene Riisne, Informationschef Exportrådet, 2005.12.20.

³⁰ www.swedishtrade.se

Exportinformation

Svenska staten utgör Exportrådets största kund och upphandlar årligen ett fast uppdrag med syftet att Exportrådet ska tillhandahålla exportfrämjande åtgärder i form av information och råd om exportmöjligheter och handelsteknik kostnadsfritt till svenska exporterande företag.

Portalen för information om svensk export och internationalisering omfattar:

- c. Marknadsinformation
- d. Identifiering och förmedling av affärsmöjligheter för företag
- e. Råd i exporttekniska frågor
- f. Främjandeaktiviteter

Exportprogram

Subventionerade exportprogram som syftar till att göra företagen exportmogna är ett annat led i det statliga uppdraget. Exportprogrammen som är delvis statligt finansierade inriktar sig speciellt på nätverkande mellan företag eller på företag som är nya på exportmarknaden och omfattar:

- g. Program för små och medelstora företag (SME)
- h. Branschprogram
- i. Samverkansgrupper
- j. Särskilda främjandesatsningar

Exportkonsulting

Exportrådets resterande verksamheten utgörs av konsultverksamhet mot enskilda företag. Dessa företag köper då rådgivning och skräddarsydda lösningar från Exportrådet i form av affärsplaner, etableringsanalyser etc. som är anpassade till de länder dit de vill exportera. Konsultverksamheten står för mer än hälften av Exportrådets totala omsättning.

4.2 AB Svensk Exportkredit

AB Svensk Exportkredit grundades gemensamt av svenska staten och bankerna 1962. Som nämndes i avsnitt 3.2.1 var den främsta orsaken till grundandet av SEK kapitalmarknadens bristande institutionella förutsättningar att ställa den typ av långa och bundna exportkrediter som exportindustrins kunder efterfrågade vid tidpunkten.³¹ Idag är SEK ett av staten helägt företag som i huvudsak verkar på marknadsmässiga villkor men kompletterar det statsstödda exportkreditsystemet.³² Huvudsyftet med SEK är att stödja den svenska exportindustrin genom att ställa krediter till förfogande vid export av varor och tjänster. Krediterna ska ha en medellång till lång löptid och normalt ligger denna på mellan två och tio år. Inriktningen mot långa exportkrediter gör att SEK:s kunder främst utgörs av de största exportföretagen.³³ Sedan ett beslut i riksdagen 1996 innefattar SEK:s verksamhet numera också långfristig finansiering för utbyggnad av infrastrukturen i Sverige och utvecklingsprojekt inom exportindustrin för att stärka den svenska industrins internationella konkurrenskraft. SEK administrerar också på statens uppdrag systemet med biståndskrediter (u-krediter).

Som beskrevs i ovanstående avsnitt fungerar alltså exportfinansieringen så att den utländska köparen ges ett lån genom en exportkredit i samband med köp av svenska varor eller tjänster. Detta innebär att den svenska leverantören får betalt vid leverans av sina produkter eller tjänster. Lånet arrangeras oftast av en bank och SEK kan antingen belåna fordringen eller överta den och därmed inträda som långivare. SEK kan i vissa fall även arrangera lånet. Den exportkreditfinansiering som SEK erbjuder baseras på såväl kommersiella som statsstödda villkor (CIRR-räntor). CIRR-systemet administreras av

³¹ *SOU 1998:23.*

³² *www.regeringen.se*

³³ *AB Svensk Exportkredit:s Årsredovisning 2004.*

SEK på uppdrag av den svenska staten och innebär alltså att en fast ränta som följer OECD:s riktlinjer kan erbjudas de svenska exportörernas kunder vid exportkreditgivning. På så sätt säkerställs att svenska exportföretag har tillgång till lika konkurrenskraftiga finansieringslösningar som deras konkurrenter har. De exportkrediter som SEK lämnar garanteras vanligen av Exportkreditnämnden, EKN.³⁴ Genom samarbeten med andra länders statliga garantiinstitut erbjuder SEK sedan några år tillbaka emellertid även möjligheten att lämna krediter garanterade av dessa institut.³⁵

SEK:s hemmamarknad är Norden, vilken till följd av den långt gångna integrationen av de nordiska ländernas näringsliv samt handeln i Östersjöområdet vikt för svensk tillväxt, utgör en naturlig utgångspunkt SEK:s verksamhet.³⁶ Traditionellt har SEK i första hand arbetat med större svenska exportföretag men undersöker nu möjligheterna att förse även något mindre företag med finansieringslösningar.

Exportkreditnämnden

Exportkreditnämnden, det vill säga den svenska motsvarigheten till garantinstitut för exportfinansiering, bildades 1933. EKN är en helt och hållet statlig myndighet med uppgift att främja svensk export genom att lämna garantier som skyddar mot förlustrisk vid export till och investeringar i utlandet. Garantier syftar till täcka politiska och kommersiella risker vid export, där politiska risker avser politiska händelser i form av åtgärder från utländska myndigheter som hindrar betalning till exportören. Kommersiella risker åsyftas situationer där köparen går i konkurs eller av andra skäl inte betalar. Verksamheten är grundad på affärsmässighet och är självfinansierande, vilket innebär att premieintäkterna ska över tiden täcka skadeersättningar och administrationskostnader. Överskott från verksamheten används till att bygga upp reserver för framtida skadeutbetalningar.³⁷

I praktiken kompletterar EKN den privata marknaden. På den privata marknaden finns det ett antal företag som försäkrar kreditrisker, både inhemska risker och risker i samband med export. De privata aktörer som finns på den svenska marknaden och försäkrar så kallade marknadsmässiga risker, är bland annat GERLING NCM Kreditförsäkring, Euler Hermes och AK Norden. Genom försäkringsmäklare kan man även få kontakt med kreditförsäkringsbolag utanför Sverige. Om man väljer att vända sig till EKN eller till den privata marknaden har främst att göra med hur den aktuella exportaffären ser ut. Den privata marknads försäkringar har till exempel svårt att täcka långa risker och täcka mer riskfyllda marknader. I dessa fall kan EKN i många fall hjälpa exportföretagen genom att ställa ut exportkreditgarantier.

EKN:s försäkringar, som andra EU-länders statliga exportkreditinstitut, är emellertid begränsade vad gäller garantigivning för korta risker, det vill säga risktid på upp till två år. I syfte att undvika snedvridning av konkurrensen vid försäkringar av marknadsmässiga risker (risker som den privata marknaden kan ta) finns det begränsningar för de statliga exportkreditinstituten på flertalet OECD-länder. Begränsningen i kort garantigivning avser alla EU-länder samt övriga OECD-området som inkluderar Australien, Canada, Island, Japan, Norge, Nya Zeeland, Schweiz och USA. EKNs garantigivning för export med längre risktider på dessa länder samt export till övriga länder, påverkas dock inte av begränsningen för marknadsmässiga risker.

De aktörer som kan ansöka om garantier hos EKN är följande:

- k. Exportföretag
- l. Investerare
- m. Banker
- n. Leasingbolag
- o. Finansieringsinstitut

³⁴ För mer om EKN:s verksamhet se avsnitt 4.3.

³⁵ Förutom de EKN-garanterade krediterna har SEK under 2004 främst lämnat exportkrediter med garantier från de nordiska garantiinstituten.

³⁶ AB Svensk Exportkredit:s Årsredovisning 2004.

³⁷ EKN:s hemsida: www.ekn.se

Garantierna ser olika ut beroende på den aktör som söker garantin och flera typer av garantier ges ut inom ramen för EKN. *Garanti för fordringsförlust* utgör emellertid den vanligaste garantikategorin som utförs av EKN. I det följande ges en grov beskrivning av de garantier som utställs under EKN och till vilka aktörer.

