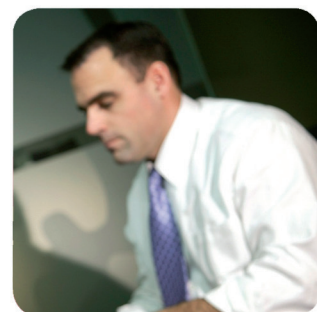


# Vad hindrar Sveriges utrikeshandel?

## Delrapport 1:

Preliminär analys av en intervjuundersökning med svenska företag i olika branscher och storleksklasser



Rapporten **Vad hindrar Sveriges utrikeshandel** är en del av Kommerskollegiums företagsundersökningsprojekt som pågår under 2009-2010. En slutrapport beräknas vara klar i slutet av 2010. I projektgruppen ingår Ingrid Lindeberg (projektledare), Håkan Nordström (chefekonom), Sofia Persson (utredare, enheten för EU:s handelspolitik), Fredrik Andersson (Samordnare tekniska regler, enhetsekonom, enheten för Inre marknaden och tekniska regler), Kristina Langéen-Jakobsson (utredare, enheten för Inre marknaden och tekniska regler) samt Petter Stålenheim (handelsstatistik, enheten för WTO och handelsutvecklingen). Kommentarer skickas till [ingrid.lindeberg@kommers.se](mailto:ingrid.lindeberg@kommers.se).

# Innehåll

<b>1. Inledning och sammanfattning</b> .....	1
<b>2. Hemmamarknad och handelsmönster</b> .....	15
Företagens syn på sin huvudsakliga hemmamarknad .....	15
Export och import fördelade över olika marknader.....	16
<b>3. Vad hindrar handeln med andra EU länder?</b> .....	18
Hitta rätt i regelverken .....	19
Tekniska handelshinder.....	20
Momshantering.....	22
Tjänstehandeln.....	23
Rörligheten för arbetskraft.....	24
Offentlig upphandling .....	25
Andra sakproblem .....	27
Problem på särskilda marknader.....	28
Sammanfattning.....	29
<b>4. Vad hindrar handeln med länder utanför EU?</b> .....	30
<b>Problem vid export</b> .....	31
Hitta rätt i regelverken .....	31
Problem vid gränsen.....	32
Tekniska handelshinder.....	34
Piratkopiering (av immateriella tillgångar som patent och industridesign).....	35
Etablering av lokala försäljnings- och servicebolag.....	36
Tjänsteexporten .....	37
Andra problem vid export .....	38
Problem på särskilda marknader.....	38
Sammanfattning av problemen vid export till länder utanför EU.....	40

<b>Problem vid import</b> .....	41
Ta reda på vilka regler som gäller vid import .....	41
Tullar och andra gränshinder .....	42
Tekniska handelshinder och miljökrav .....	43
Andra problem .....	44
Sammanfattning av problemen vid import från länder utanför EU.....	45
<b>5. Företagens önskemål om förbättrade handelsvillkor: länder och sakområden</b> .....	46
<b>6. Företagens användning av och önskemål om handelsfrämjande åtgärder</b> .....	49
<b>7. Eurofrågan</b> .....	52
<b>8. Har protektionismen ökat under krisen?</b> .....	54
<b>9. Företag som inte har någon utrikeshandel</b> .....	55
<b>10. Slutord</b> .....	58
<b>Tabellbilaga</b> .....	59
<b>Metodbilaga</b> .....	68
<b>Enkät 1: Företag med utrikeshandel</b> .....	74
<b>Enkät 2: Företag utan utrikeshandel</b> .....	79

# 1. Inledning och sammanfattning

Sveriges ekonomi är byggd på utrikeshandel och förutsätter tillträde till andra länders marknader på goda villkor och vice versa eftersom många råvaror och insatsvaror importeras från omvärlden. Handelshinder på importsidan är därför i praktiken också ett hinder för exporten. Handelshinder påverkar även välfärden direkt genom att varor och tjänster blir dyrare och utbudet mindre. Detta ligger till grund för Sveriges ställningstagande för en öppen handelspolitik, även om Sverige som medlem i EU inte kan bestämma själv utan måste arbeta tillsammans med andra frihandelsvänliga krafter för att liberalisera utrikeshandeln.<sup>1</sup>

Den viktigaste marknaden för svenskt vidkommande är EU:s gemensamma marknad som omfattar 27 länder och 500 miljoner invånare. 60 procent av varuexporten och 50 procent av tjänsteexporten avsågs inom EU. Importandelen är ännu högre, även om statistiken är lite osäker eftersom införseln från EU till viss del utgörs av varor från omvärlden som importerats av grossister på kontinenten för vidareförsäljning inom EU.<sup>2</sup> På *marginalen* är marknaderna utanför EU väl så viktiga eftersom det är där den ekonomiska tillväxten är som snabbast och därmed potentialen för ökad utrikeshandel.

Kommerskollegium är Sveriges myndighet för utrikeshandel och handelspolitik. I vårt uppdrag ligger att förse regeringskansliet med analyser och annat underlag inför förhandlingar och diskussioner i EU och världshandelsorganisationen WTO. Vi fungerar också som ombudsman för företag som stöter på handelshinder i sina utlandsaffärer, inklusive hinder på den svenska sidan av gränsen. Även om vi har en god bild av hur problemen ser ut inom olika områden och på olika marknader är det företagen som till syvende och sist lever med dessa problem och därför bäst kan värdera vad som hindrar utrikeshandeln och var bättre handelsvillkor behövs i framtiden.

Statistiska Centralbyrån har på uppdrag av Kommerskollegium intervjuat ett representativt urval av svenska företag under hösten 2009 för att kartlägga vilka problem som företag i olika branscher och storleksklasser möter i handeln med andra EU-länder och länder utanför EU, inklusive företagens syn på vilka marknader och sakområden som bör betonas i kommande förhandlingar. Undersökningen kartlägger även företagens användning av och önskemål om direkta handelsfrämjande åtgärder. Vi har även frågat företagen om en övergång till euron skulle underlätta utrikeshandel och om de upplever att tullar och andra handelshinder har ökat som följd av den ekonomiska krisen.

Undersökningen inriktar sig först och främst på företag som bedriver utrikeshandel (export och/eller import). En mindre delundersökning har gjorts med företag som inte har någon utrikeshandel trots att de är verksamma inom branscher där utrikeshandel är vanlig. Syftet med den senare delen är att kartlägga vad som hindrar dessa företag från att importera eller exportera varor och/eller tjänster, inklusive önskemål om stödåtgärder från samhällets sida (t ex exportrådgivning).

Undersökningen förbereddes genom att vi först formulerade ett antal frågor utifrån Kollegiets kunskap om och erfarenhet av hinder och problem i utrikeshandeln. Dessa frågor utgjorde sedan en grund för de närmare 20 djupintervjuer som Kommerskollegium genomförde våren 2009. De företag som intervjuades fanns spridda över landet i olika branscher och olika storlekar. Vid dessa intervjuer framkom nya problemområden. Detta gjorde att vi kunde stryka några frågor och lägga till andra. Det gjorde också att vi i telefonintervjuerna gav företagen möjlighet att ta upp problem som vi själva inte frågat om.

---

<sup>1</sup> Se handelsdeklarationen 2010: <http://www.regeringen.se/content/1/c6/14/37/94/f1b3d0ff.pdf>

<sup>2</sup> I handeln inom EU används begreppet "utförsel" för export och "införsel" för import. Eftersom denna terminologi inte använts i dagligt tal kommer vi att använda export och import även för handeln inom EU.

Urvalsramarna för respektive delundersökning fastställdes på basis SCB:s företagsregister, kompletterat med uppgifter om huruvida företagen har köpt eller sålt varor och tjänster direkt från andra länder hämtat från varuhandelsstatistiken (intrastat och extrastat), urvalsundersökningen av tjänstehandeln samt 2008 års momsredovisning. En kontrollfråga ställdes även vid intervjutillfället till de slumpmässigt utvalda företagen för att verifiera att de tillhörde den sagda målgruppen.

Urvalet av företag har begränsats genom att endast företag med fem anställda eller fler har tagits med. Däremot har vi inte, vilket oftast annars är fallet vid större företagsundersökningar, satt någon gräns för hur stor omsättning eller utrikeshandel företagen har. Detta har gjorts medvetet för att vi ska fånga upp även de problem som de som just börjat handla med utlandet kan stöta på. Det har också gjort att vi har fått med fler småföretag (med undantag för de allra minsta) och att deras åsikter därmed får större genomslag i redovisningen av vad näringslivet som *helhet* anser om en viss frågeställning. Vi kommer även att särredovisa resultaten för olika storleksklasser av företag och olika branscher eftersom problemen i utrikeshandeln är beroende av vilken bransch ett företag verkar i och kanske också hur stort företaget är.

Intervjuerna med de utvalda företagen genomfördes per telefon av SCB under perioden 17 augusti - 17 september 2009 med en kompletterande omgång intervjuer 23 november - 9 december. Totalt intervjuades 809 företag med och 174 företag utan utrikeshandel på basis av de frågeformulär som utarbetats av Kommerskollegium för respektive grupp. Antalet svarande företag i olika branscher och storleksklasser redovisas i Tabell 1. Undersökningen omfattar fem branscher inom industrin och fyra branscher inom tjänstesektorn, uppdelade i sin tur mellan små, medelstora och stora företag definierade efter antalet anställda (5-49, 50-249, 250-). Vilka näringsgrenar (SNI) som ingår i varje "bransch" redovisas i Tabell 2. Båda grenarna av näringslivet exporterar och importerar varor och tjänster även om tyngdpunkten ligger på varor för industrins del och tjänster för tjänstesektorns del. Undantaget är parti- och detaljhandel vars utrikeshandel i huvudsak består av varor.

Bortfallet i undersökningen var cirka 22 procent. De vanligaste anledningarna till bortfallet var att den person som företaget hade utsett för intervjun inte var anträffbar vid påringningen eller att företaget angav tidsbrist som skäl för att inte delta i enkäten. Ytterligare information om undersökningen och beräkningsmetoder återfinns i metodbilagan. Frågeformulären är bilagda i slutet av rapporten.

I denna delrapport ska vi ge en första sammanställning och analys av svaren på de olika delarna i företagsenkäten. Den kommer att följas av en serie tematiska rapporter under våren och hösten med fördjupad analys av problemen för olika branscher, storlekar av företag och olika sakområden och marknader som identifierats som särskilt intressanta att gå vidare med. En slutrapport beräknas vara klar i slutet av 2010. Vi inleder med en kort sammanfattning av resultaten i den ordning som materialet redovisas i rapporten.

**Tabell 1. Antal svarande företag i varje delgrupp och storleken på den underliggande populationen (inom parentes)**

	Företag med utrikeshandel			Företag utan utrikeshandel	
	Små (5-49)	Medel (50-249)	Stora (250-)	Små (5-49)	Medel & Stora (50-)
<b>Totalt</b>	<b>541</b> (27976)	<b>145</b> (3429)	<b>123</b> (1093)	<b>110</b> (7609)	<b>64</b> (146)
<b>Industrin</b>	<b>272</b> (7785)	<b>102</b> (1430)	<b>92</b> (470)	<b>56</b> (2305)	<b>30</b> (63)
Livsmedel	<b>52</b> (458)	<b>23</b> (94)	<b>16</b> (37)		
Skog	<b>45</b> (769)	<b>20</b> (139)	<b>20</b> (68)		
Kemi	<b>57</b> (624)	<b>17</b> (152)	<b>21</b> (50)	<b>16</b> (41)	<b>0</b> (0)
Verkstad	<b>66</b> (3820)	<b>20</b> (717)	<b>22</b> (210)	<b>24</b> (1302)	<b>8</b> (12)
Övrig industri	<b>52</b> (2114)	<b>22</b> (328)	<b>13</b> (105)	<b>16</b> (962)	<b>22</b> (51)
<b>Tjänstesektorn</b>	<b>269</b> (20191)	<b>43</b> (1999)	<b>31</b> (623)	<b>54</b> (5304)	<b>34</b> (83)
Bygg	<b>52</b> (2320)	<b>10</b> (192)	<b>7</b> (46)		
Handel	<b>108</b> (10920)	<b>11</b> (772)	<b>9</b> (187)	<b>54</b> (5304)	<b>34</b> (83)
Företagstjänster	<b>54</b> (3527)	<b>14</b> (482)	<b>10</b> (178)		
Övriga tjänstenärings	<b>55</b> (3424)	<b>8</b> (553)	<b>5</b> (212)		

Fotnot. Företag med 5-49 anställda definieras i denna undersökning som **små företag**, 50-249 som **medelstora företag** och 250 anställda eller fler som **stora företag**. Företag med mindre än 5 anställda ingår inte i undersökningen.

**Tabell 2a. Branschindelningen för industrin och antal företag i urvalsramen**

<b>SNI</b>	<b>Bransch</b>	<b>Antal företag</b>
	<b>Livsmedel</b>	<b>1 117</b>
10	Livsmedelsframställning	1 083
11	Framställning av drycker	34
	<b>Skog</b>	<b>1 758</b>
2	Skogsbruk	607
16	Tillverkning av trä och varor av trä, kork, rotting o.d. utom möbler	944
17	Pappers- och pappersvarutillverkning	207
	<b>Kemi</b>	<b>886</b>
19	Tillverkning av stenkolsprodukter och raffinerade petroleumprodukter	16
20	Tillverkning av kemikalier och kemiska produkter	241
21	Tillverkning av farmaceutiska basprodukter och läkemedel	47
22	Tillverkning av gummi- och plastvaror	582
	<b>Verkstad</b>	<b>6 100</b>
24	Stål- och metallframställning	217
25	Tillverkning av metallvaror utom maskiner och apparater	2 945
26	Tillverkning av datorer, elektronikvaror och optik	428
27	Tillverkning av elapparatur	324
28	Tillverkning av övriga maskiner	1 119
29	Tillverkning av motorfordon, släpfordon och påhängsvagnar	338
30	Tillverkning av andra transportmedel	136
33	Reparation och installation av maskiner och apparater	593
	<b>Övrig industri</b>	<b>3 611</b>
7	Utvinning av metallmalmer	9
8	Annan utvinning av mineral	134
13	Textilvarutillverkning	204
14	Tillverkning av kläder	62
15	Tillverkning av läder, läder- och skinnvaror m.m.	31
18	Grafisk produktion och reproduktion av inspelningar	649
23	Tillverkning av andra icke-metalliska mineraliska produkter	287
31	Tillverkning av möbler	434
32	Annan tillverkning	321
35	Försörjning av el, gas, värme och kyla	280
36	Vattenförsörjning	14
38	Avfallshantering; återvinning	248
58	Förlagsverksamhet	791
95	Reparation av datorer, hushållsartiklar och personliga artiklar	147

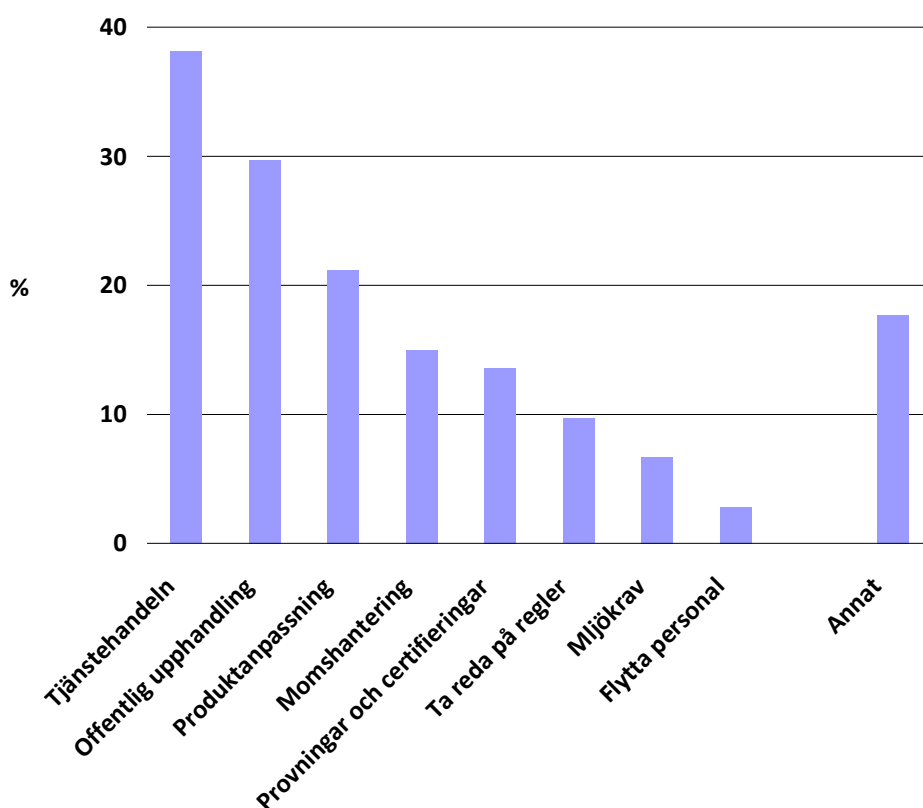
**Tabell 2b. Branschindelningen för tjänstesektorn och antal företag i urvalsramen**

SNI	Bransch	Antal företag
	<b>Bygg</b>	<b>9 758</b>
41	Byggande av hus	2 136
42	Anläggningsarbeten	264
43	Specialiserad bygg- och anläggningsverksamhet	7 358
	<b>Handel</b>	<b>17 381</b>
45	Handel samt reparation av motorfordon och motorcyklar	2 447
46	Parti- och provisionshandel utom med motorfordon	7 030
47	Detaljhandel utom med motorfordon och motorcyklar	7 904
	<b>Företagstjänster</b>	<b>12 479</b>
62	Dataprogrammering, datakonsultverksamhet o.d.	1 928
63	Informationstjänster	183
69	Varksamhet som utövas av huvudkontor; konsulttjänster till företag	1 858
70	Fastighetsverksamhet	1 632
71	Arkitekt- och teknisk konsultverksamhet; teknisk provning och analys	2 026
72	Vetenskaplig forskning och utveckling	285
73	Reklam och marknadsundersökning	1 131
74	Annan verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik	553
78	Arbetsförmedling, bemanning och andra personalrelaterade tjänster	676
80	Säkerhets- och bevakningsverksamhet	179
81	Fastighetservice samt skötsel och underhåll av grönytor	1 549
82	Kontorstjänster och andra företagstjänster	479
	<b>Övriga tjänstenäringsar</b>	<b>19 856</b>
37	Avloppsrening	34
39	Sanering, efterbehandling av jord och vatten samt annan verksamhet för	12
49	Landtransport; transport i rörsystem	4 132
50	Sjötransport	103
51	Lufttransport	44
52	Magasinering och stödtjänster till transport	800
53	Post- och kurirverksamhet	58
55	Hotell- och logiverksamhet	1 060
56	Restaurang-, catering- och barverksamhet	4 364
59	Film-, video- och tv-programverksamhet, ljudinspelningar och fonogramutgivning	278
60	Planering och sändning av program	21
61	Telekommunikation	145
64	Finansiella tjänster utom försäkring och pensionsfondsverksamhet	202
65	Försäkring, återförsäkring och pensionsfondsverksamhet utom obligatorisk	48
66	Stödtjänster till finansiella tjänster och försäkring	451
68	Juridisk och ekonomisk konsultverksamhet	1 038
75	Veterinärverksamhet	115
77	Uthyrning och leasing	427
79	Resebyrå- och researrangörsverksamhet och andra resetjänster och relaterade tjänster	310
85	Utbildning	2 167
86	Hälsa- och sjukvård	1 000
87	Vård och omsorg med boende	561
88	Öppna sociala insatser	630
90	Konstnärlig och kulturell verksamhet samt underhållningsverksamhet	199
91	Biblioteks-, arkiv- och museiverksamhet m.m.	37
92	Spel- och vadhållningsverksamhet	82
93	Sport-, fritids- och nöjesverksamhet	634
94	Intressebevakning; religiös verksamhet	130
96	Andra konsumenttjänster	774

## Kvarvarande problem i handeln inom EU

Vart sjätte företag som svarade på enkäten ansåg att det fortfarande finns vissa hinder för handeln inom EU. Problemen är störst inom tjänstehandeln och den offentliga upphandlingen. Ungefär 38 procent av företagen ansåg att de inte hade samma möjligheter som inhemska företag att sälja tjänster i andra EU-länder. Ungefär lika illa är det för den offentliga upphandlingen. Endast 8 procent av företagen uppgav att de deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder (en marknad värderad till 16 procent av EU:s samlade BNP), och av dessa ansåg 30 procent att de inte hade samma möjligheter att konkurrera som inhemska företag. Den negativa uppfattningen är förmodligen en förklaring till varför så få företag försöker konkurrera om offentliga kontrakt i andra EU-länder. Avvikande produktstandarder och krav på nationella provningar och certifieringar är ett problem för ungefär *en femtedel* av företagen. Även momshanteringen kunde fungera smidigare enligt 15 procent av företagen. Att ta reda på vilka regler som gäller för handeln inom EU är ett problem för ungefär vart tionde företag. Olika miljökrav är ett något mindre problem. Kanske något överraskande är att få företag tycks ha problem med att flytta personal inom EU, med undantag för byggindustrin och företagstjänstesektorn. När företagen ombeds att komplettera listan nämns ofta språksvårigheter, fraktkostnader och valutakostnader (att Sverige inte infört euron) som problem för handeln inom EU.