Garantier för fordringsförlust - Leverantörskredit

Garanti för fordringsförlust täcker risken för de fall betalning inte erhålls enligt avtal. Garantin ges till exportör för *leverantörskrediter* som lämnas till köpare i utlandet. Exportören kan själv finansiera affären med garantin som skydd mot utebliven betalning. Garantin kan också användas som säkerhet om exportören väljer att låta en bank eller annat kreditinstitut finansiera affären. I så fall avses en garanti för fordringsförlust vid köparkredit, vilket behandlas i nästa stycke.

Garantier för fordringsförluster kan ges på långa och korta kredittider, där korta kredittider avser krediter som givits för kortare tid än 12 månader. Med längre kredittider avses således krediter som lämnas på längre tid än 12 månader. Beroende på kredittidens längd ser förutsättningarna för EKN:s möjligheter att lämna ut garantier olika ut. Som nämndes ovan, är statligt subventionerade kreditgarantiinstitut förbjudna att utfästa garantier på korta kredittider till länder inom EU samt Australien, Island, Japan, Norge, Nya Zeeland, Schweiz och USA.

Garantin för fordringsförlust kan kompletteras för att även innefatta risker under tillverkningstiden, som till exempel att köparen häver avtalet helt eller delvis eller att genomförandet avbryts under en längre period, kan garanteras. Denna garanti kallas *garanti för tillverkningsförlust*.³⁸

Garantier för fordringsförlust – Köparkredit

Garantier för fordringsförlust kan också gälla som säkerhet om exportören väljer att låta en bank eller annat kreditinstitut finansiera affären genom så kallade köparkrediter. Rättigheterna under garantin och fordran överläts då till finansiären och täcker bankens eller kreditinstitutets risk att låntagaren, i form av utländsk importör eller dennes bankförbindelser, inte betalar fordran enligt låneavtal. Villkoren för garantin vid korta och långa kredittider är desamma som för leverantörskrediter.

Garantier för fysisk förlust

Garantier för fysisk förlust innebär att EKN kan täcka risken för att varor eller egendom hållits i lager av exportören och som används i arbeten utomlands tas i beslag.

Motgarantier

Motgaranti täcker risker för utställare av säkerheter eller så kallade kontraktsgarantier som den utländska importören kan kräva av exportören för bland annat de fall som exportören underlåtit att fullgöra sitt anbud eller åtagande i exportaffären.

Rembursgarantier

Täcker bankens risk för utebliven betalning under bekräftad remburs. Vid kredittider på högst 360 dagar garanterar EKN upp till halva riskbeloppet under rembursen.

Investeringsgarantier

Investeringsgarantier, vilken syftar till att täcka risker för svenska investerare vid nyinvestering i utlandet. Investeringsgarantier omfattar främst politiska risker i värdlandet, och garantin kan utfärdas för såväl kapital som avkastning.³⁹

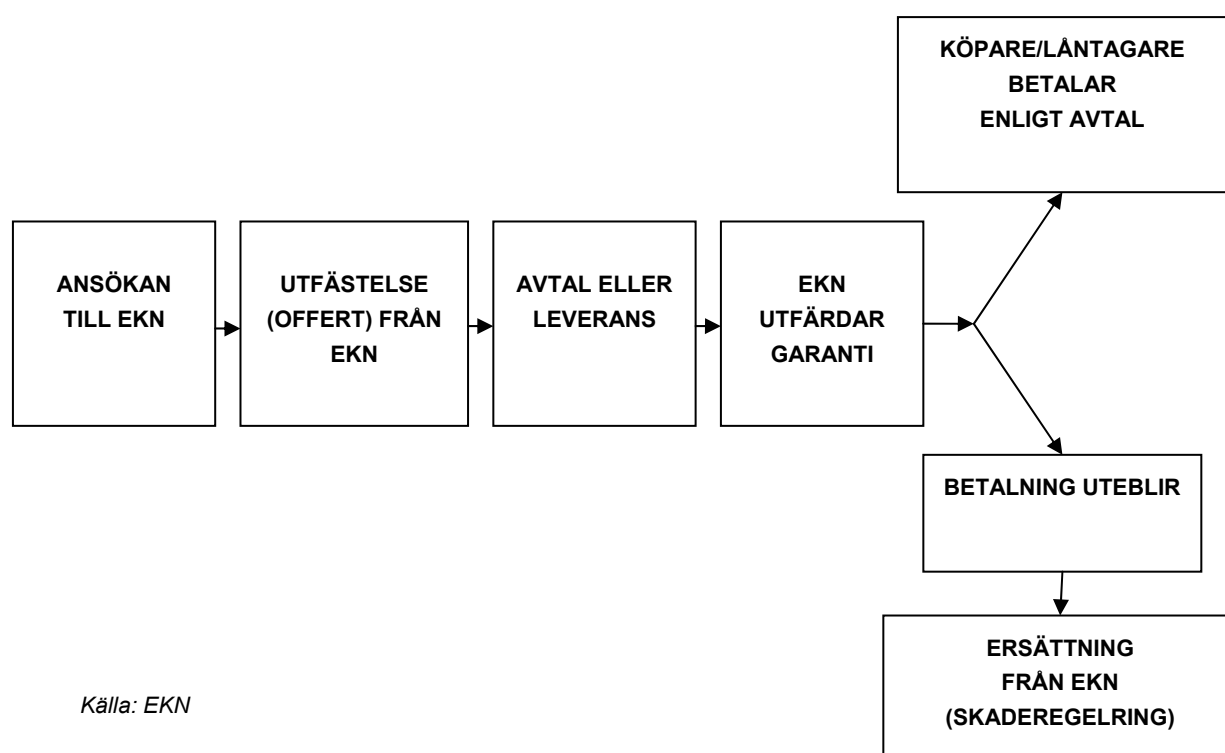
³⁸ EKN:s hemsida: www.ekn.se

³⁹ EKN:s hemsida: www.ekn.se

Inom EKN:s garantisystem tas en självrisk ut. Syftet med denna är att garantitagaren i första hand tvingas till en egen prövning av risken men också att han/hon aktivt arbetar för att begränsa förlustrisken och vid en skada arbetar för att minska risken för slutlig förlust.

Verksamheten vid EKN karaktäriseras av en beredskap att täcka affärstransaktioner på en mycket bred krets länder och marknader. Totalt garanterar EKN krediter i 130 länder, vilka som regel representerar såväl svåra som mer ordinära marknader.⁴⁰ EKN:s risktäckning efterfrågas emellertid främst på exportmarknader där möjligheterna till lokala finansörer och/eller möjligheten till alternativ riskavtäckning är begränsade. Detta leder till att efterfrågan på EKN:s tjänster till stor del är koncentrerad till ett relativt litet antal marknader. Koncentrationen förstärks ytterligare av att det ofta är fråga om leveranser till industri- eller infrastrukturprojekt, där kontraktsvärdet för varje affär ofta är betydande och kredittiderna normal sett är långa. EKN:s garantiportfölj har därför ett stort inslag av långfristiga garantier för stora projekt på få marknader.⁴¹

Figur 4-1 Kreditgarantier hos EKN – Så går det till



Källa: EKN

Under 2005 hade EKN totalt runt 200 aktiva kunder. Tillsammans genererade dessa kunder runt 200 nya affärer till EKN varje månad. Kunderna i sig utgjordes av både stora svenska företag som Ericsson och Volvo Personvagnar och mindre företag som till exempel Pharamdul. Beroende på företagets storlek ser kontakterna med EKN olika ut för varje enskilt företag. Medan större bolag ofta har ett nära samarbete med EKN och vänder sig direkt till EKN utan mellanhänder, skapas kontakter mellan EKN och mindre företag genom just mellanparter. Genom att det mindre företaget har kontakt med exempelvis sitt lokala bankkontor eller ALMI Företagspartner, slussas det senare vidare till EKN.⁴²

⁴⁰ Intervju med Olof Rydh, Anne Abrahamsson och Susanne With, EKN, datum 2005.12.21.

⁴¹ SOU 1998:23.

⁴² Intervju med Olof Rydh, Anne Abrahamsson och Susanne With, EKN, datum 2005.12.21.

5 Modeller för vidare analys

Så långt har vi kunnat konstatera att exporten spelar en betydande roll för Sveriges välfärd och ekonomiska tillväxt. I en allt mer globaliserad värld är detta en trend som kan förväntas att fortsätta. Idag gör svenska företag affärer i de flesta av alla världens länder, och de ursprungliga svenska storföretagen är idag i många avseenden globala och internationella storföretag, verksamma på en mängd olika marknader.

Att näringslivets utveckling och konkurrenskraft på de internationella marknaderna är beroende av en mängd olika faktorer torde vara uppenbart. Det ekonomiska läget såväl i det egna landet som internationellt spelar roll för exportföretagens framgångar, liksom också valutaförändringar, politiska händelser eller aktuella trender etc. Men vilken roll spelar den statligt finansierade exportrådgivningen för svenska exportföretag? Och hur viktig är tillgången till finansieringslösningar och kreditgarantier anordnade på statens uppdrag för att svenska företag ska lyckas på den internationella marknaden?

Enligt uppgift från Exportrådet har ett par utvärderingar av Exportrådets verksamhet tidigare genomförts. På uppdrag av Exportrådet själva, gjorde bland annat det danska konsultföretaget RAMBØLL Management en utvärdering av effekten av den service som Exportrådet under erbjöd sina kunder 2002. Vad gäller SEK och EKN har ett par SOU-utredningar gjorts.

Syftet med föreliggande rapport är att övergripande analysera vilka möjligheter det finns att studera/utvärdera exportfrämjande åtgärder. I detta avsnitt presenteras ett antal modeller som på olika sätt gör det möjligt att analysera och studera/mäta effekterna av de exportfrämjande åtgärder som finns i det svenska näringslivet. Avsnittet inleds med en allmän metoddiskussion där möjliga inriktningar och målvariabler med undersökningen diskuteras samt också potentiella metodproblem och specifika förutsättning som bör tas i beaktande. Avsnittet kan ses som generellt för både Exportrådet, EKN och SEK. Därefter följer mer konkreta metodförslag där förslag för en ekonometrisk ansats presenteras i avsnitt 5.2 respektive en deskriptiv ansats i avsnitt 5.3.

5.1 Data och metod

I tidigare kapitel har vi sett att det finns en betydelsefull skillnad vad gäller inriktning och utformning av olika exportfrämjande åtgärder som subventionerats av svenska staten. Medan Exportrådets verksamhet å ena sidan, motiveras med att överbrygga informationsglappet mellan exporterande svenska företag och deras motparter, handlar verksamheten inom SEK och EKN mer om att korrigera för potentiella marknadsmisslyckanden. Dessa marknadsmisslyckanden uppstår i första hand på den privata marknaden i Sverige, genom att denna misslyckas med att erbjuda exportfinansiering och riskavtäckning till exporterande företag. Den huvudsakliga motiveringen till statligt subventionerade exportfrämjande i form av SEK och EKN, är således att utgöra ett *komplement* till de privata marknaderna.

5.1.1 Exportstödets vara eller icke vara och i vilken form

Oavsett vilken typ av exportfrämjande som avses, är dock bakgrunden till allt exportfrämjande att den privata marknaden enskilt inte lyckas skapa tillräckliga förutsättningar för att generera den nivå av svensk export som står i paritet med det samhällsekonomiskt effektiva målet - det vill säga det mål som är nödvändigt för att upprätthålla och stimulera den svenska tillväxten. Det övergripande syftet med det statliga exportstödet är således att öka nivåerna av svensk export.

Med detta som bakgrund, är målet för att studera/utvärdera effekterna av det svenska exportfrämjandet, oavsett om det utgörs av tjänster från Exportrådet, EKN eller SEK, att undersöka *om exportstödet har någon effekt på svensk export?* Det vill säga vad hade hänt med den svenska exporten utan ett statligt subventionerat exportstöd? Frågan är motiverad från två perspektiv. För det första är det intressant att studera huruvida regeringens uttalade mål om exportfrämjande för ökad internationalisering av svensk handel uppfylls. Det andra perspektivet tar avstamp i exportstödet historiska utveckling. Det statliga exportstödet växte fram under en tid med andra marknadsförutsättningar än de

idag. Mycket har emellertid hänt sedan dess. Marknaden för kreditgivning och risktäckning har avreglerats och globalisering har blivit ett vardagsbegrepp. Det är därför intressant att fråga sig om det exportstöd som växte under andra marknadsförutsättningar fortfarande en funktion? Finns det fortfarande marknadsmisslyckanden som staten måste korrigera för och hur ser de i så fall ut?

Även om statliga åtgärder motiveras med förekomsten av marknadsmisslyckanden, så kan, enligt nationalekonomisk teori, andra problem tillstöta med genomförandet. Som diskuterades i kapitel tre är ett av dessa, *hur exportstödet skall allokeras mellan företag*. Statliga åtgärder har ofta till uppgift att på olika sätt stödja företag som har tillväxtpotential, men som inte lyckas attrahera stöd på den privata marknaden. Den strategi som oftast används kallas ofta för en ”*picking-the-winners*”-strategi, vilket innebär att de potentiella vinnarna ur den stora gruppen företag kommer att väljas som mål för stödet. Som redan har konstaterats ställer en sådan strategi mycket stora krav på dem som skall genomföra strategin, varför en annan intressant frågeställning är om det är rätt företag som får stöd - vare sig stödet avser exportinformation, exportfinansiering eller riskavtäckning - eller om de företag som har tagit del av exportstödet i realiteten hade klarat sig själva.

5.1.2 Det mikro- respektive makroekonomiska perspektivet

Exportfrämjandets effekter på svensk export kan studeras såväl ur ett makro- som ett mikroperspektiv, där båda perspektiven är starkt relaterade till varandra och bör betraktas som två sidor av samma mynt. Detta innebär att utvecklingen från ett *mikroperspektiv*, vilket avser vilka effekter exportstödet, genom olika tjänster och program, har på enskilda företags utveckling, kommer att påverka den makroekonomiska, eller samhällsekonomiska, utvecklingen. De båda nivåerna bör således ses som komplement till varandra, på så vis att en undersökning som utgår från båda perspektiv sannolikt kommer att delge en mer nyanserad bild av de exportfrämjande effekterna.

Medan den mikroekonomiska analysen relaterar till exportstödet konsekvenser på företagsnivå, torde makroperspektivet handla om vilka effekter exportstödet har haft på samhälls ekonomin och tillväxten stort. Möjligheterna att studera de direkta konsekvenserna av exportfrämjande program och tjänster på Sveriges ekonomi aggregerat är emellertid begränsade. Antalet parametrar som påverkar den aggregerade ekonomin är för många för att exportstödet effekter ska kunna isoleras och kvantifieras. Istället bör det makroekonomiska perspektivet fokusera på lägre nivåer såsom enskilda regioner och utvecklingen inom dessa när företag i dessa regioner erhåller exportstöd. Det är alltså exportstödet eventuella överspillningseffekter till enskilda regioner från stödtagande företag som ska studeras, där det underliggande antagandet är att när företag expanderar sin verksamhet till den internationella marknaden, får det positiva effekter för den enskilda regionen, i termer av exempelvis ekonomisk tillväxt, sysselsättning etc.

5.1.3 Tillgången till data

Innan några konkreta metodförslag presenteras över hur man i praktiken skulle kunna studera/utvärdera de mikro- respektive makroekonomiska effekterna av det statsstödda exportstödet på svensk export, är det viktigt att veta vilken typ av data som finns att tillgå.