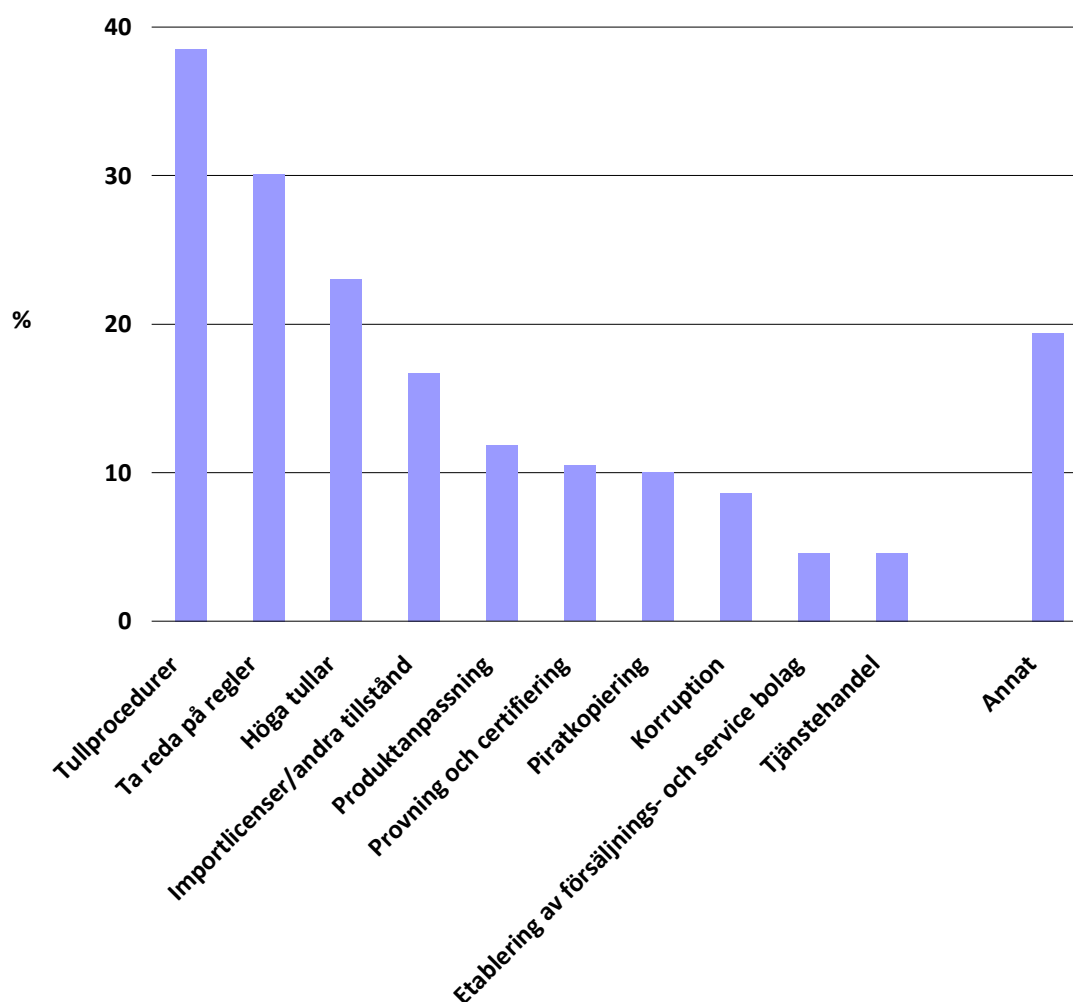
**Figur 1. Problemområden i handeln inom EU**  
(andelen företag som anger problem)



## Problem vid export till länder utanför EU

De tre största problemen vid export till länder utanför EU är krånglig och långsam tullhantering, problem att ta reda på vilka regler som gäller i importlandet samt höga tullar. Därefter följer i fallande ordning importlicenser och andra tillstånd, produktanpassning och sammanhängande krav på provningar och certifieringar, samt korruption. Etablering av lokala försäljnings- och servicebolag liksom handel med tjänster är mindre problematiska. Att tjänstehandeln kommer så långt ner på listan är något förvånande med tanke på problembilden inom EU. Frågorna ställdes dock på olika sätt och svaren är därför inte direkt jämförbara (Har ni samma möjligheter som inhemska företag att sälja tjänster i andra EU-länder? / När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med handel med tjänster?). En tänkbar förklaring till varför problemen tycks vara mindre på världsmarknaden än inom EU är att det är färre företag som säljer och köper tjänster globalt. Endast de företag som upplever problemen som låga handlar med tjänster utanför EU (s k självselektion).

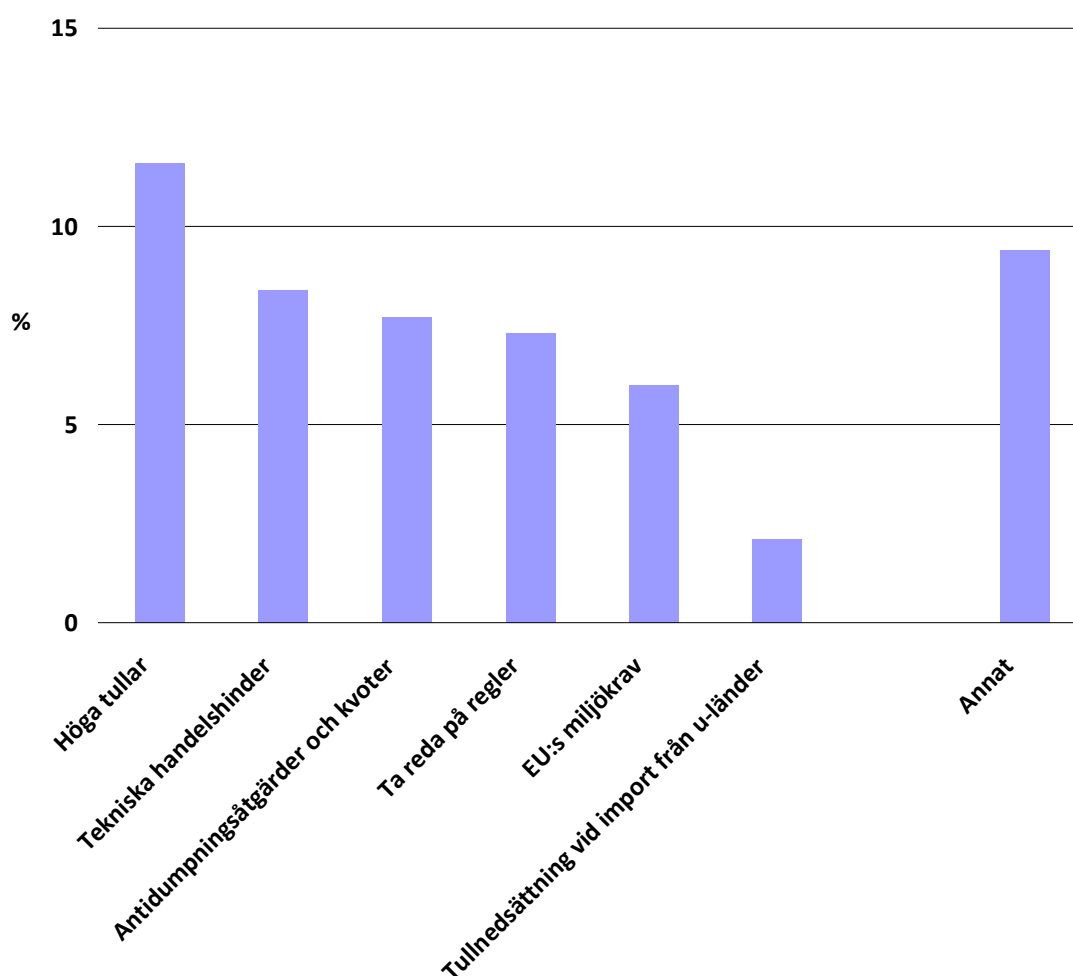
**Figur 2. Problemområden vid export till länder utanför EU**  
(andel av företagen som anger problem)



## Problem vid import från länder utanför EU

Att döma av svaren från företagsenkäten är det lättare att importera från länder utanför EU än att exportera till dem. Det kanske inte är så konstigt med tanke på att EU:s regelverk är mer bekant för de svenska företagen än andra länders regelverk. Det kan också bero på att EU är mer öppet för handel än många andra länder, även om detta inte gäller på alla områden.<sup>3</sup> De fem största problemen enligt företagen är höga EU-tullar, tekniska handelshinder (att exportlandets produktkrav, provningar och certifieringar inte erkänns av EU), antidumpningsåtgärder och kvoter, att ta reda på vilka regler som gäller för import till EU, samt EU:s miljökrav. Inom kategorin annat (de öppna svarsalternativen) nämns bl a dokumentationskrav och annan byråkrati, momshanteringen, certifiering av ursprungsland, transportkostnader och valutasvängningar.

**Figur 3. Problemområden vid import från länder utanför EU**  
(andelen av företag som anger problem)



<sup>3</sup> Kommerskollegium (2005). Open for Business? A Comparative Analysis of the Trade Policies of the European Union, the United States, Canada and Japan:  
<http://www.kommers.se/upload/Analysarkiv/Publikationer/Open%20for%20business.pdf>

## Önskemål om förbättrade handelsvillkor med särskilda marknader

Alla handlande företag i undersökningen fick frågan om det var något *land* utanför EU som det var extra viktigt att få bättre handelsvillkor med och *vilken fråga* som i så fall var viktigast att prioritera vid förhandlingarna. Endast ett land fick nämnas. Av den dryga tredjedelen av företagen som svarade på denna fråga valde flest företag Norge följt av Kina, USA, Ryssland, Indien, Brasilien och Japan. Bland de små och medelstora företagen fick Norge flest röster medan de stora företagen hade Kina på första plats. Nedbrutet över branscher hamnade Norge på första plats med undantag för "övriga tjänstenärings" som har Kina på första plats precis som de stora företagen. Andelen Norgeröster var allra högst i byggbranschen där mer än 60 procent av de svarande företagen valde Norge.

**Tabell 3. De viktigaste länderna att få bättre handelsvillkor med (fem-i-top)**

	1	2	3	4	5
<b>Totalt</b>	Norge	Kina	USA	Ryssland	Indien
Industrin	Norge	Kina	Ryssland	USA	Indien
Tjänstesektorn	Norge	Kina	USA	Ryssland	Indien
<b>Företagsstorlek</b>					
Små	Norge	Kina	USA	Ryssland	Indien
Medelstora	Norge	Kina	Ryssland	USA	Brasilien
Stora	Kina	Ryssland	USA	Brasilien	Japan
<b>Branscher</b>					
Livsmedel	Norge	USA	Ryssland	Kina	Turkiet
Skog	Norge	Ryssland	Kina	USA	Marocko
Kemi	Norge	Kina	Ryssland	USA	SaudiArabien
Verkstad	Norge	Kina	Ryssland	USA	Indien
Övrig industri	Norge	USA	Kina	Ryssland	Japan
Bygg	Norge	USA	Kina	Ukraina	Sydafrika
Handel	Norge	Kina	USA	Ryssland	Indien
Företagstjänster	Norge	Kina	USA	Ryssland	Vietnam
Övriga tjänstenärings	Kina	USA	Norge	Ryssland	Brasilien

Anmärkning: Rangordningen är baserad på andelen svarande företag i varje delgrupp som hade landet ifråga på första plats. Den totala rangordningen är den viktade rangordningen över alla undergrupper.

De problem som nämndes av flest företag som prioriterade områden var, för alla länder utom Indien och Japan, tullar och tullprocedurer. I Indien låg tjänstehandeln främst och i Japan produktstandarder. Standardfrågorna ligger i allmänhet på andra plats. Investeringshinder och immaterialrättsliga frågor har hög prioritet i synnerhet med Kina och Ryssland.

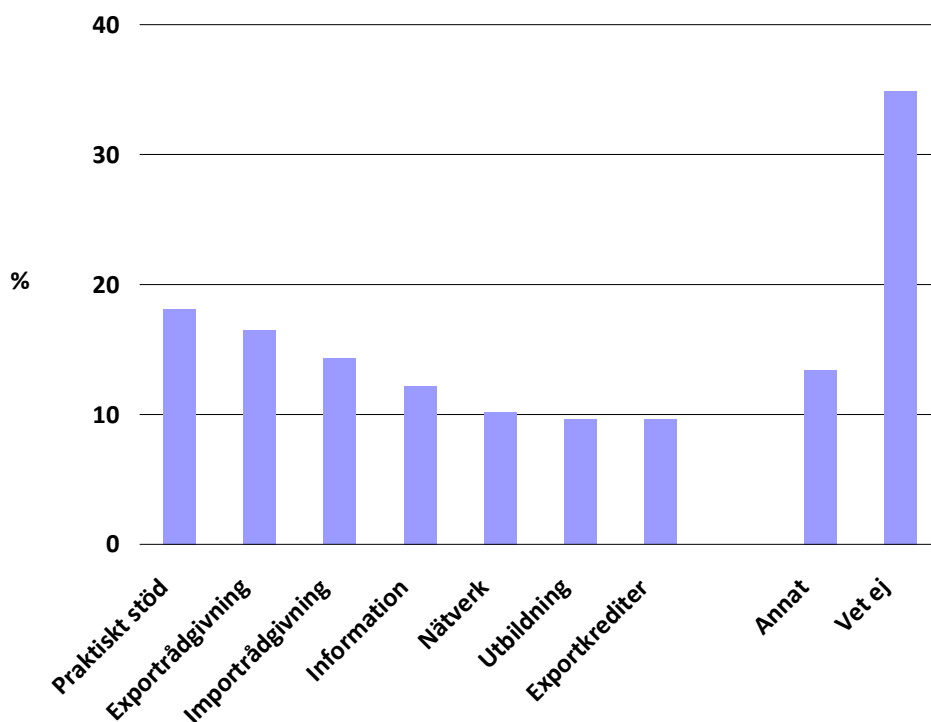
Att Norge hamnar främst totalt sett är kanske överraskande för många med tanke på att Norge ingår i EU:s gemensamma marknad genom EES-avtalet. En förklaring är att Norge är en av Sveriges allra viktigaste marknader genom sin geografiska närhet och höga köpkraft, särskilt för de mindre företagen. En annan förklaring är att EES-avtalet inte omfattar jordbruksprodukter och fisk. Många företag lyfter också fram krångliga tullprocedurer och särskiljande norska produktstandarder. Norge ställer också krav på särskilt behandlade lastpallar för skydda sig mot träparasiter, vilket tvingar företagen att hålla sig med två typer av lastpallar.

## Användningen av och önskemål om direkta handelsfrämjande åtgärder

Statens främjande av utrikeshandel sker bl a genom Exportrådet, Exportkreditnämnden (EKN) och AB Svensk Exportkredit (SEK). Exportrådet hjälper företagen med att kartlägga potentiella marknader och knyta lokala affärskontakter. Exportkreditnämnden garanterar företag och banker betalning vid export, vilket i sin tur kan vara en förutsättning för att kunna erbjuda köparen kredit och olika finansiella lösningar. AB Svensk Exportkredits uppdrag är att på kommersiella grunder säkerställa tillgång till finansiella lösningar för export och infrastruktur. Av dessa tre organ är det framförallt Exportrådet som anlitas flitigt (vart fjärde företag), och då i synnerhet av medelstora och stora företag inom industrin. EKN:s och SEK:s tjänster används av betydligt färre företag (3,3 procent respektive 0,6 procent) och då i första hand av de större företagen.

Samtliga företag som handlar med utlandet fick frågan: Vilken typ av främjande anser du att Sverige ska prioritera?

**Figur 4. Vilka typer av exportfrämjande anser du att Sverige ska prioritera?**  
(andelen företag som vill prioritera området)



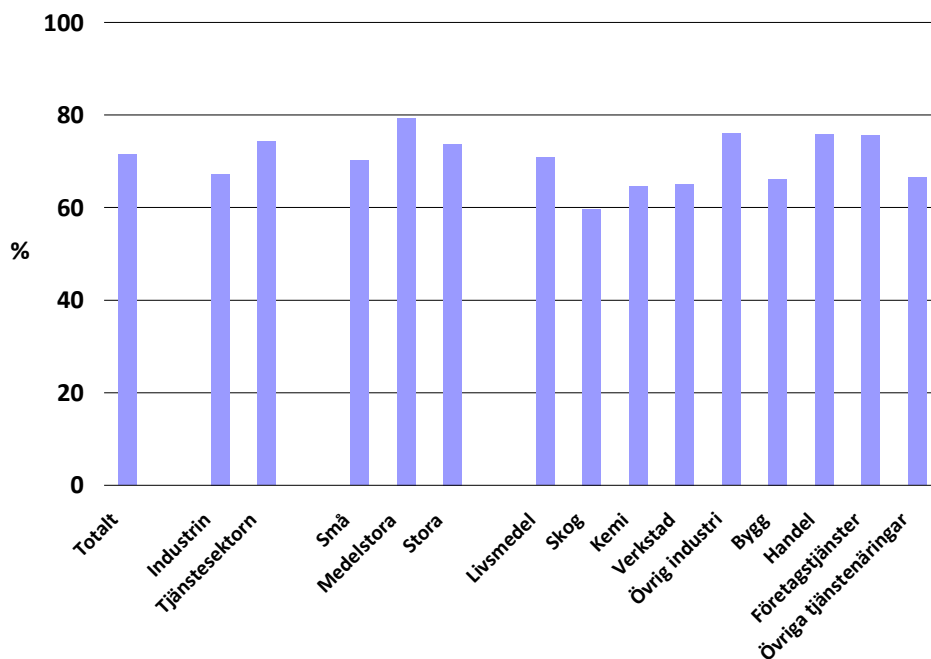
Vart sjätte företag ville ha praktiskt stöd och nästan lika många tyckte att Sverige skulle prioritera export- och importrådgivning. Ungefär vart tionde företag nämnde information, nätverk, utbildning eller exportkrediter. Bland kategorin annat nämndes i fritextsvaren bl a att Exportrådet skulle återinföra tjänsten "exportchef att hyra". En del vill ha mer hjälp och sponsring i samband med mässor, några hänvisar till att andra länder hjälper sina företag med detta. Hjälp med marknadsföring och bearbetning av marknader återkommer. Andra företag pekar på att det är viktigt att myndigheterna i Sverige arbetar effektivt och har korta handläggningstider. Att få bort handelshinder samt att införa euro är andra åtgärder som företagen tar upp.

## Eurofrågan

Euro används idag i 16 av EU:s medlemsländer, det så kallade euroområdet, som utgörs av Belgien, Cypern, Finland, Frankrike, Grekland, Irland, Italien, Luxemburg, Malta, Nederländerna, Portugal, Slovakien, Slovenien, Spanien, Tyskland och Österrike. Svenska folket röstade med en klar majoritet mot en övergång till euron i folkomröstningen i september 2003. Eurofrågan aktualiseras dock emellanåt, framförallt av Folkpartiet liberalerna. Det finns en hel del forskning på området som visar att en gemensam valuta ökar utrikeshandeln. Företagen slipper bli kostnaderna för valutaväxling och valutasäkring. Även om uppskattningarna varierar mellan olika forskningsrapporter tyder mycket på att utrikeshandeln på några års sikt skulle kunna öka med storleksordningen 10 procent om Sverige gick över till euron.