Enligt de uppgifter HUI har fått av Exportrådet, EKN och SEK, vet vi att tillgången till data med avseende på mängden observationer, varierar mellan de olika institutionerna. Exportrådet respektive EKN har båda ett brett kundunderlag EKN uppskattar sitt antal aktiva kunder per år till ca 200 företag. Till sammans genererar dessa företag drygt 200 affärer i månaden, vilket innebär att EKN under varje månad ställer ut ca 200 garantier till nya internationella affärer. Detta innebär att EKN totalt utfäster garantier till ca 2400 internationella affärsprojekt per år. I pengar motsvarade detta ca 20 450 miljoner kronor år 2005. Exportrådet å sin sida, har, som nämndes i föregående kapitel, ca 5000 enskilda kundmöten respektive 2500 affärs-utvecklingsuppdrag per år. Hur mycket av detta som utgörs av exportfrämjande verksamhet är i dagsläget oklart. Däremot kan konstateras att kundunderlaget för Exportrådets, liksom för EKN:s, statssubventionerade exportstöd är tillräckligt stort för att kunna genomföra en kvantitativ studie.

Medan både EKN och Exportrådet har ett brett kundunderlag utgörs SEK:s kundunderlag av ett begränsat antal företag, åtminstone om man ser till den del företag som känner till att de nyttjar SEK:s tjänster. Enskilda företag som erhåller stöd i form av SEK:s exportkrediter, har som regel ingen direkt kontakt med SEK, då exportkrediter främst sökes via investmentbanker och andra finansiella aktörer. Valet av samarbetspartners för det aktuella företaget är därför i hög utsträckning styrd av den aktör eller de aktörer som vid tidpunkten erbjuder det mest gynnsamma alternativet för företaget i form av ränteläge etc. Enskilda företag (och då främst mindre), har därmed ingen eller mycket liten kunskap om SEK:s verksamhet. Vidare är SEK:s verksamhet främst inriktad på projektexport, vilket definitionsmässigt innebär att ett flertal företag och organisationer är inblandade i affären. På grund av det stora antalet inblandade i projektexport, är emellertid möjligheterna till att *kvantitativt* säkerställa ett mått på SEK:s betydelse för enskilda exportaffärers utfall begränsade, varför en kvalitativ metodansats är att föredra för att studera SEK. Totalt handhar SEK affärer av projektexportformat för ett 20-tal svenska företag. För dessa finns, enligt den SEK representant HUI har varit i kontakt med, ett register med runt 50 stycken kontaktpersoner finns att tillgå.

Förutom den påverkan som tillgången på datamängder som finns, kommer observationernas olika karaktäristika sannolikt att komplicera metodiken för att studera effekterna av exportfrämjande åtgärder. I detta avseende är det främst företagsstorlekar som avses. Skillnaden mellan större och mindre exportföretag ligger främst i att enskilda exportaffärer antas påverka enskilda företag i olika utsträckning beroende på företagets storlek och affärens omfattning. En lyckosam exportaffär som till exempel har utförts av ett mindre svenskt företag med en relativt låg omsättning har sannolikt en större effekt på företagets resultaträkning i stort än vad en lyckosam exportaffär bör ha för ett stort, multinationellt exporterande företag från Sverige. Även om relativa skillnader sannolikt går att observera, står dock klart att mindre företag har större möjligheter att överblicka den enskilda exportaffärens betydelse än vad som är fallet med enskilda exportaffärer och dess inverkan på multinationella företags utveckling.

Eftersom det exportstöd som allokeras via Exportrådet främst avser mindre företag och, vilket konstaterades ovan SEK:s verksamhet är bättre lämpad för kvalitativa studier, gäller den ovanstående problematiken främst EKN, där företagsunderlaget är mer varierat. Enligt EKN, utgörs EKN:s kunder volymmässig främst av stora svenska exportföretag. Till antal återfinns emellertid ett större antal mindre företag. Fördelningen av större och mindre företag är starkt relaterat till vilken typ av riskbäringstjänster som företagen tar del av. Exakt hur företagen fördelar sig i storleksklasser finns dock för närvarande ingen information om men med hjälp av EKN ska ett offentligt kundregister kunna upprättas, liksom förteckningar över vilka affärer EKN genomför med dessa företag varje månad.

Rent praktiskt skulle den föreslagna problematiken med små och stora företag kunna hanteras genom att studera de exportfrämjande tjänsterna på projektbasis snarare än på företagsbasis. I EKN:s fall är detta dessutom den mest naturliga vägen att gå, eftersom, vilket antydde ovan, ett företag kan generera ett flertal affärer per år. För att uppnå stadga i resultatet bör målsättningen vara att utvärdera affärerna för samtliga garantier som har utställts under ett visst år. Tillvägagångssättet kan dock få konsekvenser beroende på vilken metodologisk ansats som används. Vad detta i praktiken skulle innebära, diskuteras i följande avsnitt.

5.1.4 Metodansats

Som nämntes i avsnitt 5.1.2 är utgångspunkten för att utvärdera effekterna av de exportfrämjande åtgärder som allokeras av Exportrådet, EKN respektive SEK, att dessa ska studeras ur såväl ett mikroekonomiskt som ett makroekonomiskt perspektiv. Huruvida detta går att genomföra i praktiken är naturligtvis en fråga om dels metodinriktning, dels tillgången till data.

Vad gäller metodinriktning finns det naturligtvis ett flertal ansatser genom vilka effekterna av exportfrämjande åtgärder på såväl mikro- som makronivå kan studeras/utvärderas. Inom ramen för denna studie diskuteras såväl en ekonometrisk modell som en kvantitativt deskriptiv modell i form av en enkätstudie samt också djupintervjuer.

Eftersom en ekonometrisk metodansats ställer helt andra krav på datatillgången i termer av både variabler och observationer än en deskriptiv metodansats, kommer valet av metod till syvende och sist bli en fråga om tillgången till data. Som redovisades i föregående avsnitt kan Exportrådets respektive EKN:s kundregister generera ett tillräckligt antal observationer för att en enkätstudie skulle kunna genomföras. Enligt HUI:s bedömning torde underlaget vara tillräckligt för att även tillfredsställa kraven på en ekonometrisk studie. SEK:s kundunderlag å andra sidan är alldeles för begränsat för att dessa metodansatser skulle kunna ligga till grund för en utvärdering, varför SEK:s exportstöd rekommenderas att studera genom ett kvalitativt angreppssätt.

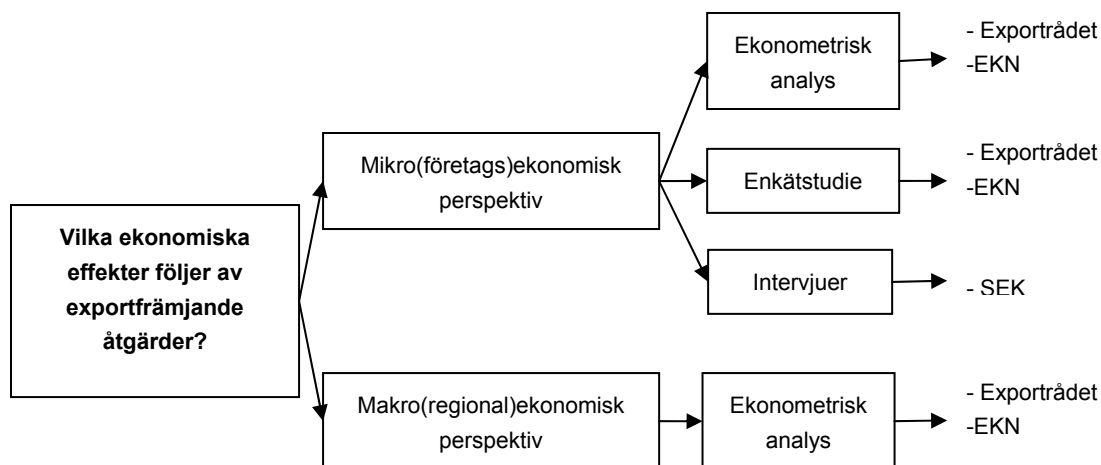
Valet av metodologiskt angreppssätt kommer i sin tur att påverka förutsättningarna för att studera exportstödens makroekonomiska respektive mikroekonomiska effekter. Enligt HUI:s bedömning är det svårt att genom en enkätundersökning eller djupintervjuer uppskatta de aggregerade regional-ekonomiska effekterna av exportfrämjandet, varför HUI:s förslag utformar sig så att dessa studier görs genom ett ekonometriskt angreppssätt. Hur den ekonometriska studien praktiskt skulle utformas presenteras i avsnitt 5.2. Det övergripande syftet vore emellertid att studera huruvida exportstödet haft några makroekonomiska effekter genom att studera hur stödet påverkat företagets bidrag till regional tillväxt och sysselsättning jämfört med företag som ej har erhållit stöd.

Vad gäller exportstödet mikroekonomiska effekter, är HUI:s bedömning att dessa både skulle kunna studeras genom en ekonometrisk analys respektive en enkätundersökning samt djupintervju, där de senare metodansatserna, i den bästa av världar, skulle kunna utgöra ett komplement till den ekonometriska modellen. Vilken form den ekonometriska analysen skulle ta presenteras delvis i 5.2. delvis i 5.3. Huvudtesen är dock att exportstödet mikroekonomiska effekter mäts genom att man studerar hur stödet påverkat utvecklingen av vissa av företagets nyckeltal såsom avkastning på satsat kapital, lönsamhet och omsättning per anställd.

Enkätundersökning, å sin sida, skulle utformas så att de företag som har erhållit stöd själva ska få ange betydelsen och effekterna av stödet. Viktigt att poängtera är dock att det här föreligger ett *selektions bias*, på så vis att man kan anta att företag som har fått exportstöd generellt torde vara positivt inställda till stödet. Därutöver skulle enkätundersökningen kunna användas till att utreda grunden till marknadsmisslyckandena, vilket diskuterades i kapitel tre. Det vill säga utgörs dagens marknadsmisslyckanden av *rena* marknadsmisslyckanden eller kan politiska beslut utgöra förklaringen? Och hur kan denna diskussion appliceras på marknaden för exportfinansiering och riskavtäckning i Sverige? En mer utförlig presentation över hur enkätundersökningen skulle kunna utformas ges i avsnitt 5.3.

Slutligen kan studierna över det svenska exportstödet effekter på mikro- och makroekonomisk nivå, kompletteras med såväl internanalyser på verksamheten inom de tre exportfrämjande instanserna som en utvärdering som riktar sig mot de exportfrämjande instansernas samarbetspartners. Förslag på hur detta skulle kunna se ut ges också i avsnitt 5.3.

Figur 5-1 Modell för att studera/utvärdera effekter av exportfrämjande åtgärder



5.2 Exportstödet makro(regional)ekonomiska effekter

Exportstödet makroekonomiska effekter syftar alltså till att studera vad om och hur olika typer av exportfrämjande tjänster spiller över på den regionala ekonomin i form av ökad tillväxt och sysselsättning. Av olika orsaker som konstaterades ovan skulle en ekonometrisk analys vara bäst lämpad för att studera dessa effekter. På grund av begränsad tillgång och möjlighet att identifiera data vad gäller de företag som erhållit exportstöd från SEK kan emellertid den makroekonomiska analysen riktas mot Exportrådets respektive EKN:s verksamhet.

5.2.1 Ekonometrisk analys

Den ekonometriska ansatsen utgår alltså från den exportfrämjande verksamhet som bedrivs inom ramen för Exportrådet respektive EKN. Eftersom tillvägagångssättet inte skiljer sig åt mellan de båda kommer den ekonometriska ansatsen att redovisas som ett allmängiltigt förslag som kan appliceras på den verksamhet man helst önskar analysera. Utgångspunkten för respektive analys är att man utifrån data/register från Exportrådet respektive EKN kan identifiera enskilda företag som fått stöd under de senaste åren.

För att åstadkomma en bra sådan ekonometrisk utvärdering av Exportrådets och EKN:s olika tjänster föreslår HUI att MM-Partners bokslutsdatabas används. Data från MM-Partner innehåller uppgifter om företagens omsättning, vinster, kostnader samt tillgångar och skulder. HUI föreslår även att kommunspecifik information införskaffas från SCB. Dessa data innehåller bland annat uppgifter om kommunens genomsnittsinkomster, befolkning, areal, mandatfördelning mellan politiska partier samt utbildningsnivå.

Som konstaterades ovan bör en utvärdering av exportstöd innehålla mått på hur exportstödet påverkat ekonomin på såväl mikro- som makronivå. För att utvärdera exportstödet effekter på makroekonomisk nivå kan analysen inriktas på att hur stödet har påverkat företagens bidrag till regional tillväxt och sysselsättning jämfört med företag som ej har erhållit stöd.

Detta leder till att syftet med uppdraget är blir att utvärdera Exportrådets stöd med avseende på:

- p. Sysselsättning, och
- q. Företagens direkta bidrag till bruttoregionalprodukten, BRP.

BRP beräknas från produktionssidan som summan av löner och vinster. Om vi vet hur bidraget påverkat vinster i företagen samt lönesummorna får vi ett mått på företagets direkta bidrag till BRP, vilket då kan jämföras med de företag som ej erhållit exportstöd. Vad gäller sysselsättning innehåller

MM-Partners databas också siffror över antal anställda i företagen, vilket gör det möjligt att studera stödets inverkan på sysselsättning.

Ett problem vid alla utvärderingar är att man ej kan observera den kontrafaktiska situationen, det vill säga man vet inte hur utfallsvariablerna skulle ha ändrats om ett givet företag ej erhållit exportstöd. Detta innebär att vi måste hitta en metod för att skapa en kontrollgrupp som har samma egenskaper som den grupp som erhållit utvecklingsbidraget, det vill säga en *matchningsmetod*.

Det grundläggande problem som matchningsmetoder⁴³ avser att lösa är det att det ofta är svårt (omöjligt) att hitta korrekta kontrollgrupper vid utvärderingar av ekonomiska interventioner, till exempel arbetsmarknadsprogram eller olika typer av bidrag. Detta kan bero på att den som finansierade en intervention aktivt valde att koncentrera sig på de regioner, företag eller individer man ansåg att interventionen skulle ha störst effekt på. Att välja interventionens deltagare på detta sätt faller sig naturligt för finansiären, men det leder också samtidigt till att det blir svårt att senare dra generella slutsatser om dess effekter. Av orsaker som förklarades i avsnitt 5.1.3 kommer EKN:s exportstöd att utvärderas på projektbasis. Detta skapar nya problem eftersom en projektbaserad utvärdering resulterar i oerhörda svårigheter att hitta ”perfekt” matchade observationer.

Genom att nyttja en matchningsmetod kan man emellertid dra generella slutsatser om olika interventioners, till exempel exportfrämjande åtgärders effekter. Rent praktiskt genomförs matchningsproceduren i två steg. I en logit- eller probit modell,⁴⁴ estimeras först sannolikheten att en viss typ av företag väljs ut till att delta i interventionen, det vill säga erhålla exportstöd. Denna sannolikhet bestäms i modellen av företagets karaktäristika, t.ex. lokalisering, antal anställda, omsättning, vinster mm före interventionen.

I steg två jämförs sedan de företag som erhållit exportstöd med företag som ingår i kontrollgruppen, det vill säga sådana företag som i enlighet med sina och kommunens karaktäristika skulle ha fått exportstöd, men som ändå inte valdes ut till detta. Således garanterar matchningsproceduren att man väljer ut rätt företag till kontrollgruppen, dvs. företag som är direkt jämförbara med de som erhöll exportstöd. Om företag som erhållit stöd har högre avkastning på satsat kapital, högre sysselsättning och högre direkta bidrag till BRP än de identiska företagen som ej erhöll stöd, har stödet varit verkningfullt.

5.3 Exportstödet mikro(företags)ekonomiska effekter

Vad de statligt subventionerade exportstödet har för mikroekonomiska effekter kan, som konstaterades i avsnitt 5.1, å andra sidan studeras genom olika metodologiska ansatser. De ansatser som HUI ser som lämpligast utgör en ekonometrisk modell, en enkätstudie samt djupintervjuer. De olika ansatserna lämpar sig emellertid olika beroende på vilken verksamhet som studeras. Se figur 5.1 för en övergripande bild. Även här gäller att det endast är Exportrådet respektive EKN som genererar en tillräckligt stor kundbas för att några kvantitativa undersökningar ska kunna göras.