Vi har frågat om en övergång till euron skulle underlätta handeln med andra länder. Lite drygt 70 procent av företagen svarade ja på denna fråga, med lite lägre andel inom industrin och lite högre inom tjänstesektorn. Bland de medelstora företagen svarade nästan 80 procent jakande. De små företagen ligger lägst, vilket förmodligen har att göra med att en relativt stor andel av deras handel är med Danmark och Norge, som inte ingår i euroområdet.<sup>4</sup> Att de största företagen ligger lägre än de medelstora företagen hänger förmodligen samman med att de är bättre rustade att hantera valutarisker genom särskilda funktioner (finansavdelningar) inom företagen. Den bransch som ligger lägst är skogsindustrin där priserna på världsmarknaden sätts i dollar.

**Figur 5. Skulle en övergång till euron underlätta företagets utrikeshandel?**  
(andelen av företagen som svarade "ja")

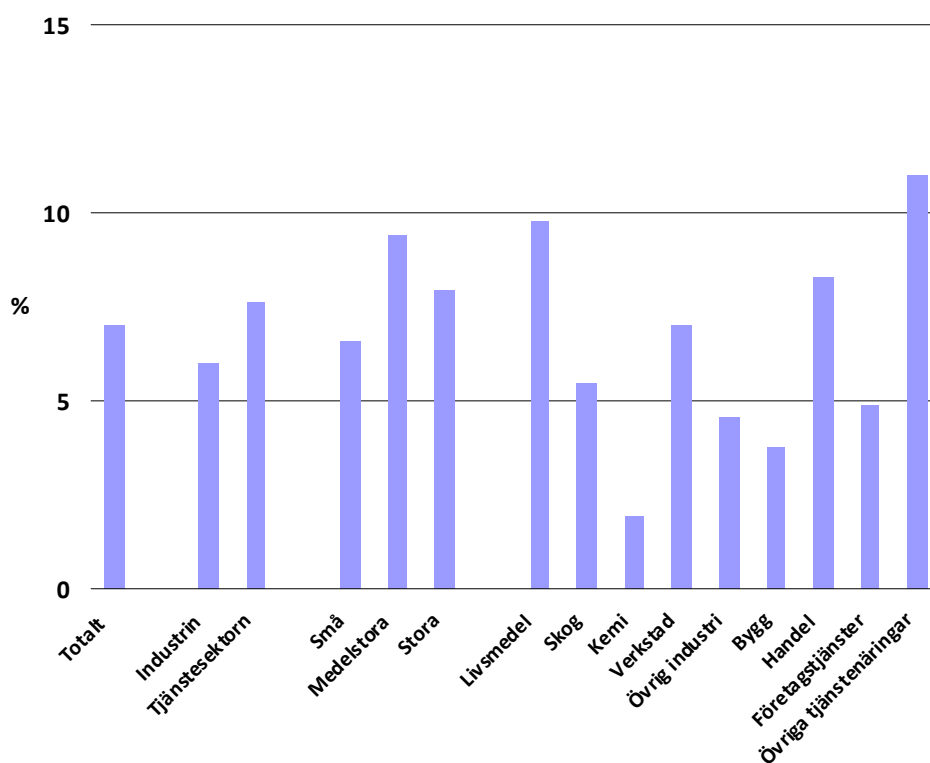


<sup>4</sup> Den danska kronan är dock bunden till euron.

## Har protektionismen ökat under krisen?

Den svenska utrikeshandeln liksom världshandeln i stort börjar nu återhämta sig efter den kanske värsta ekonomiska krisen sedan trettioalet. I inledningsskedet under hösten 2008 befarade många experter att krisen skulle förvärras av protektionistiska åtgärder. Det har också blivit en del av den varan i vissa länder och sektorer. De svenska företagen tycks dock inte ha drabbats i någon större utsträckning. Sju procent av företagen i undersökningen uppgav att tullar eller andra handelshinder har ökat sedan den ekonomiska krisen började medan 88 procent inte hade märkt av några ökade handelshinder. De företag som menade att protektionismen hade ökat erbjöds också tillfälle att ge exempel på vilka åtgärder de drabbats av. En del företag pekade på ökade tullar på vissa varor och mer byråkrati vid gränserna. Andra nämnde att deras kunder hade fått problem med krediter och därför inte kunde fullfölja avtal eller hade svårt att betala. I många fall var det mer en allmän känsla av att protektionismen hade ökat, t ex genom kampanjer att köpa inhemskt producerade varor och tjänster istället för importerade för att öka den inhemska sysselsättningen.<sup>5</sup>

**Figur 6. Upplever ni att tullar och andra handelshinder har ökat sedan den ekonomiska krisen började (andelen ja svar)**

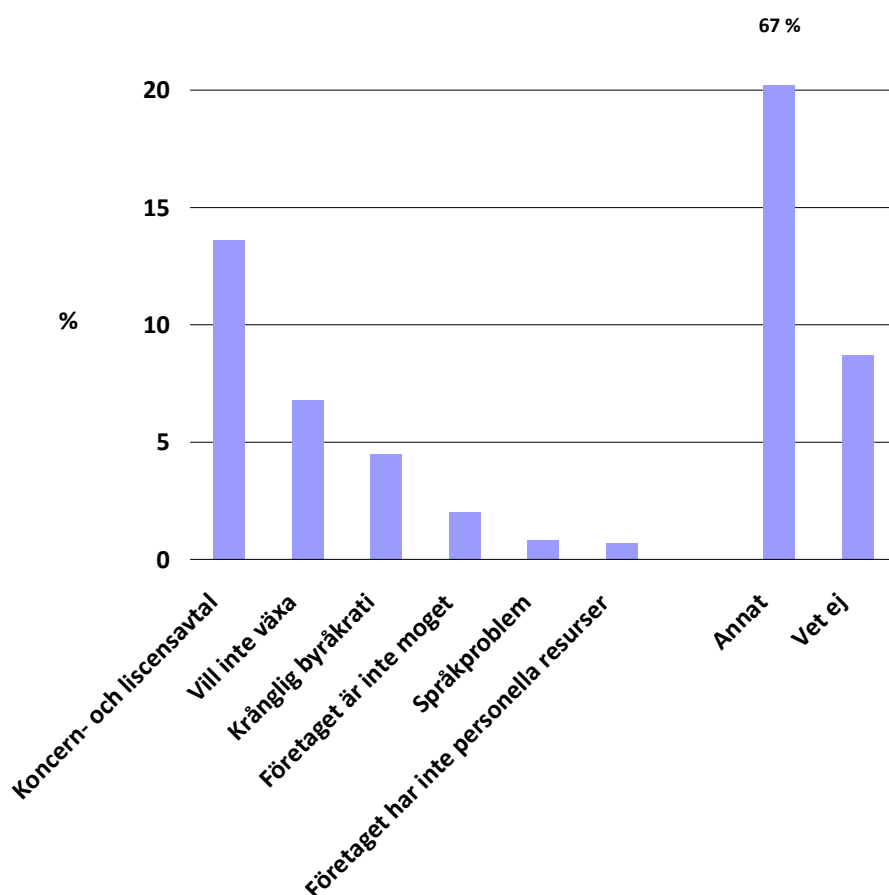


<sup>5</sup> En fördjupas redovisning av företagens uppfattning i denna fråga och analys av varför protektionismen inte blommat ut som befarat återfinns i en särskild rapport med titeln "Fri handel trots kris".

## Företag som inte har någon utrikeshandel

En mindre och separat intervjuundersökning har gjorts med företag som inte har någon utrikeshandel men som är verksamma inom branscher där utrikeshandel är vanligt förekommande. Huvudfrågan till dessa företag var: Vad hindrar er idag från att göra affärer med utlandet?

Figur 6. Vad hindrar er idag från att göra affärer med utlandet?



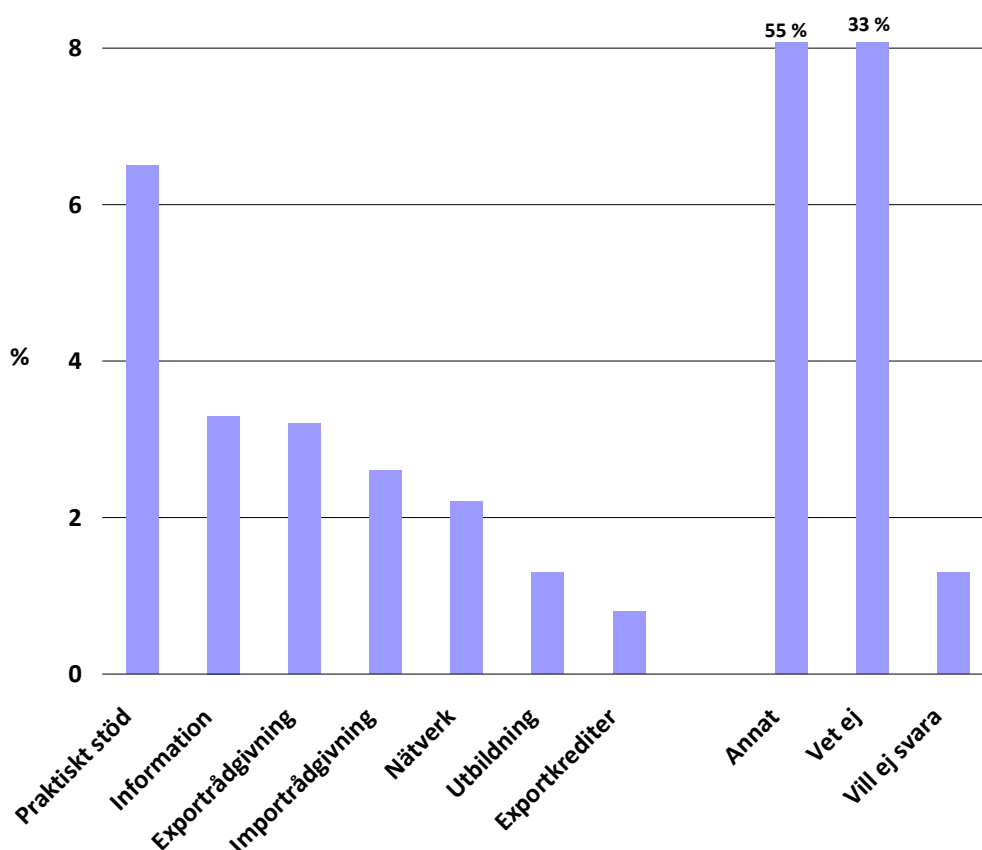
Cirka 13 procent svarade att deras marknad bestämdes av koncern- och licensavtal. Dessa avtal tillät dem endast att ha verksamhet riktad till den svenska marknaden. Det kan t ex röra sig om franchiseföretag inom detaljhandel eller företagstjänster. Cirka tio procent av de små tillverkande företagen svarade att de inte vill växa. En förklaring kan vara att det kräver mer investeringar för att växa. Problem med krånglig byråkrati anges som skäl av närmare fem procent av företagen. Men här ska noteras att detta är ett problem som endast anges av småföretagen.

Vanligast är dock att företagen som deltog i undersökningen angett ett annat skäl till att de inte handlar med utlandet (67 procent). Särskilt bland småföretagen är svaren ofta att "verksamheten bedrivs bara i Sverige". Flera tillverkande företag påpekar att dyra transportkostnader gör att det skulle vara olönsamt att handla med utlandet. Ett företag säger att "Vi har svenska leverantörer så det räcker". Andra företag uppger att kunderna finns lokalt. Några enstaka företag säger att de känner att de inte kan konkurrera med utlandet, att de inte har de produkter som krävs eller att marknadsföringen brister. Bland de större tillverkande företagen öppnar dock något fler för framtida

utrikeshandel – formuleringar som ”det är inte aktuellt”, ”det finns ingen marknad i utlandet just nu” återkommer mer frekvent. Majoriteten av de större tillverkningsföretagen hänvisar dock till affärsidé och en marknadsstrategi inriktad på den lokala marknaden.

Samtliga icke-handlande företag fick sedan frågan vad de ansåg att deras företag skulle behöva för att börja handla med utlandet. En tredjedel svarade vet ej. Mer än hälften har svarat att deras verksamhet är inriktad på Sverige. Det innebär att vart femte företag anser att de behöver någon form av åtgärd eller stöd för att börja bedriva utrikeshandel. De stöd som efterfrågas är, i fallande ordning, praktiskt stöd, information, exportrådgivning, importrådgivning, nätverk, utbildning samt exportkrediter.

**Figur 7. Vad skulle ditt företag behöva för att börja handla med utlandet?**



Sammanfattningsvis kan konstateras att bland de företag som inte bedriver någon utrikeshandel är det ungefär vart femte företag som svarar att de inte vill växa eller att deras marknad är bestämd av licens- och licensavtal. Det stora flertalet företag anger bestämt att Sverige är deras marknad. Vart femte företag anser att de behöver någon typ av stöd för att börja handla med utlandet.

## 2. Hemmamarknad och handelsmönster

Vi ska börja med att redovisa hur utrikeshandeln ser ut för de branscher och företagsstorleksklasser som ingår i undersökningen. Detta är viktig bakgrundsinformation för att förstå varför exempelvis mindre företag tycks möta färre handelshinder än större företag. Detta är en naturlig konsekvens av olika handelsmönster. De små företagen verkar i huvudsak inom EU:s gemensamma marknad där problemen som regel är mindre än på världsmarknaden. En annan förklaring kan vara att småföretagen köper tjänster, t ex för att hantera dokumentkrav, logistik m m och behöver därmed inte själva hantera problemen. Ytterligare en anledning kan vara att småföretagen är underleverantörer till stora företag som är de som i första hand hanterar eventuella problem. Det går därför inte att jämföra svaren rakt av mellan små, medelstora och stora företag.

### Företagens syn på sin huvudsakliga hemmamarknad

Tabell 4 nedan redovisar företagens syn på sin *huvudsakliga* hemmamarknad. Cirka fyra femtedelar av småföretagen som deltagit i enkäten ser **Sverige** som sin huvudsakliga hemmamarknad, jämfört med tre femtedelar för medelstora och hälften för stora företag. På andra plats i svarsalternativen kommer Norden, följt av EU och övriga världen. Det svenska näringslivet är m a o som utrikesminister Carl Bildt: Hallänning, Svensk och Europé i den ordningen.<sup>6</sup> Detta gäller i synnerhet tjänstesektorn, även om denna bild nu håller på att förändras med högre tillväxt i tjänstehandeln än i varuhandeln under senare år.<sup>7</sup>

**Tabell 4. Vilken är er huvudsakliga hemmamarknad? (andel av företagen som anger ...)**

	Sverige	Norden	EU	Övriga världen	Vet ej
<b>Totalt</b>	79,0	9,9	8,3	2,6	0,2
Industrin	73,5	11,2	11,5	3,7	0,1
Tjänstesektorn	82,6	9,0	6,2	1,9	0,2
<b>Företagsstorlek</b>					
Små	82,8	8,6	6,8	1,8	0,0
Medelstora	62,1	15,4	15,1	6,2	1,2
Stora	51,0	19,6	18,6	9,7	1,1
<b>Branscher</b>					
Livsmedel	84,9	11,6	3,0	0,6	0,0
Skog	78,3	5,4	14,2	2,1	0,0
Kemi	70,8	12,8	9,4	6,6	0,3
Verkstad	70,8	12,1	13,8	3,3	0,0
Övrig industri	75,9	10,8	8,0	4,9	0,3
Bygg	91,1	8,9	0,0	0,0	0,0
Handel	88,0	7,8	4,1	0,0	0,0
Företagstjänster	68,7	10,6	12,9	7,8	0,0
Övriga tjänstenärings	74,7	12,9	7,6	2,6	2,2

<sup>6</sup> Hallänning, svensk, europé / Carl Bildt, ISBN 91-34-51204-7, Stockholm: Bonnier, 1991.

<sup>7</sup> Kommerskollegium 2010:1, Servicification of Swedish manufacturing.

## Export och import fördelade över olika marknader

Norden- och Europacentreringen bekräftas av SCB:s handelsstatistik (Tabell 5.a och 5.b). Statistiken fördelat per bransch och land har sammanställts av SCB för Kommerskollegiums räkning och avser år 2008. Statistiken adderar inte upp till den totala handeln för Sverige av olika skäl. Dels ingår bara de branscher som omfattas av enkäten i statistiken; dels är statistiken per land sekretessrensad av SCB innan hopslagningen i regioner;<sup>8</sup> dels är tjänstehandelsstatistiken ofullständig eftersom den grundar sig på en begränsad enkät. SCB:s tjänstehandelsenkät omfattar drygt 5000 företag med minst 10 anställda, men endast de 1500 största företagen får svara på hur deras tjänstehandel är fördelad mellan olika länder. Det är därför inte möjligt att fördela tjänstehandeln efter region för olika storlekar av företag. Det går däremot att fördela varuhandeln efter region för små, medelstora och stora företag. Dessa beräkningar har gjorts av Kommerskollegium och avser år 2006 eftersom 2008 års företagsstatistik inte lagts in i SCB:s databaser vid beräkningstillfället.

**Tabell 5.a Exporten av varor och tjänster fördelad över marknader (2008\*, procent)**

	Varor				Tjänster			
	Norden	EU	EES	Övriga	Norden	EU	EES	Övriga
<b>Totalt</b>	23	60	70	30	15	50	55	45
Industrin	16	59	65	35	6	53	56	44
Tjänstesektorn	44	64	83	17	18	48	54	46
<b>Företagsstorlek</b>								
Små	38	62	80	20	..	..	..	..
Medelstora	35	65	79	21	..	..	..	..
Stora	15	57	63	37	..	..	..	..
<b>Branscher</b>								
Livsmedel	42	59	73	27	30	63	81	19
Skog	17	73	81	19	14	75	79	21
Kemi	16	64	70	30	1	86	86	14
Verkstad	13	53	58	42	6	45	46	54
Övrig industri	33	66	77	23	32	70	90	10
Bygg	33	49	75	25	74	42	89	11
Handel	51	65	86	14	15	57	60	40
Företagstjänster	25	62	76	24	14	46	51	49
Övriga tjänstenärings	36	56	79	21	28	49	59	41

\* 2006 för företagsstorlek

Tabell 5.a redovisar exporten av varor och tjänster fördelat över Norden, EU, EES och övriga världen. Notera att Danmark och Finland ingår både i Norden och EU. Det Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet (EES) består av EU plus Norge, Island och Liechtenstein. De senare har fritt tillträde till EU:s gemensamma marknad (och vice versa) genom EES-avtalet, med undantag av jordbruksvaror och fisk. Notera också att både industrin och tjänstesektorn exporterar varor och tjänster om än i lite olika proportioner. Industrins export består till 88 procent varor och 12 procent

<sup>8</sup> Sekretessrensad innebär att SCB inte rapporterar några data alls om endast ett fåtal företag handlar med ett land i en viss varu- eller tjänstekategori. Sekretessen är ämnad att skydda företagets kommersiella intressen.

tjänster jämfört med 51 procent varor och 49 procent tjänster för tjänstesektorn.<sup>9</sup> Undantaget är parti- och detaljhandel vars utrikeshandel i huvudsak består av varor.

Exportstatistiken bekräftar den bild som gavs av företagen själva att EES-området är den viktigaste marknaden för det svenska näringslivet (utanför Sverige). Verkstadsindustrin avviker i viss mån. 42 procent av verkstadsindustriens varuexport och 54 procent av tjänsteexporten går till övriga världen. Notera också att en större andel av tjänsteexporten än varuexporten går till länderna utanför EES (45 procent jämfört med 30 procent). Tjänstehandeln är m a o mer globaliserad än varuhandeln. Det kan också noteras att de mindre företagen är mer beroende av närområdet (Norden och EU) än de större företagen. Ungefär 80 procent av de små och medelstora företagens varuexport avsätts inom EES-området jämfört med 63 procent för de stora företagen. Vi har tyvärr inga motsvarande siffror för tjänsteexporten men mönstret är förmodligen likartat med större andel export utanför EES-området för de stora företagen.