5.3.1 Ekonometrisk analys

Att studera de mikroekonomiska effekterna av Exportrådets respektive EKN:s exportfrämjande verksamhet med hjälp av en ekonometrisk ansats, skiljer sig modellmässigt från den modell som föreslogs för den makroekonomiska analysen. Den mikroekonomiska analysen utgår alltså också från MM-Partners bokslutsdatabas, med uppgifter om företagens omsättning, vinster, kostnader samt tillgångar och skulder. Därutöver föreslår HUI även att kommunspecifik information införskaffas från SCB över bland annat kommunens genomsnittsinkomster, befolkning, areal, mandatfördelning mellan politiska partier samt utbildningsnivå.

För att utvärdera exportstödet effekter på mikronivå (företagsnivå) föreslår vi att man studerar hur stödet påverkat företagets utveckling i termer av vissa nyckeltal såsom avkastning på satsat kapital, lönsamhet och omsättning per anställd. Metoden som sådan utgår från den metod som presenterades i

⁴³ Se Rosenbaum och Rubin, 1983

⁴⁴ se t ex Greene, 1993, för en presentation av dessa statistiska metoder)

avsnitt 5.2.1, det vill säga en så kallad *matchningsmetod* genom vilken man kan dra generella slutsatser om olika exportfrämjande åtgärders effekter. För en närmare beskrivning om matchningsmetodiken hänvisas läsaren till detta avsnitt.

5.3.2 Enkätstudie

Ett alternativ till den ekonometriska analysen av de mikroekonomiska effekterna som följer av exportstödet skulle vara en enkätstudie. Som redan har konstaterats skulle emellertid enkätstudien idealiskt kunna utgöra ett komplement till resultatet av den ekonometriska studien, där en mer ”deskriptiv” bild av de mikroekonomiska effekterna presenteras.

Enkätstudien kan emellertid innefatta fler instanser än de exportstödstagande företagen, varför möjligheterna till internanalyser av Exportrådet, EKN och SEK föreslås, liksom en undersökning riktad mot dessas samarbetspartner eller så kallade mellanhänder i form av banker och andra institut såsom ALMI Företagspartner.

I det följande presenteras förslag på hur en potentiell enkätstudie skulle kunna utformas. Avsnittet inleds med förslag kring den interna analysen och därefter en undersökning mot exportstödens mellanhänder. Avsnittet avslutas med möjligheterna att deskriptivt uppskatta de mikroekonomiska effekterna. Som redan har konstaterats, kommer denna ansats även att kunna genomföras mot Exportrådet och EKN. Då förutsättningarna för att utvärdera dessa ser något olika ut kommer de två verksamheterna att behandlas separat

Internanalys

Den interna analysen ska inte ses som något obligatoriskt, snarare ska den ses som en viktig del i en process att skapa sig en uppfattning hur organisationerna själva ser på sin roll som exportfrämjare. Med insikt och tillgodotagande av den interna kunskapen som finns att tillgå, kan den vara till stor nytta för en vidare utveckling av möjligheter att analysera de exportfrämjande åtgärderna.

Hur kan då de olika organisationerna, Exportrådet, Svensk Exportkredit (SEK) och Export Kreditnämnden (EKN) analyseras internt? Till att börja med kan det vara intressant att reflektera kring är hur de respektive olika organisationerna internt upplever att de exportfrämjande åtgärderna fungerar? Vad kan förbättras, justeras, hur fungerar de olika stöden, hur kan de utformas bättre, inriktning, omfattning, etc.?

För att skapa sig en uppfattning om detta finns det anledning att genomföra intervjuer och enkätstudier inom dessa organisationer. Med kunskap om hur berörda personer, ansvariga för olika projekt, stöd-områden, krediter, etc., upplever de exportfrämjande åtgärderna, är detta något som bör tas tillvara initialt, detta för att skapa bästa möjliga förutsättningar för att utvärdera de exportfrämjande åtgärderna.

Det kan vidare vara intressant att genomföra djupintervjuer med anställda personer (handläggare, etc.) med kunskap och kännedom om de enskilda stödprogram som finns i organisationen. Hur fungerar enskilda exportprogram hos Exportrådet? Är programmen anpassat optimalt eller finns det andra aspekter, behov, intressen som inte tillmötesgås i den utsträckning som kan förväntas? Djupintervjuer kan även vara intressant för EKN och SEK, där det också kan finnas anledning att ta fram information om hur olika delar av organisationerna upplever att de uppfyller deras exportfrämjande syfte.

Exportstödet mellanhänder

Som nämndes i kapitel fyra fungerar och verkar de olika exportfrämjande verksamheterna på egen hand, utan är tätt sammanknutna med andra organ med vilka samarbetet utgör en viktig del i exportstödens allokering. Sådana organ representeras till exempel av ALMI Företagspartner AB och olika banker. För att bilden om exportfrämjandets effekter ska bli så övergripande och samtidigt nyanserad som möjligt kan en enskild enkätundersökning riktad mot dessa mellanhänder genomföras. Därigenom skulle det gå att få en uppfattning om hur de exportfrämjande verksamheternas externa kontaktytor upplever att stödet har för effekter.

Exportrådet

Som ett komplement till den ekonometriska mikro(företags-)analysen av det exportstöd som förmedlas genom Exportrådet, skulle alltså en enkätstudie kunna genomföras. Nyckeln till mätningen utgörs här av möjligheten till *jämförbarhet*. I en deskriptiv studie kan jämförbarhet vara att jämföra vilka effekter Exportrådets tjänster har haft för små respektive stora företag inom en viss bransch eller för företag verksamma inom den nordiska respektive asiatiska marknaden, etc. Det skulle också vara intressant att undersöka hur företag som anser att Exportrådets insats har varit av stor eller mindre betydelse för ett visst projekt (som i sin tur kan länkas till projektets betydelse för företagets totala utveckling), skiljer sig åt beroende på relevanta nyckeltal, exempelvis när det gäller omsättningsutveckling, lönsamhetsutveckling, etc.

Den data och information som tillskansas genom enkätundersökningen används till att bygga en databas, genom vilken en deskriptiv och analys kan genomföras. Databasen byggs förslagsvis med hjälp av MM-partners bokslutsdatabas, som stomme och kompletteras med enkätresultaten. Den data och relevant information som HUI bedömer som intressant att undersöka kan delas in i två huvudområden där det första syftar till att identifiera relevanta *bakgrundsvariabler* om företaget och om vilka projekt som företaget har anlitat Exportrådet till. Enkätens andra del syftar till att kartlägga *effekten och värdet* av Exportrådets tjänster (för det enskilda projektet, etc.)

1. Bakgrundsvariabler

(i) Företagens storlek och omsättning

Enligt Exportrådets utgörs merparten av rådets kunder av mindre företag. Genom att jämföra storlek och omsättning hos de företag som tagit del av Exportrådets tjänster med storlek och omsättning av svenska exportföretag generellt kan man skapa sig en bild av andelen företag i olika storleksklasser som Exportrådet har hjälpt fram relativt svensk export i stort. Om jämförelsen skulle kunna göras över tiden skapas även utrymme för att studera utvecklingen av Exportrådets kundunderlag relativt samtliga exporterande företag i Sverige. Resultatet skulle också kunna ge en indikation om huruvida allokeringen av exportstödet är effektivt eller inte.

(ii) Var finns företagen lokaliserade?

Frågor angående företagens regionala hemvist genererar en möjlighet att jämföra om Exportrådets kunder överrensstämmer med den regionala fördelningen av exporterande företag.

(iii) Vilken marknad/industri är företaget verksamt inom

Genom att be företaget att ange vilken marknad eller industri som till exempel verkstadsindustri, skogsindustri, pappersmassaindustri etc, som företaget är verksamt inom, skapas möjligheter att identifiera marknadsrelaterade orsaker till företagets framgångar eller misslyckanden med ett visst projekt. Det möjliggör också att identifiera potentiella marknader eller industrier där Exportrådets tjänster har större eller mindre genomslag.