**Tabell 5.b Importen av varor och tjänster fördelad över marknader (2008\*, procent)**

	Varor				Tjänster			
	Norden	EU	EES	Övriga	Norden	EU	EES	Övriga
<b>Totalt</b>	22	70	77	23	18	62	67	33
Industrin	24	75	83	17	14	54	57	43
Tjänstesektorn	21	68	74	26	19	66	71	29
<b>Företagsstorlek</b>								
Små	20	72	76	24	..	..	..	..
Medelstora	20	75	79	21	..	..	..	..
Stora	25	70	78	22	..	..	..	..
<b>Branscher</b>								
Livsmedel	36	73	80	20	65	73	86	14
Skog	35	76	87	13	19	86	90	10
Kemi	36	77	86	14	6	41	42	58
Verkstad	15	76	81	19	9	51	53	47
Övrig industri	42	64	83	17	54	78	93	7
Bygg	27	85	91	9	45	91	94	6
Handel	22	69	75	25	24	64	71	29
Företagstjänster	12	62	66	34	18	65	70	30
Övriga tjänstenäringsar	21	53	62	38	20	67	72	28

\* 2006 för företagsstorlek

Tabell 5.b redovisar motsvarande statistik från importsidan. Det som kan noteras här är att importen är ännu mer koncentrerad till (eller snarare från) EES-området än exporten. Cirka 77 procent av varuimporten och 67 procent av tjänsteimporten *kommer från* EES-området jämfört med 70 procent av varuexporten och 55 procent av tjänsteexporten som *går till* EES-området. Det kan också noteras att alla storleksklasser av företag gör sina uppköp i ungefär samma grad från olika marknader med betoning på EES-området. Den skillnad vi såg på exportsidan mellan små och stora företag återfinns m a o inte på importsidan.

<sup>9</sup> Motsvarande vikter på importsidan är 82 procent varor och 18 procent tjänster för industrin jämfört med 77 procent varor och 23 procent tjänster för tjänstesektorn. Att andelen varor är så hög på importsidan för tjänstesektorn beror till viss del på att parti- och detaljhandeln i huvudsak importerar varor.

### 3. Vad hindrar handeln med andra EU länder?

EU:s gemensamma marknad (även kallad den inre marknaden) omfattar 27 medlemsländer med 500 miljoner invånare.<sup>10</sup> Reglerna för den gemensamma marknaden beslutas av Europeiska unionens råd (ministerrådet) och Europaparlamentet på förslag av kommissionen, som också kontrollerar efterlevnaden. *EU-förordningar* för den inre marknaden är direkt tillämpliga i alla unionens medlemsländer medan *EU-direktiv* är bindande med avseende på vilka mål som ska uppnås men inte hur den nationella lagstiftningen ska utformas i detalj. Det gemensamma regelverket är en förutsättning för att varor, tjänster, kapital och personer ska kunna röra sig fritt över gränserna (de fyra friheterna). Samtidigt är det ett regelverk som ska tolkas och tillämpas av många myndigheter i medlemsländerna, alla med sina egna traditioner och skiftande kulturella bakgrund. Tillämpningen kan därför skilja sig åt och förorsaka vissa problem för handeln inom EU.<sup>11</sup>

I detta avsnitt ska vi redovisa hur de svenska företagen uppfattar problemen inom olika områden. Syftet är att kartlägga vilka områden som behöver uppmärksammas i det fortlöpande arbetet inom EU för att förbättra den inre marknads funktionssätt. Siffrorna i resultattabellerna visar andelen företag som svarar "ja", "nej" respektive "vet ej" på frågorna. Den statistiska osäkerheten anges inom parantes i kolumnerna märkta (+/-).

**Tabell 6. Sammantaget, upplever ni att det fortfarande finns hinder för handeln inom EU?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>17,5</b>	(3,5)	<b>79,7</b>	(3,7)	<b>2,8</b>	(1,6)
Industrin	<b>13,8</b>	(4,1)	<b>84,9</b>	(4,4)	<b>1,3</b>	(1,6)
Tjänstesektorn	<b>19,9</b>	(5,2)	<b>76,4</b>	(5,4)	<b>3,7</b>	(2,4)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>17,1</b>	(4,0)	<b>80,4</b>	(4,2)	<b>2,6</b>	(1,7)
Medelstora	<b>18,2</b>	(8,4)	<b>76,8</b>	(9,2)	<b>5,0</b>	(5,1)
Stora	<b>26,1</b>	(8,5)	<b>73,9</b>	(8,5)	<b>0,0</b>	(0,0)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>15,1</b>	(6,2)	<b>84,9</b>	(6,2)	<b>0,0</b>	(0,0)
Skog	<b>15,1</b>	(8,3)	<b>83,1</b>	(8,8)	<b>1,8</b>	(3,5)
Kemi	<b>21,6</b>	(8,3)	<b>78,4</b>	(8,3)	<b>0,0</b>	(0,0)
Verkstad	<b>12,1</b>	(6,7)	<b>86,7</b>	(7,1)	<b>1,2</b>	(2,3)
Övrig industri	<b>13,1</b>	(8,5)	<b>84,5</b>	(9,2)	<b>2,3</b>	(4,6)
Bygg	<b>26,4</b>	(11,4)	<b>73,6</b>	(11,4)	<b>0,0</b>	(0,0)
Handel	<b>18,6</b>	(7,1)	<b>79,0</b>	(7,4)	<b>2,4</b>	(2,8)
Företagstjänster	<b>23,2</b>	(10,3)	<b>68,5</b>	(11,4)	<b>8,2</b>	(6,8)
Övriga tjänstenärings	<b>18,1</b>	(10,1)	<b>78,2</b>	(10,8)	<b>3,7</b>	(5,3)

<sup>10</sup> Även Norge, Island och Liechtenstein ingår i den gemensamma marknaden genom EES-avtalet, med undantag för jordbruket och fisket. Frågeenkäten på detta område omfattar dock inte handeln med dessa länder eftersom frågorna är ställda för handeln *inom EU*.

<sup>11</sup> Företag och enskilda personer anser sig förfördelade kan vända sig till det SOLVIT-center som finns i varje medlemsland och som samarbetar i nätverk för att lösa problemen inom 10 veckor. Webbadressen till Kommerskollegiums SOLVIT-center är <http://www.solvit.se>. Efterlevnaden övervakas också av kommissionen. Länder som bryter mot EU-fördraget och sekundärätten får först en varning. Om ingen rättning sker kan kommissionen ta ärendet till EU-domstolen i Luxembourg.

Företagsundersökningen visar att den gemensamma marknaden *på det hela taget* fungerar väl men att det finns vissa kvarvarande problem. På den *sammanfattande* frågan om det fortfarande finns hinder för handeln inom EU anser 17,5 procent av företagen att detta är fallet (Tabell 6), med en statistisk osäkerhet på +/- 3,5 procentenheter.<sup>12</sup> De kvarvarande problemen för handeln *tycks* vara något större för tjänstesektorn (19,9 procent) än för tillverkningsindustrin (13,8 procent),<sup>13</sup> vilket kan förklaras av att det i mycket högre omfattning än på varuområdet har saknats gemensamma regler för tjänstehandeln. *Tjänstedirektivet* som trädde i kraft i slutet av 2009 kommer att underlätta för de tjänstesektorer som omfattas av direktivet, ca två tredjedelar av den privata tjänstesektorn.<sup>14</sup> Det kan också noteras att de större företagen i högre grad än de mindre uppger att det fortfarande finns hinder för handeln inom EU, vilket troligen hänger samman med att de köper och säljer fler varor och tjänster och därför stöter på fler problem än de mindre företagen totalt sett.

För att ringa in var problemen ligger har vi ställt ett antal konkreta frågor inom olika delområden som vi nu ska redovisa svaren på.

## Hitta rätt i regelverken

Den första specifika frågan är om företagen har problem att ta reda på vilka regler som gäller för att sälja en vara eller tjänst i andra EU länder. Det kan t ex röra sig om nationella krav på produktens utformning eller funktion (standarder/tekniska föreskrifter) med avseende på produktsäkerhet, energieffektivitet eller dylikt. Det kan också handla om särskilda märkningskrav och utformningen av innehållsdeklarationen. Läkemedel och andra kemikalier måste kanske godkännas och registreras av en kontrollmyndighet, vilket företagen måste ta reda på. Det kan också finnas särskilda regler för hur en vara eller tjänst får marknadsföras, t ex förbud mot reklam riktad till barn. Tjänsteutövare som arkitekter, revisorer, sjuksköterskor och rörmokare måste även undersöka om deras svenska examina och yrkesbevis erkänns och hur man registrerar sig för F-skatteskedel om verksamheten sker i bolagsform. De företag som vill handla med andra EU-länder måste därför läsa in sig på de regelverk som har bäring på deras egen verksamhet och dessutom hålla sig uppdaterad om ändringar i regler och föreskrifter. Om regelverken är krångliga, otydliga eller inte översatta till andra språk kan detta hindra handeln även om de i EU-rättslig mening inte betraktas som ett handelshinder.

*Ett av tio* företag (9,7 procent) anger att de har problem att ta reda på vilka regler som gäller för att sälja en vara eller tjänst i andra EU-länder (Tabell 7). Andelen är nästan dubbelt så hög för tjänstesektorn som för industrin (11,7 procent jämfört med 6,6 procent). Bygg och företagstjänster är de branscher som har allra störst problem, vilket kanske är färgat av att regelverket *i sig* är krångligare eller otydligare än för andra branscher. Som vi ska redovisa nedan (Tabell 11) har dessa också störst problem att flytta personal inom EU p g a bestämmelser i kollektivavtal, problem med att få examina och yrkesbevis erkända. Det är möjligt att svaren reflekterar även dessa problem.

---

<sup>12</sup> Den statistiska osäkerheten hänger samman med att ett urval av företagen har intervjuats och inte hela populationen. I tabellerna är de 95 procentiga konfidensintervallen angivna inom parentes. T ex, om 17,5 procent av de intervjuade företagen svarar "Ja" på en fråga och den statistiska osäkerheten är +/- 3,5 procentenheter kan vi dra slutsatsen att det sanna värdet för hela populationen med 95 procents sannolikhet ligger inom intervallet 17,5 +/- 3,5 %, d v s mellan 14 och 21 %. Konfidensintervallen är dock lite osäkra *i sig* eftersom SCB använder sig av en s k "normalfördelningsapproximation" för att beräkna intervallen. Denna approximation fungerar dåligt när svarsandelarna ligger nära extremvärdena 0 % och 100 %. De redovisade konfidensintervallen går t o m utanför det teoretiska intervallet i vissa fall (< 0 % resp. > 100 %), vilket visar på beräkningsmetodens brister. Se vidare metodbilagan.

<sup>13</sup> Notera att skillnaden i svarsandelen inte är statistisk signifikant på den konventionella 95 procentnivån. (Detta avgörs genom att undersöka om felmarginalerna överlappar varandra). Vi kan m a o inte utesluta att svaren inte hade skilt sig åt om alla företag hade tillfrågats istället för ett slumpmässigt urval. Sannolikheten för detta är dock ganska liten.

<sup>14</sup> Kommerskollegium (2010-03-23), Tjänstedirektivets omfattning, Dnr 159-1206-210.

**Tabell 7. Har ni problem att ta reda på vilka regler som gäller för att sälja en vara eller tjänst i andra EU länder?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>9,7</b>	(1,4)	<b>88,2</b>	(1,6)	<b>2,1</b>	(0,8)
Industrin	<b>6,6</b>	(3,1)	<b>92,7</b>	(3,3)	<b>0,7</b>	(1,2)
Tjänstesektorn	<b>11,7</b>	(4,1)	<b>85,4</b>	(4,6)	<b>3,0</b>	(2,4)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>9,6</b>	(1,6)	<b>88,0</b>	(1,8)	<b>2,4</b>	(0,9)
Medelstora	<b>10,7</b>	(3,6)	<b>89,1</b>	(3,6)	<b>0,2</b>	(0,2)
Stora	<b>9,3</b>	(2,7)	<b>90,2</b>	(2,7)	<b>0,5</b>	(0,4)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>9,7</b>	(5,3)	<b>90,3</b>	(5,3)	<b>0,0</b>	(0)
Skog	<b>9,7</b>	(7,2)	<b>89,9</b>	(7,2)	<b>0,5</b>	(0,8)
Kemi	<b>5,2</b>	(4,5)	<b>94,8</b>	(4,5)	<b>0,0</b>	(0)
Verkstad	<b>6,1</b>	(5,1)	<b>92,7</b>	(5,6)	<b>1,2</b>	(2,3)
Övrig industri	<b>6,2</b>	(6)	<b>93,8</b>	(6)	<b>0,0</b>	(0)
Bygg	<b>13,8</b>	(8,8)	<b>82,6</b>	(10)	<b>3,6</b>	(5,3)
Handel	<b>10,0</b>	(5,5)	<b>86,4</b>	(6,3)	<b>3,5</b>	(3,4)
Företagstjänster	<b>16,5</b>	(9,2)	<b>81,5</b>	(9,7)	<b>2,0</b>	(4)
Övriga tjänstenärings	<b>10,4</b>	(8,2)	<b>88,4</b>	(8,4)	<b>1,2</b>	(2,4)

## Tekniska handelshinder

I Tabell 8 redovisas andelen företag i olika branscher och storleksklasser som anger att de har problem med tekniska handelshinder; fördelat mellan (a) tvång att anpassa produkterna som följd av olika nationella regelverk och (b) tvång att genomgå ytterligare provningar eller certifieringar hos andra EU-länder. Vi har även frågat specifikt om (c) olika miljökrav utgör ett hinder för handeln inom EU. Det bör nämnas att "tekniska" hinder av ovan slag inte nödvändigtvis syftar till att hindra handeln men de kan ändå ha den sidoeffekten pågående merkostnader som uppkommer för företagen om de är tvungna att anpassa, prova och certifiera sina produkter för olika marknader. Det kan vara legitimt att ställa högre nationella miljökrav på t ex tvättmedel om den lokala miljön är mer känslig. Dessa hinder är tillåtna i en EU-rättslig mening om de är proportionerliga till samhällsnyttan. Den allmänna strävan är samtidigt att minska dessa hinder i möjligaste mån genom gemensamma produktregler och märkningsregler, ömsesidigt erkännande av provningar och certifieringar. Tabell 8 visar att det återstår en del att göra på detta område.

Drygt två av tio företag (21,7 procent) uppger att de är tvungna att anpassa sina varor och tjänster för den lokala marknaden. Andelen är något högre för industriföretagen (23,7 procent) än för tjänsteföretagen (19,6 procent). Störst problem har livsmedelsindustrin (38,1 procent) följt av företagstjänster (30,6 procent) och kemiindustrin (27,8 procent). Noterbart är också att de stora företagen svarar jakande på denna fråga i högre grad än småföretagen (34,2 procent jämfört med 18,2 procent). Detta ska inte tolkas som att anpassningskraven inom samma produktområde skiljer sig åt. Hypotesen är snarare att stora företag verkar på fler marknader och med ett större utbud av produkter och därför tvingas till fler anpassningar totalt sett. Det kan till och med vara så att små företag har svårare att uppfylla kraven och därför avstår från att verka på vissa marknader inom EU. Som vi såg tidigare är de små företagen i högre grad fokuserade på den nordiska marknaden än medelstora och stora företag (Tabell 4 och 5).

**Tabell 8. Tekniska handelshinder**

	Är ni tvungna att anpassa era varor och tjänster som följd av olika nationella regelverk hos EU-länderna?		Är ni tvungna att genomgå ytterligare provningar eller certifieringar hos andra EU-länder?		Hindras er handel av olikheter i EU-ländernas miljökrav?	
	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>21,2</b>	(3,6)	<b>13,6</b>	(2,9)	<b>6,7</b>	(2,4)
Industrin	<b>23,7</b>	(2,6)	<b>18,5</b>	(4,7)	<b>4,7</b>	(2,2)
Tjänstesektorn	<b>19,6</b>	(2,4)	<b>10,5</b>	(3,7)	<b>8,0</b>	(3,7)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>18,2</b>	(3,9)	<b>11,0</b>	(3,2)	<b>6,3</b>	(2,7)
Medelstora	<b>37,1</b>	(10,6)	<b>25,7</b>	(9,2)	<b>9,5</b>	(6,5)
Stora	<b>34,2</b>	(9,1)	<b>32,2</b>	(9,4)	<b>7,3</b>	(3,9)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>38,1</b>	(4,5)	<b>16,8</b>	(3,2)	<b>8,6</b>	(5,3)
Skog	<b>19,9</b>	(4,7)	<b>19,9</b>	(4,6)	<b>6,6</b>	(5,4)
Kemi	<b>27,8</b>	(4,5)	<b>21,7</b>	(4,0)	<b>7,8</b>	(5,1)
Verkstad	<b>23,9</b>	(4,5)	<b>18,8</b>	(4,0)	<b>2,4</b>	(3,1)
Övrig industri	<b>19,2</b>	(4,6)	<b>16,2</b>	(3,8)	<b>6,5</b>	(5,4)
Bygg	<b>24,8</b>	(5,6)	<b>20,5</b>	(5,2)	<b>11,6</b>	(7,6)
Handel	<b>14,1</b>	(3,1)	<b>9,1</b>	(2,6)	<b>10,0</b>	(5,5)
Företagstjänster	<b>30,6</b>	(5,6)	<b>12,0</b>	(3,8)	<b>4,6</b>	(5,3)
Övriga tjänstenärings	<b>27,1</b>	(5,9)	<b>11,0</b>	(3,8)	<b>1,2</b>	(2,4)

Fördelningen mellan "Nej" och "Vet ej" redovisas i Tabellbilagan, fråga 7-9.

När vi talar om produkthanpassning i detta sammanhang kan det innebära flera saker. Företagen kan dels tvingas ändra vissa fysiska egenskaper hos en produkt för att uppfylla olika nationella krav. Det kan också röra sig om hur en vara ska märkas. Konventionerna för hur hållbarhetsmärkningen skiljer sig t ex åt mellan EU-länderna. Vissa länder använder sig av bäst före märkning och andra av senaste förbrukningsdag. Det finns också skillnader i hur ingredienserna ska märkas. Anledningen till varför livsmedelsindustrin ligger i topp är förmodligen att det finns många nationella särregler just på detta område. Det framgår emellertid inte av svaren vad som ligger bakom dessa skillnader, utan det är en fråga som vi ska försöka få klarhet i genom intervjuer med företag och branschföreträdare inför slutrapporten under hösten 2010.

En annan dimension av problemet med olika nationella regelverk är att företagen ibland tvingas till ytterligare provningar och certifieringar av sina produkter för att kunna sälja dessa till andra EU-länder. *Ett av sju* företag (13,7 procent) säger att de måste genomföra sådana åtgärder. Svandsandelen är ungefär dubbelt så stor för industrin (18,5 procent) som för tjänstesektorn (10,5 procent). EU har försökt att komma tillrätta med denna problematik genom ömsesidigt erkännande av provningar och certifieringar. Att problemen till viss del kvarstår beror bl a på att köparen ibland kräver en inhemsk certifiering även om det i formell mening inte är nödvändigt. Tyska konsumenter förlitar sig kanske mer på tyska provnings- och certifieringsorgan än på svenska, och vice versa, även om metoderna är likvärdiga för provning eller certifiering av t ex olika konsumentprodukter, GS-märkningen o s v.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Geprüfte Sicherheit.

(Vilket organ som har certifierat en produkt framgår av märkningen). När företagen har svarat på denna fråga har de förmodligen inte gjort någon skillnad på *rättsligt* tvingande och *de facto* tvingande certifieringar.

Olikheter i EU-länders miljökrav verkar däremot vara ett relativt litet hinder för de svenska företagen. Endast 6,7 procent av företagen svarar jakande på denna fråga. En möjlig förklaring är att det svenska miljöregelverket ligger i framkant i Europa och att företagen därför inte upplever några större problem med att uppfylla andra länders miljökrav. De svenska företagen var också tidigt ute med att införa miljöledningssystem enligt ISO 14000.<sup>16</sup> Byggbranschen och handeln avviker dock uppåt på denna punkt vilket antyder att problemen ligger på importsidan i första hand, d v s med de *svenska* miljöreglerna. Ett exempel är den svenska energimärkningen av fönster som importörerna inom den svenska byggbranschen och handeln kanske uppfattar som ett handelshinder även om märkningen i en EU-rättslig mening inte är tvingande.

## Momshantering

Även skatteregler kan ibland ha en handelshindrande effekt. Vi har specifikt frågat företagen om momshanteringen är ett problem vid affärer inom EU (Tabell 9). *Ett av sju* företag (15 procent) svarar jakande på denna fråga och svarsfrekvensen är ganska jämnt fördelad över alla branscher och storleksklasser av företag med undantag av livsmedelindustrin som i lägre grad anger att de har problem med momshanteringen.

**Tabell 9. Är momshanteringen ett problem vid affärer inom EU?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>15,0</b>	(3,3)	<b>83,0</b>	(3,4)	<b>2,0</b>	(1,2)
Industrin	<b>15,4</b>	(4,5)	<b>82,6</b>	(4,7)	<b>2,0</b>	(1,5)
Tjänstesektorn	<b>14,7</b>	(4,5)	<b>83,3</b>	(4,7)	<b>2,0</b>	(1,8)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>14,1</b>	(3,6)	<b>84,6</b>	(3,8)	<b>1,2</b>	(1,2)
Medelstora	<b>19,7</b>	(8,9)	<b>73,7</b>	(9,9)	<b>6,6</b>	(5,9)
Stora	<b>17,6</b>	(7,6)	<b>77,9</b>	(8,3)	<b>4,5</b>	(3,9)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>8,7</b>	(5,7)	<b>89,9</b>	(5,9)	<b>1,4</b>	(1,7)
Skog	<b>16,9</b>	(9,0)	<b>80,9</b>	(9,4)	<b>2,3</b>	(3,5)
Kemi	<b>14,8</b>	(7,3)	<b>82,5</b>	(7,8)	<b>2,8</b>	(3,2)
Verkstad	<b>15,0</b>	(7,5)	<b>82,9</b>	(7,8)	<b>2,1</b>	(2,6)
Övrig industri	<b>17,6</b>	(9,0)	<b>81,0</b>	(9,3)	<b>1,4</b>	(2,7)
Bygg	<b>15,8</b>	(8,8)	<b>81,3</b>	(9,2)	<b>2,8</b>	(3,1)
Handel	<b>12,4</b>	(6,0)	<b>85,0</b>	(6,4)	<b>2,5</b>	(2,7)
Företagstjänster	<b>21,0</b>	(10,0)	<b>78,2</b>	(10,1)	<b>0,8</b>	(1,6)
Övriga tjänstenäringar	<b>14,4</b>	(9,0)	<b>84,4</b>	(9,2)	<b>1,2</b>	(2,4)

<sup>16</sup> [http://www.sis.se/PDF/om\\_iso14000-serien.pdf](http://www.sis.se/PDF/om_iso14000-serien.pdf)

För att illustrera vilka problem som momsbehandlingen kan ge upphov ska vi ge ett exempel från våra djupintervjuer. Det handlar om ett företag i Götaland som tillverkar skyddsgaller. Företaget hade fått en order av ett franskt företag som skulle leverera maskiner med tillhörande skyddsutrustning till ett företag i Norrland. Det mest rationella och miljömässiga hade varit att leverera skyddsgallret direkt från fabriken i Götaland till slutkunden i Norrland. Om företaget hade valt denna lösning hade man enligt egen utsago haft svårt att få tillbaka moms på de insatsvaror som använts i produktionen av skyddsgallret. Problemet låg i att det franska företaget inte var momsregistrerat i Sverige. Lösningen blev att köra skyddsgallret hela vägen till Frankrike för att klarera in- och utgående moms och med vändande lastbil köra tillbaka utrustningen till slutkunden i norra Sverige. Denna omväg på 300 mil var lönsam för företaget eftersom moms som betalats in till skatteverket för insatsvarorna var större än transportkostnaden.

Mer generellt, för att momsbehandlingen ska kunna ske smidigt mellan företag i olika EU-länder krävs att båda parterna är momsregistrerade i varandras länder. Företagen betraktar detta som ett onödigt handelshinder som EU borde kunna lösa på ett smidigare sätt genom bättre samarbete mellan de olika ländernas skattemyndigheter. Ett annat exempel på hinder som beror på medlemsstaternas tillämpning av *momsdirektivet* är att företag vid internationell användning av elektroniska fakturor måste anpassa sig till olika krav i olika EU-länder. Detta på grund av att direktivet dels gör skillnad på pappers- och elektroniska fakturor och dels på att det finns ett utrymme för egna lösningar inskrivet i direktivet som tillämpats olika av medlemsstaterna.

## Tjänsthandeln

Företagen har också fått redovisa sin syn på om de har samma möjligheter som inhemska företag att sälja tjänster i andra EU-länder (Tabell 10). Endast två femtedelar av de tillfrågade företagen ansåg sig ha samma möjligheter som de inhemska företagen och ungefär lika många ansåg att förutsättningarna var sämre. En femtedel hade ingen uppfattning i frågan. Industriföretagen har allmänt sett en mer positiv bild än tjänsteföretagen. En möjlig förklaring kan vara att det är lättare att sälja tjänster som är sammankopplade med varuexporten, t ex installation, drift och underhåll av telekommunikationssystem. Skillnaderna mellan industrin och tjänstesektorn är dock liten och går inte att säkerställa statistiskt.

Den bransch som sticker ut mest i denna del är byggindustrin där endast ett av fem av företagen ansåg sig ha samma möjlighet att sälja tjänster som de inhemska företagen i andra EU-länder. Som vi såg tidigare låg byggindustrin högt även i svaren angående problem med tekniska handelshinder. En förklaring kan således vara att byggnormerna inte är harmoniserade och därför ger konkurrensfördelar till den inhemska byggbranschen. Som vi ska redovisa nedan avviker byggindustrin också i frågan om möjligheten att flytta personal inom EU, där byggbranschen har störst problem. Byggindustrin har också en negativ bild av möjligheten att konkurrera om offentliga kontrakt. Mer än två femtedelar av byggföretagen som har försökt konkurrera på denna marknad anser att det inte har samma möjlighet att delta i offentlig upphandling som de inhemska företagen i andra EU-länder.

Även inom andra branscher står förklaringarna förmodligen att finna i den sammantagna effekten av många olika regelverk som påverkar möjligheterna att sälja tjänster inom EU. Vi ska försöka reda klarhet var problemen ligger för olika branscher inför slutrapporten under senhösten 2010. Den enda slutsatsen vi kan dra på basis av den allmänna frågan vi ställde är att näringslivet upplever att det är svårare att sälja tjänster än varor inom EU, även om problemen kan komma att minska framöver som ett resultat av tjänstedirektivet som trädde ikraft i slutet av 2009. Detta är ett viktigt område att uppmärksamma eftersom tjänsteandelen av Sveriges handel har ökat under de senaste årtiondena och förmodligen kommer öka ytterligare i framtiden.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Kommerskollegium 2010:1, Servicification of Swedish manufacturing.

**Tabell 10. Har ni samma möjligheter som inhemska företag att sälja tjänster i andra EU-länder?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>40,3</b>	(4,5)	<b>38,1</b>	(4,5)	<b>21,7</b>	(3,9)
Industrin	<b>44,0</b>	(6,2)	<b>39,2</b>	(6,1)	<b>16,8</b>	(4,6)
Tjänstesektorn	<b>37,9</b>	(6,1)	<b>37,3</b>	(6,2)	<b>24,8</b>	(5,7)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>39,8</b>	(5,1)	<b>37,3</b>	(5,1)	<b>22,9</b>	(4,5)
Medelstora	<b>40,4</b>	(9,6)	<b>42,7</b>	(9,7)	<b>16,9</b>	(7,4)
Stora	<b>50,8</b>	(10)	<b>39,7</b>	(9,8)	<b>9,5</b>	(5,5)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>27,5</b>	(8,6)	<b>55,2</b>	(9,8)	<b>17,3</b>	(7,4)
Skog	<b>49,1</b>	(11,7)	<b>30,7</b>	(10,7)	<b>20,2</b>	(9,3)
Kemi	<b>43,3</b>	(10,2)	<b>38,5</b>	(10,1)	<b>18,2</b>	(8,1)
Verkstad	<b>49,6</b>	(10,6)	<b>37,2</b>	(10,2)	<b>13,2</b>	(7,2)
Övrig industri	<b>33,4</b>	(11,1)	<b>43,7</b>	(11,8)	<b>22,8</b>	(10,3)
Bygg	<b>19,8</b>	(9,8)	<b>50,3</b>	(13)	<b>29,8</b>	(12)
Handel	<b>30,8</b>	(8,4)	<b>43,1</b>	(8,9)	<b>26,1</b>	(8,1)
Företagstjänster	<b>59,0</b>	(12,1)	<b>17,6</b>	(8,4)	<b>23,4</b>	(10,7)
Övriga tjänstenäringar	<b>45,3</b>	(12,7)	<b>37,6</b>	(12,6)	<b>17,0</b>	(9,4)

## Rörligheten för arbetskraft

Ett område där den gemensamma marknaden fungerar relativt väl enligt företagen är möjligheten att flytta personal inom EU. Det kan t ex röra sig om personal som arbetar tillfälligt med ett projekt i andra EU-länder (t ex installation eller service av maskiner) eller en mer permanent utstationering av personal till dotterbolag i andra EU-länder. Endast 2,8 procent av företagen anger att de har problem i detta avseende (Tabell 11). Inom byggindustrin svarar 7,7 procent av företagen att de har problem. Även företagstjänstesektorn har en något mer negativ bild (5,7 procent). Det kan t ex röra sig om svårigheter att få utländska examina och yrkesbevis erkända, vilket kan skapa problem för arkitekter, revisorer, byggnadsarbetare och andra tjänsteutövare. Den skulle också kunna röra sig om informella hinder som ligger utanför EU regelverken, t ex krav på att den utländska arbetskraften ska följa inhemska kollektivavtal. Det är möjligt att byggindustrin läser in även dessa problem i frågan.

Även om problemen tycks vara små känner vi en viss tveksamhet om det verkligen är fallet, bl a därför att många problem som anmäls till Kommerskollegiums SOLVIT-center rör personrörligheten inom EU. Det framgår inte av svaren ovan hur stor andel av företagen där frågan om att flytta personal varit aktuell. Med facit i hand borde vi ställt en tvådelad fråga där endast de företag som har flyttat personal inom EU eller skulle vilja göra detta fick svara på följdfrågan om det haft några problem härvidlag. Det går därför inte att utesluta att den låga andelen ja-svar till viss del beror på att frågan om att flytta personal inte varit aktuell för alla företag.

**Tabell 11. Har ni problem att flytta personal inom EU?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>2,8</b>	(1,5)	<b>84,3</b>	(3,4)	<b>12,9</b>	(3,1)
Industrin	<b>1,5</b>	(1,6)	<b>87,2</b>	(3,8)	<b>11,3</b>	(3,5)
Tjänstesektorn	<b>3,5</b>	(2,2)	<b>82,5</b>	(5)	<b>13,9</b>	(4,6)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>2,0</b>	(1,5)	<b>85,0</b>	(3,8)	<b>13,0</b>	(3,6)
Medelstora	<b>7,0</b>	(5,9)	<b>80,1</b>	(8,7)	<b>12,9</b>	(7)
Stora	<b>5,0</b>	(4,2)	<b>84,3</b>	(7)	<b>10,7</b>	(6)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>1,1</b>	(0,6)	<b>83,7</b>	(3,6)	<b>15,1</b>	(3,6)
Skog	<b>1,8</b>	(1,7)	<b>77,8</b>	(4,9)	<b>20,4</b>	(4,7)
Kemi	<b>2,0</b>	(1,3)	<b>75,1</b>	(4,8)	<b>22,9</b>	(4,7)
Verkstad	<b>2,1</b>	(1,5)	<b>89,7</b>	(3,1)	<b>8,2</b>	(2,8)
Övrig industri	<b>0,0</b>	(0)	<b>92,2</b>	(2,9)	<b>7,8</b>	(2,9)
Bygg	<b>7,7</b>	(3,2)	<b>85,7</b>	(4,4)	<b>6,6</b>	(3,2)
Handel	<b>2,4</b>	(1,4)	<b>81,3</b>	(3,6)	<b>16,3</b>	(3,4)
Företagstjänster	<b>5,7</b>	(2,7)	<b>82,5</b>	(4,4)	<b>11,7</b>	(3,7)
Övriga tjänstenäringar	<b>3,9</b>	(2,2)	<b>88,5</b>	(3,9)	<b>7,7</b>	(3,4)

## Offentlig upphandling

Den offentliga upphandlingen är i princip öppen för företag i alla medlemsländer om upphandlingen överskrider ett visst tröskelvärde.<sup>18</sup> Det kan t ex röra sig om infrastrukturprojekt som vägbyggen eller telekommunikationer, inklusive drift, underhåll och andra kringtjänster. Enligt en uppskattning av kommissionen står den offentliga upphandlingen för hela 16 procent av BNP i EU.<sup>19</sup>

Först frågade vi om företagen hade deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder. 7,7 procent av företagen svarade ja på denna fråga (Tabell 12).<sup>20</sup> Deltagandet är ungefär lika stort för industrin som för tjänstesektorn. Den stora skillnaden återfinns mellan stora och små företag. Bland de stora företagen uppgav 29 procent att de deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder, jämfört med 12,6 procent för de medelstora företagen och 6 procent för de små företagen. Småföretagen deltar å andra sidan kanske indirekt som underleverantörer till de stora och medelstora företagen.

<sup>18</sup> Tröskelvärdena för en internationell upphandling varierar lite mellan olika beställande myndigheter och vad upphandlingen avser. För de flesta varor och tjänster är tröskelvärdena 125 000 euro för januari 2010 för centrala statliga myndigheter och 193 000 euro för övriga upphandlande enheter. Vid upphandling av varor och tjänster inom försvars- och säkerhetsområdet är tröskelvärdet 387 000 euro. För bygg- och anläggningsarbeten är tröskelvärdet 4 845 000 euro. Källa: [http://www.konkurrensverket.se/t/Page\\_5448.aspx](http://www.konkurrensverket.se/t/Page_5448.aspx)

<sup>19</sup> [http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_en.htm)

<sup>20</sup> Resultatet är i stort sett detsamma som vid kollegiets företagsundersökning år 2005. Då svarade 6 procent av företagen att de deltagit i, eller funderat på att delta i, offentlig upphandling inom EU. Se Kommerskollegium (2005-03-30), "Visst är EU vår hemmamarknad – nästan all vår export går dit, Svenska företags uppfattning om EU:s inre marknad, Dnr 100-172-2004:

[http://www.kommers.se/upload/Analysarkiv/Arbetsområden/EUs\\_inre\\_marknad/Foretagsrapporten.pdf](http://www.kommers.se/upload/Analysarkiv/Arbetsområden/EUs_inre_marknad/Foretagsrapporten.pdf)

**Tabell 12. Har ni deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>7,7</b>	(2,3)	<b>90,1</b>	(2,6)	<b>2,2</b>	(1,4)
Industrin	<b>8,8</b>	(3,3)	<b>89,4</b>	(3,5)	<b>1,9</b>	(1,2)
Tjänstesektorn	<b>7,0</b>	(3,0)	<b>90,6</b>	(3,6)	<b>2,4</b>	(2,1)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>6,0</b>	(2,4)	<b>92,2</b>	(2,8)	<b>1,8</b>	(1,5)
Medelstora	<b>12,6</b>	(7,7)	<b>84,4</b>	(8,2)	<b>2,9</b>	(3,5)
Stora	<b>29,0</b>	(9,2)	<b>62,2</b>	(9,5)	<b>8,8</b>	(5,3)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>5,1</b>	(3,7)	<b>94,4</b>	(3,8)	<b>0,6</b>	(0,8)
Skog	<b>1,8</b>	(1,9)	<b>95,1</b>	(3,9)	<b>3,1</b>	(3,5)
Kemi	<b>8,2</b>	(6,2)	<b>86,4</b>	(7,5)	<b>5,4</b>	(4,7)
Verkstad	<b>8,9</b>	(5,5)	<b>89,7</b>	(5,8)	<b>1,4</b>	(1,9)
Övrig industri	<b>13,0</b>	(7,4)	<b>85,9</b>	(7,4)	<b>1,0</b>	(1,0)
Bygg	<b>4,4</b>	(4,2)	<b>94,7</b>	(4,5)	<b>0,9</b>	(1,6)
Handel	<b>4,2</b>	(3,4)	<b>93,2</b>	(4,5)	<b>2,6</b>	(3,0)
Företagstjänster	<b>18,2</b>	(9,3)	<b>78,6</b>	(9,9)	<b>3,3</b>	(4,3)
Övriga tjänstenäringar	<b>2,3</b>	(3,1)	<b>97,7</b>	(3,1)	<b>0,0</b>	(0,0)

De företag som svarat att de hade deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder (7,7 procent) fick sedan svara på följdfrågan om de haft samma möjligheter att delta (d v s, kunnat tävla på lika villkor) som företagen i det land där den offentliga upphandlingen skedde (Tabell 13). 61,3 procent av företagen ansåg att de haft samma möjligheter som de inhemska konkurrenterna medan 29,7 procent ansåg att så inte var fallet. 8,9 procent av företagen kunde inte svara på frågan, vilket kanske inte är så konstigt med tanke på att det kan vara svårt att ta reda på om ett förlorat anbud berodde på ett dåligt anbud (högre pris eller lägre kvalitet än konkurrenterna) eller om de upphandlande myndigheterna valde en inhemsk leverantör trots ett sämre anbud. Det faktum att *tre av tio* företag inte anser att de har samma möjligheter som inhemska företag visar att den offentliga upphandlingen i EU inte är helt neutral. Vad som är samma möjligheter på pappret är olika möjligheter i praktiken.

Detta betyder i sin tur att en del företag förmodligen avstår från att delta i offentlig upphandling utomlands. Det är kostsamt och resurskrävande att lägga anbud och om konkurrensen inte sker på lika villkor avstår förmodligen många företag. Som redovisades ovan har knappt 8 procent av de svenska företagen deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder. Eftersom denna marknad är värd 16 procent av EU:s BNP enligt Kommissionen finns det en stor outnyttjad marknadspotential för de svenska företagen. Detta försätter dock att företagen upplever att de kan delta på lika villkor. Detsamma gäller naturligtvis på den svenska marknaden där den offentliga sektorn skulle kunna spara pengar om konkurrensen ökade.

**Tabell 13. Upplever ni då att ni har samma möjligheter att delta som företag i det land där den offentliga upphandlingen äger rum?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>61,3</b>	(15)	<b>29,7</b>	(14)	<b>8,9</b>	(8,7)
Industrin	<b>61,4</b>	(20,1)	<b>35,1</b>	(20,1)	<b>3,5</b>	(6,8)
Tjänstesektorn	<b>61,3</b>	(21,6)	<b>25,5</b>	(18,9)	<b>13,2</b>	(14,4)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>59,8</b>	(20,2)	<b>27,6</b>	(18,4)	<b>12,6</b>	(13)
Medelstora	<b>69,5</b>	(32)	<b>30,5</b>	(32)	<b>0,0</b>	(0,0)
Stora	<b>56,8</b>	(19,1)	<b>38,5</b>	(18,9)	<b>4,7</b>	(8,6)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>100,0</b>	(0,0)	<b>0,0</b>	(0,0)	<b>0,0</b>	(0,0)
Skog	<b>100,0</b>	(0,0)	<b>0,0</b>	(0,0)	<b>0,0</b>	(0,0)
Kemi	<b>82,3</b>	(25)	<b>17,7</b>	(25)	<b>0,0</b>	(0,0)
Verkstad	<b>56,2</b>	(32,4)	<b>43,8</b>	(32,4)	<b>0,0</b>	(0,0)
Övrig industri	<b>57,2</b>	(30,2)	<b>32,1</b>	(29,1)	<b>10,7</b>	(19,7)
Bygg	<b>58,9</b>	(46,8)	<b>41,1</b>	(46,8)	<b>0,0</b>	(0,0)
Handel	<b>60,5</b>	(41,4)	<b>36,3</b>	(41,2)	<b>3,2</b>	(6,4)
Företagstjänster	<b>65,5</b>	(25,9)	<b>16,2</b>	(15,9)	<b>18,2</b>	(23,4)
Övriga tjänstenäringsar	<b>0,0</b>	(0,0)	<b>46,1</b>	(67,2)	<b>53,9</b>	(67,2)

Det ska samtidigt sägas att den statistiska osäkerheten är *extremt* hög i detta fall (+/-) eftersom de är få företag i undersökningen som har deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder och därför fått svara på följdfrågan om upphandlingen har skett på lika villkor. Vi är inte helt klara på hur SCB beräknar den statistiska osäkerheten i två-delade frågor men konfidensintervallen ser onekligen lite underliga ut i vissa fall. Notera t ex att 100 procent av livsmedelsföretagen upplever att de har haft samma möjligheter att delta i offentlig upphandling i andra EU-länder som de inhemska företagen, med en statistisk osäkerhet på *noll*. Om vi granskar underlaget närmare finner vi att det endast är ett par livsmedelsföretag i undersökningen som deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder och båda uppfattar att upphandlingen har gått rätt till. Eftersom det enbart rör sig om ett par livsmedelsföretag går det inte att generalisera resultatet till hela populationen av livsmedelsföretag enligt vår uppfattning. Mer generellt, eftersom det statistiska underlaget är litet ska resultaten för olika undergrupper (branscher och företagsstorleksklasser) tolkas med stor försiktighet.