(iv) Vilka internationella marknader exporterar företaget till?

Precis som att det är viktigt att klargöra vilken marknad eller industri ett företag är verksamt inom, är det av betydelse att kartlägga vilka internationella marknader som exempelvis Norden, EU, Nordamerika, Asien, Latinamerika etc, som företagen exporterar till. Även denna information kan användas till att identifiera marknadsrelaterade grunder till företagets framgångar eller misslyckande med ett projekt eller att kartlägga eventuella variationer i effekterna av Exportrådets insatser mellan

olika regioner. (Om företaget exporterar till fler än en internationell marknad skulle ett lämpligt tillvägagångssätt vara att be företaget tillskriva respektive marknad en viss andel av företagets totala exportomsättning.)

(v) Företagens exporterfarenhet

Det är naturligtvis så att effekterna av Exportrådets insats kan slå olika beroende på det enskilda företagets tidigare exportverksamhet. Det är därför viktigt att man genom enkäten får svar på antalet år som företaget har haft en internationell omsättning alternativt var debutexportörer i och med kontakten med Exportrådet. Frågan skulle även ge en indikation om vilken typ av företag som oftast söker sig till Exportrådet, det vill säga är företagen stora med mycket exporterfarenhet eller små som för första gången ska knyta internationella affärskontakter.

(vi) Vilka av Exportrådets tjänster har företaget tagit del av?

Då Exportrådets verksamhet är mycket omfattande och består av ett flertal olika tjänster, är det av betydelse att företaget kan ange vilken typ av tjänst man tagit del av. Detta ger möjlighet att bryta undersökningen på så vis att effekterna av enskilda tjänster kan identifieras separat. Optimalt kan vara att välja ut ett antal tjänster som till exempel särskilda exportprogram och endast undersöka betydelsen av dessa för de företag som tagit del av dem.

2. Effekter och värde av Exportrådets verksamhet

Det svåraste momentet i att *deskriptivt* utvärdera den exportfrämjande verksamhet som bedrivs i Exportrådets (eller EKN eller SEK) regi är att isolera av effekten av Exportrådets tjänster från andra insatser företagen kan ha genomfört på en viss marknad eller mer marknadsspecifika faktorer som valutaförändringar, efterfråga, ekonomiskt läge etc. Det är alltså svårt att identifiera vilken av de olika faktorerna som har spelat vilken roll och därmed att tillskriva varje enskild faktors bidrag en viss procent av den omsättning som genererats efter tillträde på en ny marknad.

I syfte att kringgå den föreliggande problematiken (om inte en ekonometrisk matchningsstudie används där dylika effekter rensas bort) bör därför ett antal olika variabler bestämmas, vilka tillsammans kan måla upp en bild över vilka effekter Exportrådets tjänster har bidragit till.

(i) Företagets värdering av Exportrådets hjälp och handledning

Ett första sätt att uppskatta värdet av Exportrådets verksamhet är att i enkätundersökningen be företagen själva att värdera den hjälp och handledning Exportrådet har tillhandahållit i ett visst projekt. Detta kan göras på olika sätt, där det första sättet skulle innebära att företaget får uppskatta den totala effekt mätt i omsättning som ett visst projekt har genererat och sedan hur stor andel av detta som man uppskattar att Exportrådets tjänster kan tillskrivas.

Ett problem med en sådan värdering kan vara att vissa projekt inte kan tillskrivas någon effekt på grund av att projektet inte har givit upphov till någon ökning i företagets omsättning. Detta behöver emellertid inte betyda att företaget inte har haft någon nytta av Exportrådets tjänster, varför det är viktigt att företagen ges chansen att värdera betydelsen av Exportrådet genom att sätta betyg på den tjänst man köpt eller tagit del av.

Exempel: Vilken betydelse hade Exportrådet för att företagets skulle lyckas med projektet?

- a. Stor betydelse
- b. Mindre betydelse
- c. Ingen betydelse

Ett problem med att låta företagen själva värdera den hjälp och handledning man har fått från Exportrådet är subjektiviteten. Därutöver kommer effekterna att reflektera de framgångar eller motgångar företaget har haft inom en viss internationell marknad. Ett sätt att hantera det förra problemet kan vara att låta företaget redovisa mer faktiska resultat som har uppnåtts genom ett visst projekt. Exempel på sådana resultat redovisas i följande punkt.

(ii) Faktiska resultat som har uppnåtts genom projekt där Exportrådets har varit delaktigt

I syfte att fylla i gråzonerna alternativt filtrera bort eventuellt subjektiva bedömningar av företagets egen värdering av Exportrådets hjälp och handledning bör företagen även redovisa mer faktiska resultat som har uppnåtts genom en viss aktivitet som Exportrådet har tagit del i.

Exempel på faktiska resultat kan vara:

- Hur många nya affärskontakter har företaget skapat genom projektet
- Hur många nya marknader (länder) har man nått ut till genom projektet
- Hur många nya varor/tjänster har företaget exporterat genom projektet
- Har projektet lett till etablering av (nya) utlandskontor?

Exportkreditnämnden

Då, som vi tidigare har sett, de stödtagande företagen inom EKN:s verksamhet varierar i storlek beroende på vilken av EKN:s garantitjänster som avses bör separera undersökningen i två delar där den ena koncentrerar sig på mindre exportföretag och den andra på större. Hur denna definition ska se ut är svårt att bestämma i detta skede, här krävs en mera djupgående analys av EKN:s kundregister.

Oavsett uppdelningen av mindre och större företag bör enkätundersökning riktas mot samtliga affärer där EKN har givit ut garantier under ett visst år. Resultatet av enkätundersökningen används till att bygga en databas genom vilken den deskriptiva analysen kan genomföras. Databasen kan även här byggas med MM-partners bokslutsdatabas som stomme.

Den data och information som HUI bedömer som relevant att ta fasta på utgörs i stort av samma variabler som för Exportrådet. I de fall variablerna är identiska hänvisas läsaren till förslaget på deskriptiva studien om Exportrådet för närmare beskrivning. Övergripande delas variablerna in i tre huvudområden där det första, precis som i fallet med Exportrådet, syftar till att identifiera relevanta *bakgrundsvariabler* om företaget och om vilken typ av projekt som företaget har anlitat EKN till. Andra delen av enkäten är särskilt anpassat till EKN:s verksamhet, och syftar till att kartlägga orsakerna till *företagens val av EKN* som garantigivare. Syftet med dessa variabler är att kunna utröna huruvida marknadsmisslyckandet var marknadsbetingat eller orsakat av ett politikermisslyckande. Syftet med enkätens tredje del är, likt studien om Exportrådet, att kartlägga *effekten och värdet* av EKN:s tjänster.

1. Bakgrundsvariabler

- (i) Vilka av EKN:s garantier har företaget utnyttjat till den specifika affären?

Då förutsättningarna för verksamhet är mycket omfattande och består av att flertal olika tjänster, är det av betydelse att företaget anger vilken typ av EKN-garanti man har nyttjat.

- (ii) Var finns företagen lokaliserade?
- (iii) Vilken marknad/industri är företaget verksam inom
- (iv) Vilken (internationell) marknad avsåg den specifika affären?

- (v) Företagens exporterfarenhet

2. Valet av EKN

Som beskrevs i kapitel tre och fyra, ska EKN utgöra ett komplement till den privata marknaden för risktäckning. Både den privata marknaden och EKN är dock begränsade i sin frihet att ge ut garantier, varför valet av garantiinstitut är beroende av vilken typ av internationell marknad affären avser och hur lång tid affären löper. Förutom marknad och löptid kan även andra faktorer påverka företaget i sitt val av garantiinstitut. Oavsett om valet av garantiinstitut baseras på andra garantiinstituts begränsningar eller det egna företagets preferenser, är detta faktorer som bör tas hänsyn till, då det kan teckna en bild av hur EKN konkurrerar alternativt kompletterar den privata marknaden för garantigivning. Det kan, som ovan nämdes, också ge en indikation på huruvida det ursprungliga markandsmisslyckandet relaterar till den privata marknaden för riskavtäckning eller ett politikermislyckande.