## Andra sakproblem

Företagen fick också frågan om det var något annat som hindrar deras köp och/eller försäljning av varor och tjänster inom EU. Lite knappt 18 procent av företagen svarade jakande på denna fråga med något högre andel för tjänsteföretagen än för industriföretagen.<sup>21</sup> Dessa företag erbjöds möjligheten att exemplifiera. Bland de mest vanliga svaren (utöver tidigare nämnda problem som ibland återkommer i fritextsvaren) märks språksvårigheter, kulturella skillnader, höga fraktkostnader, valutafluktuationer (att Sverige inte infört euron), patentregler (avsaknad av EU-patent), skatteregler och problem med olika betalningssystem.

<sup>21</sup> Se tabellbilagan, fråga 15, för en redovisning av svarsfrekvenserna för olika branscher och storleksklasser av företag.

## Problem på särskilda marknader

Företagen fick också svara på frågan om det var något särskilt land inom EU där de ofta stötte på problem, och i så fall vilket land och vilket problem. Det bör nämnas här att intervju tiden för varje företag var begränsad och att företagen enbart fick nämna ett land. De stora EU-länderna som Tyskland och Frankrike hamnade därför av naturliga skäl högt upp på listan även om problemen kanske objektivt sett är större i andra EU-länder. Rangordningen ska därför inte tolkas bokstavligt. Ordningen avspeglar marknader där företagen har stora kommersiella intressen men också särskilda problem.

**Tabell 14. Problematiska marknader (av stor betydelse för de svenska företagen)**

	1	2	3	4	5
<b>Totalt</b>	Italien	Tyskland	Frankrike	Polen	Finland
Industrin	Italien	Tyskland	Frankrike	Polen	Rumänien
Tjänstesektorn	Tyskland	Polen	Italien	Frankrike	Finland
<b>Företagsstorlek</b>					
Små	Italien	Tyskland	Frankrike	Polen	Finland
Medelstora	Polen	Frankrike	Italien	Bulgarien	Danmark
Stora	Tyskland	Frankrike	Polen	Rumänien	Nederländerna
<b>Branscher</b>					
Livsmedel	Danmark	Finland	Italien	Tyskland	Frankrike
Skog	Italien	Tyskland	Grekland	Storbritannien	Frankrike
Kemi	Tyskland	Frankrike	Polen	Ungern	Litauen
Verkstad	Italien	Tyskland	Frankrike	Rumänien	Estland
Övrig industri	Polen	Italien	Frankrike	Rumänien	Danmark
Bygg	Danmark	Italien	Polen	Finland	Ungern
Handel	Italien	Tyskland	Polen	Frankrike	Grekland
Företagstjänster	Spanien	Tyskland	Finland	Polen	Italien
Övriga tjänstenäringsar	Tyskland	Danmark	Polen	Storbritannien	Rumänien

I topp på listan ligger Italien följt av Tyskland, Frankrike, Polen och Finland. Avseende **Italien** är det främst små tillverkande företag i Sverige som anger problem. Problemen verkar vara koncentrerade inom skogs- och verkstadsindustrin. Hinder som nämns flera gånger i fritextsvaren är administrativt krångel och nationell tolkning av EU-reglerna. Fritextsvaren innehåller även en hel del kommentarer som inte normalt betraktas som handelshinder även om det har den effekten. T ex framhåller flera företag dålig betalningsmoral. **Tyskland** framhålls främst av små tjänsteföretag och kemiindustrin som en problemmarknad. Nationella särregler och sträng/egen tolkning av EU-regelverket är de vanligaste kommentarerna. **Frankrike** framhålls som en problematisk marknad av främst medelstora och stora tjänsteföretag. Även kemiindustrin och företagen inom den övriga industrin framhåller Frankrike som en problematisk marknad. Nationella särregler är det huvudsakliga bekymret. Kommentarer om **Polen** handlar även de om krångliga nationella regelverk som avviker från EU-reglerna.

## Sammanfattning

Vart sjätte företag som svarade på enkäten ansåg att det fortfarande finns vissa hinder för handeln inom EU. Problemen är störst inom tjänstehandeln och den offentliga upphandlingen. Ungefär 38 procent av företagen ansåg att de inte hade samma möjligheter som inhemska företag att sälja tjänster i andra EU-länder. Ungefär lika illa är det för den offentliga upphandlingen. Endast 8 procent av företagen uppgav att de deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder (en marknad värderad till 16 procent av EU:s samlade BNP) och av dessa ansåg 30 procent att de inte hade samma möjligheter att konkurrera som inhemska företag. Den negativa uppfattningen är förmodligen en förklaring till varför så få företag försöker konkurrera om offentliga kontrakt i andra EU-länder. Avvikande produktstandarder och krav på nationella provningar och certifieringar är ett problem för ungefär *en femtedel* av företagen. Även momshanteringen kunde fungera smidigare enligt 15 procent av företagen. Att ta reda på vilka regler som gäller för handeln inom EU är ett problem för ungefär vart tionde företag. Olika miljökrav är ett något mindre problem. Kanske något överraskande är att få företag tycks ha problem med att flytta personal inom EU, med undantag för byggindustrin och företagstjänstesektorn. I övrigt nämns ofta språksvårigheter, fraktkostnader och valutakostnader (att Sverige inte infört euron) som problem för handeln inom EU.

**Tabell 15. Sammanfattning av företagens syn på problemen i handeln inom EU**

Fråga	Ja (%)	Nej (%)	Branscher med särskilda problem
<b>Sammantaget</b> , upplever ni att det fortfarande finns hinder för handeln inom EU?	<b>17,5</b>	79,7	Bygg, företagstjänster, kemi
Har ni problem att ta reda på vilka regler som gäller för att säga en vara eller tjänst i andra EU-länder?	<b>9,7</b>	88,2	Företagstjänster, bygg
Är ni tvungna att anpassa era varor eller tjänster som följd av olika regelverk hos EU-länderna?	<b>21,2</b>	78,1	Livsmedel, företagstjänster, kemi
Är ni tvungna att genomgå ytterligare provningar eller certifieringar hos andra EU-länder?	<b>13,6</b>	84,7	Bygg, kemi, skog
Hindras er handel av olikheter mellan olika EU-länders miljökrav?	<b>6,7</b>	90,8	Bygg, handel
Har ni problem att flytta personal inom EU?	<b>2,8</b>	84,3	Bygg, företagstjänster
Är momshanteringen ett problem vid affärer inom EU?	<b>15,0</b>	83,0	Företagstjänster, övrig industri, skog
Har ni deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder?	<b>7,7</b>	90,1	Företagstjänster, övrig industri
Om ja, upplever ni då att ni har samma möjligheter att delta som företagen i det land där upphandlingen äger rum?	61,3	<b>29,7</b>	
Har ni samma möjligheter som inhemska företag att sälja tjänster i andra EU-länder?	40,3	<b>38,1</b>	Företagstjänster, verkstad, skog
Är det något annat som hindrar era köp/försäljning av varor och tjänster inom EU?	<b>17,7</b>	81,8	övrige tjänstenärings, företagstjänster, bygg

## 4. Vad hindrar handeln med länder utanför EU?

EU:s handel med övriga världen regleras av multilaterala, regionala och bilaterala handelsavtal. De grundläggande reglerna för världshandel läggs fast av världshandelsorganisationen WTO med säte i Genève. WTO:s regelverk omfattar både handeln med varor, (GATT), tjänster (GATS) och handelsrelaterade immateriella tillgångar som patent, varumärken, industridesign och upphovsskydd.<sup>22</sup> Avtalen omfattar mer än 150 länder i världen. Det enda stora landet som ännu inte är medlem är Ryssland (vars anslutningsförhandlingar pågår). De avtal som sluts i WTO går av naturliga skäl inte lika djupt som motsvarande regelverk i EU eftersom det är många länder på olika utvecklingsnivå och med olika syn på frihandel som ska komma överens. Alla länder måste godkänna en avtalstext för att den ska bli legalt bindande, med undantag av vissa sidoavtal som är frivilliga (t ex sidoavtalet om offentlig upphandling). Många handelshinder återstår därför på världsmarknaden. Ett exempel är tullar som avvecklades inom EU i mitten av 1960-talet men som fortfarande är problem på världsmarknaden. EU är inget undantag utan tar ut höga tullar på bl a jordbruksprodukter, kläder, stål och bilar från länder utanför EU. Ett annat exempel är handelspolitiska skyddsinstrument som antidumpingstullar vilka är förbjudna inom EU men som tas ut på import från andra länder om priset är dumpat och vållar skada för EU:s industri.<sup>23</sup> WTO:s tjänstehandelsavtal är inte heller lika brett som motsvarande regelverk inom EU.

EU har även en lång rad regionala och bilaterala handelsavtal med utvalda länder.<sup>24</sup> Avtalen med industriländer och mer utvecklade utvecklingsländer är ömsesidiga och ger bägge parter tullfritt tillträde till varandras marknad med undantag av jordbruksvaror och andra politiskt känsliga varor. Avtalen med de fattigaste länderna är av tradition ensidiga (även om trenden går mot ömsesidighet även här) och ger motparten tullfrihet till EU eller nedsättning av den normala tullen. Den positiva särbehandlingen är dock villkorad med ursprungsregler för att undvika att varor producerade i andra länder slinker in tullfritt bakvägen genom en marginell slutbearbetning i de länder som gynnas av särbehandlingen. Pappersexercisen kan vara betungande och i många fall mer kostbar än att betala den normala tullen. Det går därför inte alltid att utnyttja de förmåner som ett handelsavtal ger på pappret.

I detta avsnitt ska vi redovisa de svenska företagens syn på olika typer av problem som hindrar exporten till och importen från länder som inte är medlemmar av EU. Det inkluderar även Norge där problemen uppfattas som tämligen stora av många företag trots att Norge omfattas av EU:s gemensamma marknad genom EES-avtalet med undantag av jordbruksprodukter. Intervjuunderlaget i denna del av undersökningen är ungefär 20 procent mindre än för handeln inom EU eftersom företag som enbart handlar med EU inte ingår i undersökningen. Det är framförallt en del mindre företag som har fallit bort.

---

<sup>22</sup> **GATT** står för **General Agreement for Tariffs and Trade** (det ursprungliga avtalet för varuhandeln som går tillbaka till 1947 då WTO:s föregångare GATT bildades), **GATS** för **General Agreement on Trade in Services** och **TRIPS** för **Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights**. De två senare avtalen tillkom 1995 då WTO bildades.

<sup>23</sup> En vara anses "dumpad" i EU-rättslig mening om exportpriset till EU är lägre än hemmamarknadspriset.

<sup>24</sup> En lista över EU:s nuvarande bilaterala och regionala handelsavtal finns på följande länk,

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_111588.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_111588.pdf) ,

och en lista på pågående förhandlingar här:

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf)

# Problem vid export

Vi börjar med att redovisa problembilden på exportsidan grupperade efter olika sakområden.

## Hitta rätt i regelverken

Handeln omgärdas av en lång rad regler som administreras av olika myndigheter. Det krävs därför en ganska stor initial arbetsinsats för att ta reda på vad som krävs för att överhuvudtaget kunna börja exportera en vara eller tjänst till en viss marknad och hålla sig uppdaterad om regelutvecklingen. *Tre av tio* företag i undersökningen uppger att de har problem med att ta reda på vilka regler som gäller i de länder de exporterar till (jämfört med ett av tio företag i handeln inom EU). Svandsandelen är något högre för industrin (33,3 procent) än för tjänstesektorn (27,9 procent).

**Tabell 16. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med att ta reda på vilka regler som gäller i landet ni exporterar till?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>30,1</b>	(4,6)	<b>67,7</b>	(4,8)	<b>2,2</b>	(1,5)
Industrin	<b>33,3</b>	(6,5)	<b>65,8</b>	(6,5)	<b>0,9</b>	(0,7)
Tjänstesektorn	<b>27,9</b>	(6,4)	<b>69,0</b>	(6,6)	<b>3,1</b>	(2,5)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>28,6</b>	(5,4)	<b>69,4</b>	(5,5)	<b>2,0</b>	(1,8)
Medelstora	<b>37,0</b>	(10,7)	<b>60,8</b>	(10,7)	<b>2,3</b>	(2,4)
Stora	<b>36,4</b>	(9,7)	<b>57,4</b>	(10,1)	<b>6,1</b>	(5,2)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>42,8</b>	(11,1)	<b>57,2</b>	(11,1)	<b>0,0</b>	(0)
Skog	<b>17,2</b>	(8,9)	<b>81,7</b>	(9)	<b>1,0</b>	(1,9)
Kemi	<b>26,6</b>	(9,4)	<b>71,4</b>	(9,5)	<b>2,0</b>	(2,4)
Verkstad	<b>38,4</b>	(11,2)	<b>61,0</b>	(11,2)	<b>0,6</b>	(0,8)
Övrig industri	<b>30,4</b>	(11,5)	<b>68,6</b>	(11,6)	<b>0,9</b>	(1,8)
Bygg	<b>32,8</b>	(15,3)	<b>60,5</b>	(16,4)	<b>6,7</b>	(10,2)
Handel	<b>23,3</b>	(8,9)	<b>74,4</b>	(9,2)	<b>2,3</b>	(3,2)
Företagstjänster	<b>37,5</b>	(12,5)	<b>57,6</b>	(12,9)	<b>4,9</b>	(5,8)
Övriga tjänstenäringar	<b>31,2</b>	(12,4)	<b>66,3</b>	(12,6)	<b>2,5</b>	(3,4)

De branscher som har störst problem i detta avseende är livsmedelsindustrin, verkstadsindustrin och företagstjänstesektorn. Det är inte förvånande att livsmedelsindustrin sticker ut eftersom branschen måste uppfylla en lång rad regler gällande livsmedlens säkerhet, kvalitet, märkning, förpackning m m. Dessa regler varierar oftast mellan olika marknader och de kan vara tidskrävande att överblicka och ibland kostsamma att uppfylla. Se vidare avsnittet om tekniska handelshinder.

## Problem vid gränsen

I Tabell 17 redovisas företagens syn på tullar, krånglig tullhantering, importlicenser och andra tillstånd. Vi har även fört in svaren på frågan om korruption i denna kategori eftersom det finns ett starkt samband med ovan nämnda områden.

**Tabell 17. Tullar och annat krångel vid gränsen (Har ni haft problem med ... )**

	... höga tullar?		... krånglig och/eller långsam tullhantering?		... importlicenser eller andra tillstånd?		... korruption?	
	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>23,0</b>	(4,4)	<b>38,5</b>	(5)	<b>16,7</b>	(3,7)	<b>8,6</b>	(2,7)
Industrin	<b>24,8</b>	(5,7)	<b>42,8</b>	(6,8)	<b>17,4</b>	(4,8)	<b>11,6</b>	(4,2)
Tjänstesektorn	<b>21,8</b>	(6,2)	<b>35,6</b>	(7,1)	<b>16,2</b>	(5,4)	<b>6,5</b>	(3,4)
<b>Företagsstorlek</b>								
Små	<b>20,8</b>	(5)	<b>37,6</b>	(5,8)	<b>14,4</b>	(4,2)	<b>6,6</b>	(2,9)
Medelstora	<b>33,3</b>	(10,6)	<b>43,3</b>	(11,3)	<b>28,9</b>	(10,5)	<b>15,4</b>	(8,2)
Stora	<b>31,7</b>	(9,1)	<b>40,3</b>	(9,4)	<b>21,2</b>	(8)	<b>22,2</b>	(8,7)
<b>Branscher</b>								
Livsmedel	<b>39,0</b>	(10,8)	<b>49,1</b>	(11,2)	<b>33,5</b>	(10,4)	<b>12,4</b>	(7,1)
Skog	<b>18,9</b>	(9,2)	<b>27,0</b>	(10,6)	<b>12,9</b>	(8,1)	<b>10,8</b>	(7)
Kemi	<b>21,5</b>	(8,3)	<b>44,5</b>	(10,9)	<b>19,3</b>	(8,2)	<b>9,9</b>	(6,2)
Verkstad	<b>24,8</b>	(9,6)	<b>45,4</b>	(11,6)	<b>17,8</b>	(8,1)	<b>13,8</b>	(7,3)
Övrig industri	<b>26,2</b>	(10,8)	<b>42,0</b>	(12,3)	<b>14,5</b>	(9,1)	<b>7,6</b>	(7,3)
Bygg	<b>18,7</b>	(11,7)	<b>28,1</b>	(14,8)	<b>18,2</b>	(13,1)	<b>6,2</b>	(6,9)
Handel	<b>26,5</b>	(9,3)	<b>39,6</b>	(10,3)	<b>17,0</b>	(7,9)	<b>5,7</b>	(4,8)
Företagstjänster	<b>16,0</b>	(9,1)	<b>28,8</b>	(11,3)	<b>11,9</b>	(8,1)	<b>3,9</b>	(4,9)
Övriga tjänstenärings	<b>10,0</b>	(7,8)	<b>30,7</b>	(12,4)	<b>20,7</b>	(11,1)	<b>16,0</b>	(10,3)

Fördelningen mellan "Nej" och "Vet ej" redovisas i Tabellbilagan, fråga 19-21 och 28.

Trots omfattande tullsänkningar i WTO och bilaterala och regionala frihandelsavtal har nästan *vart fjärde* svenskt företag fortfarande problem med höga tullar vid export till länder utanför EU. Detta gäller både industrins och tjänstesektorns export av *varor*. Det finns inga tullar på tjänsteexporten men väl andra handelshinder som vi återkommer till nedan.

I undersökningen anger närmare 40 procent av företagen i livsmedelsbranschen att exporten hindras av höga tullar. Ett exempel är Norge vars genomsnittliga tull är 35,8 procent på jordbruksvaror,<sup>25</sup> vilket även belastar svenska företag eftersom EES-avtalet inte omfattar jordbruksvaror. Även andra branscher kan möta höga tullar på enskilda produkter och enskilda marknader.<sup>26</sup> Tullarna är ofta högre på förädlade varor än på råvaror och andra insatsvaror. Många länder (inklusive EU) har avsiktligt valt denna tullstruktur för stimulera de inhemska företagen att bearbeta varorna inom landet. Svenska företag som säljer konsumentvaror betalar därför högst tullar i allmänhet, även om få tullar kommer i närheten av dem som läggs på jordbruksvaror inklusive bearbetade livsmedel.

<sup>25</sup> WTO:s Trade Policy Review (2008) för Norge: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp\\_r\\_e/tp305\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp305_e.htm)

<sup>26</sup> På WTO:s hemsida finns uppgifter på tullar för enskilda produkter och marknader för den intresserade: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tariffs\\_e/tariff\\_data\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm)

Även i de fall där tullarna är låga eller måttliga kan de skapa stora problem för företagen eftersom varorna måste förtullas innan de sätts i fri cirkulation på avsättningsmarknaderna. Undersökningen visar att **krånglig och/eller långsam tullhantering** kanske är det allra största problemet för svenska företag vid export utanför EU. Närmare *fyra av tio* av de tillfrågade företagen uppger problem på detta område. Industrieföretagen förefaller ha mer problem än tjänsteföretagen, vilket förmodligen förklaras av en högre andel varor i exporten (88 procent varor och 12 procent tjänster i genomsnitt, jämfört med 51 procent varor och 49 procent tjänster för tjänstesektorn). Undersökningen visar att det inte är någon skillnad mellan stora och små företag i det här avseendet. Detta är lite förvånande eftersom krånglig tullhantering ofta brukar antas vara ett större problem för mindre företag som kanske inte har en specifik tullkompetens. En förklaring kan vara att mindre företag i högre utsträckning använder sig av speditörer och tullombud för att slippa dessa problem, även om detta innebär en merkostnad. De branscher som anser att problemen är mest betungande är livsmedelsindustrin, kemi, verkstad och övrig industri. En förklaring kan vara att de är extra känsliga för förseningar. Färskvvaror får inte fastna i tullen och likaså insatsvaror till industrin (just-in-time produktion) och säsongberoende konsumentvaror, inklusive mode.

Världsbanken har gjort ett stort arbete för att kartlägga omfattningen av problemet med krångliga och långsamma handelsprocedurer och hur de påverkar handeln. Enligt en studie motsvarar varje dags fördröjning en tull på 0,8 procent i termer av minskad handel.<sup>27</sup> Det kanske inte låter så mycket men i vissa länder tar det veckor snarare än dagar att få varorna genom tullen. I Ryssland tar det t ex 36 dagar i genomsnitt att genomföra en importtransaktion<sup>28</sup>, enligt Världsbankens siffror. Många länder i Sydamerika ligger i intervallet en till tre veckor. Pappersexercisen kan också vara betungande med ett tiotal dokument som ska fyllas i till punkt och pricka.<sup>29</sup>

För vissa varor och tjänster kan det också krävas importlicenser eller andra tillstånd. Ibland är det en ren formalitet; ibland prövas ansökan från fall till fall av vederbörlig myndighet och skapar därmed fördröjningar och osäkerhet för företagen. Närmare 17 procent av företagen har haft problem med **importlicenser och andra tillstånd**. Problemet är även här störst för livsmedelsindustrin där *vart tredje* företag uppger att de har haft problem.

Allt krångel skapar tyvärr en grogrund för korruption. Tjänstemän som utfärdar licenser och arbetar med tullklarering kan ibland begära mutor för att ge tillstånd och/eller snabba på handläggningen. *Mer än vart tionde* industrieföretag uppger att de har haft problem med **korruption** vid export till länder utanför EU. För tjänsteföretagen är motsvarande siffra *närmare 7 procent*. Att det finns ett samband mellan krångliga handelsprocedurer och korruption visas av en samkörning av svaren. Av de företag som haft problem med korruption anger över 70 procent att man också har haft problem med krånglig och/eller långsam tullhantering och drygt 40 procent att man har haft problem relaterade till licenser och andra tillstånd. Däremot vet vi ingenting om hur vanligt det är att svenska företag faktiskt betalar mutor för de nödvändiga tillstånden eller för att få varorna (snabbare) genom tullen.

---

<sup>27</sup> Hummel (2001) Time as a trade barrier, Purdue University:  
<http://www.krannert.purdue.edu/faculty/hummelsd/research/time3b.pdf>

<sup>28</sup> Tiden för en importtransaktion mäts i Doing Business Index från de att varan lossas i importhamnen, genomgår kontroller i tull och andra myndigheter, till dess att den anländer till importören.

<sup>29</sup> Hur de ser ut på olika marknader kan utläsas från Världsbankens hemsida "Doing Business":  
<http://www.doingbusiness.org/>

Det är stora och medelstora tillverkande företag som tycks ha störst problem med korruption (22,2 procent av de stora företagen jämfört med 6,6 procent av de små). Att det är främst stora företag som uppger att de drabbas av korruption kan dels bero på att deras handel beloppsmässigt är större och dels att de stora företagen i högre utsträckning är verksamma på marknader som traditionellt har varit mer slutna för internationell handel, och där problemen med korruption oftast är större.<sup>30</sup> Korruption skulle kunna vara en förklaring till varför små företag inte exporterar till dessa marknader i samma utsträckning.

Låt oss till sist nämna att förenklade handelsprocedurer är ett prioriterat område i de förhandlingar som pågår i WTO sedan 2001 inom ramen för den sk Doha-rundan.

## Tekniska handelshinder

Precis som i handeln inom EU är företagen ibland tvungna att anpassa sina varor vid export till länder utanför EU och genomgå ytterligare provningar och certifieringar på avsättningsmarknaderna. Lite drygt *var tionde* företag upplever detta som ett problem. Mest produktanpassning krävs inom industrin och i synnerhet livsmedel- och verkstadsindustrin. När det gäller provning och certifiering ligger även kemiindustrin högt där bl a läkemedelsindustrin ingår. Läkemedel måste i allmänhet registreras och godkännas av en nationell kontrollmyndighet innan den kan saluföras.

**Tabell 18. Tekniska handelshinder (Har ni haft problem med ...)**

	... produktanpassning?		... provning eller certifiering	
	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>11,8</b>	(3,2)	<b>10,5</b>	(2,8)
Industrin	<b>15,6</b>	(5)	<b>12,5</b>	(4,1)
Tjänstesektorn	<b>9,2</b>	(4,1)	<b>9,1</b>	(3,9)
<b>Företagsstorlek</b>				
Små	<b>10,2</b>	(3,6)	<b>8,9</b>	(3,2)
Medelstora	<b>18,4</b>	(8,9)	<b>14,9</b>	(7,4)
Stora	<b>20,2</b>	(8,1)	<b>26,3</b>	(8,8)
<b>Branscher</b>				
Livsmedel	<b>18,7</b>	(8,4)	<b>26,2</b>	(4,5)
Skog	<b>3,3</b>	(2,6)	<b>4,8</b>	(2,5)
Kemi	<b>13,3</b>	(7,3)	<b>18,4</b>	(4)
Verkstad	<b>18,3</b>	(8,9)	<b>10,6</b>	(3,3)
Övrig industri	<b>15,9</b>	(8,7)	<b>14,5</b>	(4,3)
Bygg	<b>8,0</b>	(10,9)	<b>13,3</b>	(6,2)
Handel	<b>7,0</b>	(5,3)	<b>6,2</b>	(2,5)
Företagstjänster	<b>16,6</b>	(9,8)	<b>14,4</b>	(4,3)
Övriga tjänstenäringar	<b>5,7</b>	(6,6)	<b>12,3</b>	(4,4)

Fördelningen mellan "Nej" och "Vet ej" redovisas i Tabellbilagan, fråga 22-23.

<sup>30</sup> Hur stora korruptionsproblemen är på olika marknader har kartlagts av *Transparency International*: [http://www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi/2009/cpi\\_2009\\_table](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table)

Det som är lite förvånande är att problem med produktanpassning och certifiering tycks vara större i handeln inom EU än med handeln med övriga världen (jämför tabell 8). Vi har ingen given förklaring till detta utan endast ett par arbetshypoteser som vi ska stämna av med branschföreträdare inför slutrapporten. En möjlig förklaring är att EU:s produktstandarder och certifieringar är normgivande på världsmarknaden eller accepteras genom avtal om ömsesidigt erkännande. En annan tänkbar förklaring är att företag som inte kan hantera dessa problem avstår från att exportera till marknader med andra standarder. Paradoxen skulle då kunna förklaras av en s k självselektion. Att vi avläser lägre problem på världsmarknaden än inom EU behöver därför inte betyda att problemen *de facto* är mindre.

## Piratkopiering (av immateriella tillgångar som patent och industridesign)

En stor andel av den svenska exporten är kunskapsintensiv och/eller baseras på en unik design som väger upp ett högre kostnadsläge. Dessa konkurrensfördelar urholkas ibland av piratkopiering, då vissa företagen blir ibland tvungna att konkurrera med lågpriskonkopior av sina egna produkter, vilket minskar förutsättningarna att exportera med framgång. Cirka 15 procent av industriföretagen anger att de har problem med piratkopiering vid export utanför EU. För tjänsteföretagen är siffran lägre, lite drygt 6 procent. Undersökningen visar att det är stora och medelstora företag inom verkstad och övrig industri som har störst problem med intrång i deras immateriella tillgångar.

**Tabell 19. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med piratkopiering?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>10,0</b>	(2,9)	<b>85,7</b>	(3,5)	<b>4,2</b>	(2,3)
Industrin	<b>15,3</b>	(4,8)	<b>84,0</b>	(4,8)	<b>0,7</b>	(0,6)
Tjänstesektorn	<b>6,4</b>	(3,5)	<b>87,0</b>	(5)	<b>6,7</b>	(3,8)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>8,1</b>	(3,2)	<b>87,3</b>	(4,1)	<b>4,6</b>	(2,7)
Medelstora	<b>17,2</b>	(8,4)	<b>81,1</b>	(8,6)	<b>1,7</b>	(2,1)
Stora	<b>22,5</b>	(8,4)	<b>71,7</b>	(9)	<b>5,7</b>	(4,6)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>5,5</b>	(4,8)	<b>93,7</b>	(4,9)	<b>0,8</b>	(1,2)
Skog	<b>7,5</b>	(5,6)	<b>90,9</b>	(5,9)	<b>1,6</b>	(2,1)
Kemi	<b>10,6</b>	(6)	<b>86,4</b>	(6,8)	<b>3,0</b>	(3,6)
Verkstad	<b>16,0</b>	(7,8)	<b>83,7</b>	(7,8)	<b>0,3</b>	(0,6)
Övrig industri	<b>21,9</b>	(10,4)	<b>78,1</b>	(10,4)	<b>0,0</b>	(0)
Bygg	<b>2,6</b>	(4,8)	<b>89,4</b>	(11,1)	<b>8,0</b>	(10,3)
Handel	<b>5,7</b>	(4,8)	<b>88,5</b>	(6,8)	<b>5,8</b>	(5)
Företagstjänster	<b>9,0</b>	(7,4)	<b>79,8</b>	(10,9)	<b>11,2</b>	(8,8)
Övriga tjänstenäringar	<b>5,8</b>	(6,5)	<b>93,1</b>	(6,8)	<b>1,1</b>	(2,1)

Kina pekade ofta ut av företagen som ett land där piratkopiering är vanligt och där myndigheterna inte alltid förmår att stävja intrången. Ett företag i våra djupintervjuer berättade att det ibland bara tar veckor från lanseringen av en ny produkt i Kina till dess att piratkopior finns att köpa på marknaden till betydligt lägre pris. Ett annat av våra djupintervjuade företag hade aktivt fattat beslut att tillverka delar av sin produkt på olika fabriker i Kina och göra monteringen i Sverige – allt för att undvika att bli kopierade. Vi har också förstått att företag ibland frivilligt avstår från att söka patent på vissa

marknader p g a höga kostnader eller för att patentansökan *i sig* underlättar för piratkopierarna eftersom dokumenten är offentliga. Ofta är det inte heller lönt att stämma förövarna inför en lokal domstol eftersom kostnaderna är höga och intrång kan vara svårt att bevisa. Även om det är svårt att uppskatta hur stora exportinkomster som svenska företag går miste om p g a piratkopiering står det klart att det handlar om mycket stora belopp om 10 procent av företagen drabbas.

## Etablering av lokala försäljnings- och servicebolag

En förutsättning för att kunna exportera med framgång är att företagen har möjlighet att etablera lokala försäljnings- och servicebolag på de marknader de verkar. Volvo och Scania har t ex dotterbolag i ett stort antal länder som sköter försäljning och service av lastbilarna. Alternativet är att anlita en lokal partner på kontraktbasis, men många företag väljer hellre om möjligheten finns att etablera egna dotterbolag.

**Tabell 20. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med hinder att etablera lokala försäljnings- och servicebolag?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>4,6</b>	(2)	<b>78,0</b>	(4,4)	<b>17,4</b>	(4,1)
Industrin	<b>7,0</b>	(3,6)	<b>79,0</b>	(5,6)	<b>14,0</b>	(4,8)
Tjänstesektorn	<b>3,0</b>	(2,4)	<b>77,3</b>	(6,4)	<b>19,7</b>	(6,1)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>4,3</b>	(2,3)	<b>77,3</b>	(5,2)	<b>18,4</b>	(4,9)
Medelstora	<b>4,5</b>	(4,9)	<b>82,7</b>	(8,4)	<b>12,8</b>	(7,4)
Stora	<b>11,0</b>	(6,4)	<b>76,5</b>	(8,4)	<b>12,6</b>	(6,5)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>1,9</b>	(3,4)	<b>76,2</b>	(9,7)	<b>21,9</b>	(9,4)
Skog	<b>1,6</b>	(2,1)	<b>88,2</b>	(7,2)	<b>10,2</b>	(7)
Kemi	<b>5,4</b>	(4,6)	<b>76,5</b>	(9)	<b>18,1</b>	(8,2)
Verkstad	<b>8,8</b>	(6,5)	<b>75,5</b>	(9,9)	<b>15,6</b>	(8,5)
Övrig industri	<b>7,3</b>	(5,8)	<b>84,5</b>	(8,2)	<b>8,2</b>	(6,2)
Bygg	<b>0,0</b>	(0)	<b>90,7</b>	(11)	<b>9,3</b>	(11)
Handel	<b>2,2</b>	(2,9)	<b>75,0</b>	(9,2)	<b>22,8</b>	(8,9)
Företagstjänster	<b>5,4</b>	(6,2)	<b>74,9</b>	(11,7)	<b>19,7</b>	(10,8)
Övriga tjänstenärings	<b>2,8</b>	(3,8)	<b>90,8</b>	(7,3)	<b>6,4</b>	(6,3)

Sju procent av industriföretagen och tre procent av tjänsteföretagen uppger att de har haft problem med att etablera lokala försäljnings- och servicebolag utanför EU. De stora företagen tycks ha störst problem inom detta område (11 procent), vilket förmodligen hänger samman med att de verkar på många fler marknader än de små och medelstora företagen, inklusive problematiska marknader med många etableringshinder. Det kan t ex handla om förbud mot helägda dotterbolag, vilket tvingar företagen att ta in en lokal partner mot sin vilja. Det kan också handla om krav på att använda lokal personal i vissa nyckelbefattningar.<sup>31</sup> Även byråkratin kan vara betungande. Enligt Världsbankens

<sup>31</sup> Många utvecklingsländer använder sig av etableringsvillkor av denna typ för att försöka knyta ihop det inhemska näringslivet med internationella företag och stimulera kunskapsöverföring.

kartläggning krävs det t ex nio tillstånd att starta ett företag (dotterbolag) i Ryssland och sexton i Brasilien. I vissa extremfall kan processen ta upp till två år.<sup>32</sup> Ett exempel som uppmärksammats i media under senare tid är svårigheterna som Ikea har haft att etablera sig på den ryska marknaden.

## Tjänsteexporten

Det resultat som kanske förvånar oss mest i hela företagsundersökningen är företagets positiva bild på tjänstehandeln med länder utanför EU. Endast 6 procent av tjänsteföretagen och 2,2 procent av industriföretagen har haft problem att exportera tjänster till länder utanför EU.

**Tabell 21. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med handel med tjänster?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>4,5</b>	(2,1)	<b>84,9</b>	(3,9)	<b>10,6</b>	(3,4)
Industrin	<b>2,2</b>	(2,2)	<b>90,2</b>	(4)	<b>7,5</b>	(3,5)
Tjänstesektorn	<b>6,0</b>	(3,2)	<b>81,3</b>	(5,9)	<b>12,7</b>	(5,2)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>3,9</b>	(2,4)	<b>85,2</b>	(4,5)	<b>10,9</b>	(4)
Medelstora	<b>7,3</b>	(5,6)	<b>84,0</b>	(7,6)	<b>8,7</b>	(5,4)
Stora	<b>6,3</b>	(5,2)	<b>81,9</b>	(8,1)	<b>11,7</b>	(6,8)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>2,2</b>	(2,6)	<b>90,6</b>	(5,5)	<b>7,2</b>	(5)
Skog	<b>0,0</b>	(0)	<b>88,8</b>	(7,2)	<b>11,2</b>	(7,2)
Kemi	<b>2,8</b>	(3,2)	<b>92,4</b>	(5,4)	<b>4,8</b>	(4,4)
Verkstad	<b>3,4</b>	(4,3)	<b>88,9</b>	(7,2)	<b>7,8</b>	(6)
Övrig industri	<b>0,4</b>	(0,8)	<b>93,0</b>	(5,6)	<b>6,6</b>	(5,5)
Bygg	<b>4,4</b>	(5,8)	<b>86,3</b>	(12,1)	<b>9,3</b>	(11)
Handel	<b>4,4</b>	(4,3)	<b>79,3</b>	(8,6)	<b>16,3</b>	(7,9)
Företagstjänster	<b>9,3</b>	(7)	<b>82,3</b>	(9,5)	<b>8,4</b>	(7,1)
Övriga tjänstenäringar	<b>8,2</b>	(7,8)	<b>88,2</b>	(9,1)	<b>3,6</b>	(5,1)

Det finns flera anledningar till varför vi känner tveksamhet inför resultatet. Tidigare såg vi t ex att 27 procent av *tjänsteföretagen* anger att de har haft problem att ta reda på vilka regler som gäller i landet de exporterar till, vilket är en indikation på att tjänstehandel inte är oproblematisk. En annan anledning till vår tveksamhet är att motsvarande siffror för tjänstehandeln inom EU är betydligt högre. Där uppgav 38 procent av företagen att de inte hade samma möjligheter att sälja tjänster som de inhemska företagen i andra EU-länder. I vår föreställningsvärld borde det vara *än* svårare att sälja tjänster till länder utanför EU eftersom WTO:s tjänstehandelsavtal innehåller många förbehåll och undantag för olika sektorer (vilket i och för sig också är/var fallet för tjänstehandeln inom EU). Svaren är dock inte direkt jämförbara eftersom frågan ställdes på olika sätt (Har ni samma möjligheter som inhemska företag att sälja tjänster i andra EU-länder? / När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med handel med tjänster?).

<sup>32</sup> Se Världsbankens hemsida "Doing Business": <http://www.doingbusiness.org/>

På grund av den vaga formuleringen är det svårt att veta vad företagen läste in i frågan och därför svårt att tolka svaren. En möjlighet är att företagen uppfattade frågan som en jämförelse med problemen på varusidan snarare än en fråga om de hade samma möjligheter som de inhemska konkurrenterna att sälja tjänster. Om detta är fallet, är svaret nej. Det är i allmänhet inte svårare att sälja tjänster än varor till länder utanför EU. En annan möjlighet är att företagen värderar problemen annorlunda på världsmarknaden än inom EU. Den låga problemuppfattningen skulle då kunna var ett utslag av att problemen är mindre än vad företagen hade förväntat sig. En tredje möjlighet är att det är färre företag som säljer tjänster på världsmarknaden än inom EU. Paradoxen skulle då kunna förklaras av självselektion. Endast de företag som upplever problemen som låga exporterar tjänster utanför EU.

Vi ska försöka rätta ut dessa frågetecken inför slutrapporten genom kompletterande intervjuer med företag och branschföreträdare. Till dess bör svaren på denna fråga tolkas med stor försiktighet.

### Andra problem vid export

Utöver de konkreta frågorna ovan fick företagen frågan om det var något annat som hindrar deras export av varor och tjänster till länder utanför EU. Närmare 20 procent av företagen svarade ja. När dessa företag ombads att ge exempel lyfte en tredjedel återigen upp problem relaterade till dokumentation, krånglig pappersexercis och byråkrati. Bland de svarande industriföretagen lyfte mer än vart tionde företag fram problem med betalningar och höga fraktkostnader. Sex företag lyfter fram att de haft problem med krav på särskilda lastpallar vid exporten till Norge, Kanada och Kina. För Norges del handlar det om att hindra spridningen av trädparasiter, vilket reser krav på särskilt behandlade lastpallar.<sup>33</sup> Närmare 10 procent av de tillfrågade tjänsteföretagen lyfte fram problem med momshanteringen, vilket också var ett relativt stort problem i handeln inom EU (se ovan).

### Problem på särskilda marknader

Företagen fick också svara på frågan om det var något särskilt land utanför EU där de ofta stötte på problem, och i så fall vilket land och vilket problem. Närmare sju av tio företag i undersökningen ville inte peka ut ett enskilt land. Den statistiska osäkerheten om hur väl de angivna svaren representerar det svenska näringslivet i stort är därför mycket hög. Precis som för motsvarande fråga för handeln inom EU föll valet i första hand på stora marknader, vilket inte ska tolkas som att de är de mest problematiska marknaderna enligt något objektiva kriterium. Grannländerna Ryssland och Norge ligger i topp oavsett bransch och företagsstorlek. Positionerna därefter intas av USA, Kina, Indien och Brasilien i lite olika inbördes ordning beroende på svarande bransch och företagsstorlek.

---

<sup>33</sup> Detta är en SPS-fråga eftersom kraven motiveras av att det importerande landet vill skydda växthälsan.