Exempel på frågor som bör behandlas är:

- (i) Har företaget haft kontakt med EKN i tidigare affärer?

Har företaget haft tidigare kontakt med EKN, är det en faktor som kan förklara varför EKN kontaktas igen?

- (ii) Har företaget haft kontakt med privata garantiinstitut i andra affärer?

Om ja, kan det betyda att EKN är mera attraktiv än de andra aktörerna för den här typen av affärer/projekt?

- (iii) Varför har man valt att använda EKN-garantier till den specifika affären?

Som konstaterades ovan kan orsakerna till valet av garantiinstitut vara många. Den privata marknaden kan till exempel ha svårigheter med att utställa garantier på vissa, svåra, marknader, och således vara en förklaring. En annan förklaring kan vara att man genom tidigare affärer har arbetat upp ett gott samarbete med EKN medan en tredje kan vara att den affärslösning som EKN hade att erbjuda helt enkelt föll företaget bäst i smaken.

3. Effekter och värde av EKN:s verksamhet

Som beskrevs i avsnittet om Exportrådet ligger det svåraste momentet i att utvärdera exportfrämjande verksamhet att isolera effekterna av den exportfrämjande åtgärden från andra insatser företagen kan ha genomfört på en viss marknad, eller eventuella marknadsspecifika faktorer som valutaförändringar, efterfråga, ekonomiskt läge etc. Samma förhållande råder när effekterna av EKN ska mätas, det vill säga att det är svårt att identifiera vilken av olika faktorer som spelar vilken roll för affärens framgång, varför det också blir svårt att tillskriva varje enskild faktors bidrag en viss procent av den omsättning som genererats efter tillträde på en ny marknad.

Som för Exportrådet, kan ett antal olika variabler användas för att måla upp bilden av EKN-garantiernas praktiska värde.

- (i) Värdet av EKN-garantier i den specifika affären
- (ii) Faktiska resultat som har uppnåtts genom den affär som EKN har varit delaktig i.

5.3.3 Djupintervjuer

På grund av de speciella förutsättningar som karakteriserar SEK:s verksamhet, finns alltså inga möjligheter att samla in tillräckligt med data för att genomföra vara sig en ekonometrisk eller en kvantitativt inriktad deskriptiv analys.

Som alternativ till kvantitativa studier föreslår HUI att SEK:s verksamhet utvärderas genom djupintervjuer med svenska projektexporterande företag. Enligt uppgifter från SEK, ingår ett 20 tal företag i Svensk Projektexport, för vilka ett register om ca 50 kontaktpersoner finns att tillgå. Underlag för djupintervjuer finns alltså, genom vilka en generell bild av betydelsen av SEK:s verksamhet skulle kunna ritas upp.

6 Sammanfattande reflektioner

Med utgångspunkt från tidigare avsnitt kan konstateras att exporten är viktig för svenskt näringsliv och det svenska samhället. Som ett led i den utveckling vi sett under årtionden har statens exportfrämjande tagit olika former, detta genom olika exportfrämjande åtgärder från Exportrådet, Svensk Exportkredit (SEK), samt Exportkreditnämnden (EKN).

Då intresse och behov finns för att utvärdera de exportfrämjande åtgärderna har vi i det föregående avsnittet redogjort för ett flertal modeller som kan utnyttjas för att studera/utvärdera de exportfrämjande åtgärderna. Det modellerna visar är att det är relativt komplext att utvärdera de exportfrämjande åtgärderna som staten finansierar. Rapportförfattarna visar trots det på ett flertal modeller som både ur ett ekonometriskt och deskriptivt angreppssätt kan bidra till bättre kunskap om de exportfrämjande åtgärdernas inverkan.

Den ekonometriska ansatsen bidrar till att det går att kvantifiera några av de exportfrämjande åtgärdernas inverkan på de enskilda företagen och samhället i stort. Denna ansats begränsas till att framförallt kunna utnyttjas för utvärdering av Exportrådet, och Exportkreditnämnden (EKN). Den ekonometriska modellen bidrar således till att det går att skapa en bild av hur dessa organisationer/företag (samt utvalda stödprogram), bidrar till exportfrämjande.

Den deskriptiva ansatsen kan liksom den ekonometriska, utnyttjas för både Exportrådet, Exportkreditnämnden (EKN), men även för Svensk Exportkredit (SEK). Den deskriptiva ansatsmodellen innefattar dels ett förslag till internanalys av de enskilda företagen/organisationerna, samt med deras samarbetspartners. Den mera kvantitativa delen av den deskriptiva ansatsen, är däremot koncentrerad till Exportrådet och Exportkreditnämnden (EKN), där det bedöms finnas goda möjligheter att ta fram information som gör det möjligt att beskriva aktörernas bidrag till exportfrämjandet.

Avslutningsvis kan det därför klargöras att det finns goda möjligheter att utnyttja den deskriptiva analysen och dess information i kombination med den ekonometriska analysen. Det kan därför konstateras att de olika ansatserna kan ses som ett komplement till varandra, detta samtidigt som de olika analysmodellerna enskilt bidrar starkt till att skapa en bild av de exportfrämjande åtgärdernas inverkan på olika nivåer. Förstudiens slutsatser och rapporten resultat kan därför ses som ett viktigt steg mot att kunna klargöra huruvida det är möjligt att analysera och utvärdera de tidigare nämnde aktörerna (Exportrådet, Svensk Exportkredit (SEK), samt Exportkreditnämnden (EKN)), och dess exportfrämjande verksamhet.

Referenslista

Bergström, F., (1998), Essays on the Political Economy of Industrial Policy, Doktorsavhandling, Handelshögskolan, Stockholm.

Bergström, F., (2001), ”Perfekt konkurrens eller fri konkurrens?”, i Bergström F., & Erixon, F. (red), Sila Kamelerna och svälj myggen! Hur bör konkurrensen främjas?, Eli Heckscher Papers nr. 1, Timbro, Stockholm.

Dahlberg & Forslund (1999), ”Direct Displacement Effects of Labour Market Programmes: The case of Sweden”, Working Paper 1999:7, IFAU, Uppsala.

Exportkreditnämndens Årsredovisning, 2004.

Exportrådet , ”Mätning av effekterna av Exportrådets insatser år 2002”, (Opublicerat material).

Krugman, P, R. & Obstfeldt, M.,(1997), “International Economics, Theory and Policy”, Fourth Edition. Addison-Wesley.

Lundström et al (1998), “Svensk småföretagspolitik – Struktur, resultat och internationella jämförelser”, Rapport 1998:8, Forum för småföretagsforskning, Örebro.

Shotton, A., (2000), “Microeconomics – A modern approach”, Third Edition, Pearson Education.

SOU 1998:23, “Staten och Exportfinansieringen”.

Svensk Exportkredits AB:s Årsredovisning, 2004.

World Trade Organisation, International trade statistics, 2005.

Intervjuer

Bo Leander, Vice Ordförande, AB Svensk Exportkredit, 2005.12.

Helene Riise, Kommunikationsansvarig, Exportrådet, 2005.12.20.

Olof Rydh, Generaldirektör, Exportkreditnämnden, 2005.12.21

Susanne With, Avdelningen för Affärsutveckling, Exportkreditnämnden, 2005.12.21.

Anne Abrahamson, Avdelningschef, Avdelningen för Affärsutveckling,
Exportkreditnämnden, 2005.12.21.

Internet

Exportkreditnämnden, EKN, www.ekn.se

Exportrådet, www.swedishtrade.se

Regeringen, www.regeringen.se

Statistiska Centralbyrån, SCB, www.scb.se

Svensk Exportkredit AB, SEK, www.sek.se