**Tabell 22. Problematiska marknader (av stor betydelse för svenska företag)**

	1	2	3	4	5
<b>Totalt</b>	Ryssland	Norge	Kina	USA	Brasilien
Industrin	Ryssland	USA	Norge	Kina	Brasilien
Tjänstesektorn	Norge	Ryssland	Kina	Brasilien	Indien
<b>Företagsstorlek</b>					
Små	Norge	Ryssland	Kina	USA	Brasilien
Medelstora	Ryssland	Norge	USA	Kina	Indien
Stora	Ryssland	Brasilien	USA	Indien	Kina
<b>Branscher</b>					
Livsmedel	Ryssland	Norge	USA	Turkiet	Schweiz
Skog	Ryssland	Kina	Egypten	USA	Saudiarabien
Kemi	Ryssland	Norge	USA	Kina	Ukraina
Verkstad	Ryssland	USA	Norge	Brasilien	Kina
Övrig industri	Ryssland	USA	Norge	Kina	Turkiet
Bygg	Norge	USA	Irak	Indien	Ryssland
Handel	Norge	Ryssland	Kina	Brasilien	Indien
Företagstjänster	Norge	Kina	Ryssland	Brasilien	Irak
Övriga tjänstenärningar	Ryssland	Brasilien	Kina	USA	Norge

Närmare hälften av alla företag som anser **Ryssland** vara problematiskt, anger svårigheter relaterade till krånglig och tidsödande administration och tullprocedurer när de ombeds kommentera problemen. Problem relaterade till lagstiftning och regler anges också av en tredjedel av företagen. Regelverken beskrivs som otydliga och krångliga. Korruption nämns specifikt av vart tionde företag som anser Ryssland vara särskilt problematiskt.

Av de företag som menar att **Norge** är särskilt problematiskt att exportera till anger sju av tio problem relaterade till tullprocedurer och tullhantering. "Otroligt krångligt" och "långsam tullhantering, mycket regler" är två representativa kommentarer.

Över hälften av de företag som har problem med export till **USA** nämner lagar och regelverk som betungande såsom produktskydd och säkerhet, certifieringskrav och standardiseringskrav.

När företagen som har problem med **Kina** ombeds kommentera detta nämner sju av tio problem relaterade till tullhantering. Tullprocedurerna beskrivs som långsamma, tidsödande och byråkratiska. "Godtycklig hantering" och "lokala föreskrifter" försvårar exporten för två företag. Höga importtullar och piratkopiering nämns också som problem.

Tullrelaterade frågor återkommer också i företagens svar för **Indien**, liksom problem med betalningsmoral och att det är svårt att fakturera. Ett företag inom kategorin företagstjänster nämner protektionism och att indiska regler hindrar deras tillträde till marknaden.

Även i **Brasiliens** fall nämns krångliga tullprocedurer. Ett företag i handelsbranschen anger att de måste skicka sin maskin nedmonterad i delar. Svårigheter att få betalt inom föreskriven tid lyfts också fram.

## Sammanfattning av problemen vid export till länder utanför EU

Sammanfattningsvis, de tre största problemen som exporterande företag till länder utanför EU har är krånglig och långsam tullhantering, problem att ta reda på vilka regler som gäller i landet företaget exporterar till samt höga tullar. Därefter följer i fallande ordning importlicenser och andra tillstånd, produktanpassning och sammanhängande krav på provningar och certifieringar, samt korruption. Etablering av lokala försäljnings- och servicebolag är ett mindre problem och även tjänstehandeln, även om vi är tveksamma till hur företagen tolkade den frågan av ovan angivna anledningar.

**Tabell 23. Sammanfattning av företagens syn på exportproblemen till länder utanför EU**

När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med ...	Ja (%)	Nej (%)	Branscher med särskilda problem
att ta reda på vilka regler som gäller i landet ni exporterar till?	<b>30,1</b>	67,7	Livsmedel, verkstad, företagstjänster, Bygg
höga tullar?	<b>23,0</b>	72,8	Livsmedel, handel, övrig industri, verkstad
krånglig och/eller långsam tullhantering?	<b>38,5</b>	57,5	Livsmedel, verkstad, kemi, övrig industri
produktanpassning?	<b>11,8</b>	85,5	Livsmedel, verkstad, företagstjänster, övrig ind.
provning eller certifiering?	<b>10,5</b>	86,3	Livsmedel, kemi
hinder att etablera lokala försäljnings- och servicebolag?	<b>4,6</b>	78,0	Verkstad, övrig industri
piratkopiering ?	<b>10,0</b>	85,7	Övrig industri, verkstad, kemi
handel med tjänster?	<b>4,5</b>	84,9	Företagstjänster, övriga tjänstenärings
korruption?	<b>8,6</b>	86,1	Övriga tjänstenärings, verkstad, livsmedel
andra problem?	<b>19,4</b>	77,9	Övriga tjänstenärings, verkstad, övrig industri

## Problem vid import

Att döma av svaren från företagsenkäten är det lättare att importera från länder utanför EU än att exportera till dem. Det kanske inte är så konstigt med tanke på att EU:s regelverk är mer bekant för de svenska företagen än andra länders regelverk. Det kan också bero på att EU är mer öppen för handel än många andra länder, även om detta inte gäller på alla områden.<sup>34</sup> I detta avsnitt ska vi kortfattat redovisa hur företagen ser på problemen inom olika områden.

### Ta reda på vilka regler som gäller vid import

Att ta reda på vilka regler som gäller vid import till EU är generellt inget större problem. Endast 7,3 procent av företagen uppger att de haft svårigheter med detta, att jämföra med 30,1 procent av företagen vid export till länder utanför EU. Problemen är allra störst för byggbranschen där 16,4 procent av företagen anser att det är problematiskt att ta reda på vilka regler som gäller vid import från länder utanför EU.

**Tabell 23. När ni importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med att ta reda på vilka regler som gäller för import till EU?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>7,3</b>	(2,8)	<b>90,7</b>	(3)	<b>2,0</b>	(1,1)
Industrin	<b>6,9</b>	(3,6)	<b>91,0</b>	(3,8)	<b>2,1</b>	(1,4)
Tjänstesektorn	<b>7,5</b>	(4,1)	<b>90,5</b>	(4,3)	<b>1,9</b>	(1,6)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>7,1</b>	(3,3)	<b>91,5</b>	(3,4)	<b>1,4</b>	(1,1)
Medelstora	<b>8,7</b>	(6,6)	<b>86,8</b>	(7,5)	<b>4,5</b>	(4,1)
Stora	<b>4,8</b>	(3,7)	<b>89,6</b>	(5,7)	<b>5,6</b>	(4,6)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>8,2</b>	(5,9)	<b>86,8</b>	(7,1)	<b>5,0</b>	(4,4)
Skog	<b>3,3</b>	(4,4)	<b>91,8</b>	(6,4)	<b>4,9</b>	(4,8)
Kemi	<b>5,3</b>	(4,9)	<b>90,8</b>	(6,1)	<b>3,9</b>	(4,1)
Verkstad	<b>8,7</b>	(6,6)	<b>89,9</b>	(6,9)	<b>1,4</b>	(2,3)
Övrig industri	<b>4,9</b>	(4,5)	<b>94,1</b>	(4,8)	<b>0,9</b>	(1,8)
Bygg	<b>16,4</b>	(12,7)	<b>78,2</b>	(15)	<b>5,4</b>	(10)
Handel	<b>9,0</b>	(6,1)	<b>91,0</b>	(6,1)	<b>0,0</b>	(0)
Företagstjänster	<b>5,4</b>	(6,2)	<b>90,6</b>	(8,1)	<b>3,9</b>	(5,5)
Övriga tjänstenäringar	<b>1,4</b>	(2,7)	<b>91,7</b>	(7,3)	<b>6,9</b>	(6,8)

<sup>34</sup> Kommerskollegium (2005). Open for Business? A Comparative Analysis of the Trade Policies of the European Union, the United States, Canada and Japan:  
<http://www.kommers.se/upload/Analysarkiv/Publikationer/Open%20for%20business.pdf>

Att problemen är relativt små för *svenska importörer* betyder inte nödvändigtvis att de som exporterar till Sverige delar denna bild.<sup>35</sup> Kollegiet har en särskild upplysningstjänst för att underlätta exporten från utvecklingsländer till Sverige, **Open Trade Gate Sweden**.<sup>36</sup> Även Kommissionen i Bryssel har en särskild **Export Helpdesk** dit utvecklingsländerna kan vända sig för att få hjälp med att tolka regelverken och uppfylla de krav som ställs.<sup>37</sup>

## Tullar och andra gränshinder

Tabell 24 nedan redovisar företagens syn på EU:s tullar och andra gränshinder mot tredje länder.

**Tabell 24. När in importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med ...**

	... höga EU-tullar?		... att få tullnedsättning vid import från utvecklingsländer?		... oförutsedda antidumpningsåtgärder och kvoter?	
	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>11,6</b>	(3,4)	<b>2,1</b>	(1,7)	<b>7,7</b>	(3,0)
Industrin	<b>8,3</b>	(3,5)	<b>0,3</b>	(0,3)	<b>3,6</b>	(2,7)
Tjänstesektorn	<b>13,9</b>	(5,2)	<b>3,4</b>	(2,9)	<b>10,4</b>	(4,8)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>12,0</b>	(4,0)	<b>2,1</b>	(2,0)	<b>7,7</b>	(3,5)
Medelstora	<b>10,5</b>	(7,1)	<b>2,4</b>	(4,4)	<b>9,3</b>	(7,2)
Stora	<b>8,5</b>	(5,5)	<b>1,3</b>	(1,7)	<b>3,0</b>	(3,9)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>19,1</b>	(9,0)	<b>3,3</b>	(4,1)	<b>6,5</b>	(5,6)
Skog	<b>4,2</b>	(4,5)	<b>0,0</b>	(0,0)	<b>2,1</b>	(3,9)
Kemi	<b>10,1</b>	(6,4)	<b>0,4</b>	(0,6)	<b>3,9</b>	(4,1)
Verkstad	<b>6,0</b>	(5,6)	<b>0,0</b>	(0,0)	<b>4,8</b>	(5,1)
Övrig industri	<b>12,2</b>	(7,8)	<b>0,4</b>	(0,8)	<b>0,9</b>	(1,8)
Bygg	<b>7,8</b>	(8,1)	<b>0,0</b>	(0,0)	<b>0,0</b>	(0,0)
Handel	<b>17,4</b>	(8,0)	<b>4,4</b>	(4,3)	<b>14,4</b>	(7,3)
Företagstjänster	<b>9,1</b>	(6,9)	<b>2,4</b>	(4,7)	<b>3,9</b>	(5,5)
Övriga	<b>6,7</b>	(6,5)	<b>1,4</b>	(2,7)	<b>5,8</b>	(6,5)

Fördelningen mellan "Nej" och "Vet ej" redovisas i Tabellbilagan, fråga 32-34.

Lite drygt *var tionde* svenskt företag har haft problem med höga EU-tullar. Problemen är föga förvånande störst för livsmedels- och handelsbranschen. Den genomsnittliga tullen på jordbruksvaror (WTO:s definition, inkluderar även livsmedel) var 17,9 procent för 2008.<sup>38</sup> Tullarna för enskilda varor kan vara uppemot 100 procent i vissa fall. EU:s tullstruktur är dessutom komplex med sammansatta

<sup>35</sup> Kollegiet har ofta framhållit vikten av transparens kring EU:s regelverk för att underlätta både för importörer och också exportörer, t ex i utredningen om den externa dimensionen av EU:s tillväxtstrategi (EU 2020): An EU helpdesk for trade and investments – The contribution of trade to a new EU growth strategy.

<sup>36</sup> Webbadressen till Open Trade Gate Sweden är: <http://www.opentradegate.se/>

<sup>37</sup> Webbadressen till Kommissionens Export Helpdesk är: [http://exporthelp.europa.eu/index\\_en.html](http://exporthelp.europa.eu/index_en.html)

<sup>38</sup> WTO (2008), Trade Policy Review, EU.

tullar, säsongstullar för frukter och grönsaker och tullkvoter med nedsatt tull för vissa produkter upp till en viss volym. Att handelsbranschen (parti- och detaljhandeln) svarar ja i nästan samma utsträckning som livsmedelsindustrin beror förmodligen på att även de importerar mycket livsmedel. Handeln importerar även många andra varugrupper där EU tar ut ganska höga tullar på exempelvis skor och kläder.

Vid import från utvecklingsländer kan företag ibland få tullnedsättning under något av EU:s särskilda regelverk för detta. Tullförmånerna varierar beroende på exportlandets utvecklingsstatus med bäst villkor för de minst utvecklade länderna och tidigare kolonier till EU. De två senare kategorierna har i princip både tull- och kvotfritt tillträde till EU:s marknad. För att få tullnedsättning måste företagen styrka att varorna är tillverkade i landet. I vissa fall är ursprungsreglerna och den dokumentation som krävs så restriktiv att förmånerna inte kan utnyttjas. Få företag i undersökningen anger dock att de har haft problem med att få tullnedsättning vid import från utvecklingsländer, endast 2,1 procent. Den stora andelen vet ej svar (10,9 procent) – se tabellbilagan, fråga 34 – tyder dock på att alla företag inte känner till denna möjlighet. Handelspreferenserna utnyttjas bara till ungefär 80 procent enligt kommissionen.<sup>39</sup> Med andra ord, 20 procent av importen som är berättigad till tullnedsättning (givet att ursprungsreglerna är uppfyllda) betalar *de facto* full tull.

Lite knappt 8 procent av företagen i undersökningen uppger att de har haft problem med oförutsedda antidumpningsåtgärder och kvoter.<sup>40</sup> Handel är den bransch som är värst drabbad (14,7 procent), vilket förmodligen hänger samma med att de importerar ett brett spektrum av varor. Under senare år har EU infört allt fler åtgärder mot konsumentprodukter, t ex läderskor från Kina, kyl- och frysskåp och glödlampor. Även om dessa åtgärder är få till antalet är antidumpingtullarna ofta väldigt höga. T ex belastades lågenergilampor från Kina med antidumpingtullar på närmare 70 procent för att skydda europeiska tillverkare som Philips och Osram.

## Tekniska handelshinder och miljökrav

Närmare *var tionde* företag har haft problem med att *exportlandets* produktnormer, provningar och certifieringar inte godkänns av EU. Problemet är störst för byggsektorn (17,4 procent) följt av handeln (11,7 procent), livsmedelsindustrin (11,1 procent) och verkstadsindustrin (10,7 procent). Detta är kanske framförallt ett problem för exportländerna som måste anpassa sina produkter enligt EU:s normer och genomgå ytterligare provningar och certifieringar i EU. Men det kan också uppfattas som ett problem för de svenska importörerna i den mån ansvaret faller på dem. Angående EU:s miljöregler är det framförallt parti- och detaljhandeln som har problem vilket inte är så konstigt med tanke på att de importerar allt från livsmedel till hushållskemikalier. Även kemiindustrin ligger relativt högt, vilket förmodligen reflekterar de nya kraven som ställs på kemikalier i EU:s kemikalieförordning (REACH).<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup> Lars Nilsson and Nanna Matsson (2009), "Truths and myths about the openness of EU trade policy and the use of EU trade preferences", European Commission, Directorate General for Trade, *sidan 7*.  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/july/tradoc\\_143993.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/july/tradoc_143993.pdf)

<sup>40</sup> Kvoter kan förekomma inom både skyddsåtgärder (då import tillåts inom en viss kvot och tull appliceras på alla import utanför kvoten) och undantagsvis som en del av antidumpingstullar. Detta är dock mycket ovanligt inom EU. Under de senaste åren har skyddsåtgärder med kvoter endast förekommit för konserverade mandariner och kvoter som en del av en antidumpningsåtgärd för ammoniumnitrat. Tidigare har det även förekommit kvoter inom teko, men de är avvecklade sedan 2005 även om en viss "övervakning" av importen har fortsatt sedan dess. På livsmedelsområdet finns det även s k tullkvoter med lägre tullar upp till en viss volym ("kvoten") och höga tullar för överskjutande import.

<sup>41</sup> Reach står för **R**egistration, **E**valuation, **A**uthorisation and **R**estriction of **C**hemicals. På svenska: Registrering, utvärdering, godkännande och begränsning av kemikalier. Förordningen trädde i kraft inom hela EU den 1 juni 2007, men bestämmelserna i Reach börjar gälla stegvis. För mer information, se följande länk till Kemikaliinspektionens hemsida: [http://www.kemi.se/templates/Page\\_4676.aspx](http://www.kemi.se/templates/Page_4676.aspx)

**Tabell 25. När in importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med ...**

	... att exportlandets produktkrav, provningar eller certifieringar inte erkänts i EU?		... EU:s miljöregler?	
	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>8,4</b>	(3,0)	<b>6,0</b>	(2,7)
Industrin	<b>7,0</b>	(3,7)	<b>3,1</b>	(1,9)
Tjänstesektorn	<b>9,4</b>	(4,4)	<b>8,0</b>	(4,3)
<b>Företagsstorlek</b>				
Små	<b>8,4</b>	(3,5)	<b>5,4</b>	(3,0)
Medelstora	<b>9,4</b>	(7,2)	<b>10,2</b>	(7,6)
Stora	<b>5,5</b>	(4,0)	<b>4,3</b>	(3,6)
<b>Branscher</b>				
Livsmedel	<b>10,7</b>	(6,9)	<b>1,4</b>	(2,3)
Skog	<b>2,1</b>	(2,6)	<b>1,6</b>	(2,1)
Kemi	<b>1,8</b>	(2,7)	<b>6,0</b>	(4,9)
Verkstad	<b>9,0</b>	(6,8)	<b>2,6</b>	(3,1)
Övrig industri	<b>6,5</b>	(5,4)	<b>4,0</b>	(4,2)
Bygg	<b>17,4</b>	(14,5)	<b>3,9</b>	(5,3)
Handel	<b>11,1</b>	(6,6)	<b>12,2</b>	(6,9)
Företagstjänster	<b>6,4</b>	(6,5)	<b>1,5</b>	(3,0)
Övriga tjänstenäringar	<b>4,2</b>	(4,6)	<b>0,0</b>	(0,0)

Fördelningen mellan "Nej" och "Vet ej" redovisas i Tabellbilagan, fråga 35-36.

## Andra problem

Utöver de konkreta frågorna ovan fick företagen också frågan om det var något annat som hindrar importen från länder utanför EU. Närmare 10 procent av företagen svarade ja på denna fråga och fick möjlighet att ge exempel. Liksom vid motsvarande fråga för exporten nämner företagen ofta problem relaterade till tullprocedurer, betalningar och logistik. Vissa specifika regelverk nämns också som problematiska av enskilda företag, så som REACH (kemikalieförordningen), CITES (regler för djur och växter som hotas av utrotning) och ursprungsregler. Även momshanteringen, transportkostnader och valutasvängningar lyfts fram som problem.

## Sammanfattning av problemen vid import från länder utanför EU

De fem största problemen vid import från länder utanför EU är, enligt företagen, höga EU-tullar, tekniska handelshinder (att exportlandets produktkrav, provningar och certifieringar inte erkänns av EU), antidumpningsåtgärder och kvoter, att ta reda på vilka regler som gäller för import till EU, samt EU:s miljökrav. Inom kategorin annat nämns bl a dokumentationskrav och annan byråkrati, momshanteringen, certifiering av ursprungsland, transportkostnader och valutasvängningar.

**Tabell 26. Sammanfattning av företagens syn på importproblemen från länder utanför EU**

När ni importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med ...	Ja (%)	Nej (%)	Branscher med särskilda problem
att ta reda på vilka regler som gäller för import till EU?	<b>7,3</b>	90,7	Bygg
höga EU-tullar?	<b>11,6</b>	84,2	Livsmedel, handel
oförutsedda antidumpningsåtgärder och kvoter?	<b>7,7</b>	87,8	Handel
att få tullnedsättning vid import från utvecklingsländer?	<b>2,1</b>	87,0	Handel
exportlandets produktkrav, provningar eller certifieringar inte erkänts i EU?	<b>8,4</b>	86,6	Bygg, handel, livsmedel, verkstad
EU:s miljöregler?	<b>6,0</b>	90,3	Handel, kemi
med något annat?	<b>9,4</b>	87,9	Verkstad, handel

## 5. Företagens önskemål om förbättrade handelsvillkor: länder och sakområden

Alla företag som deltog i delundersökning 1 (företag med handel) fick frågan om det var något *land* utanför EU som det var extra viktigt att få bättre handelsvillkor med och *vilka frågor* som i så fall var viktigast att prioritera vid förhandlingarna. Denna fråga besvarades av 37 procent av företagen. Bara ett land fick nämnas av varje företag. Bland de små och medelstora företagen fick Norge störst andel röster, likaså för alla branscher utom övriga tjänstenäringar. De stora företagen har Kina på första plats och Norge först på sjätte plats, vilket förklaras av en annan tyngdpunkt i handeln. Sett över alla branscher och företagsstorleksklasser hamnar Norge på första plats, följt av Kina, USA, Ryssland och Indien. Rangordningen är nära korrelerad med de problemländer som lyftes fram vid exporten. Den stora skillnaden är att Ryssland hamnar lite längre ner på listan, vilket förmodligen beror på att importintressena från Ryssland är mindre än exportintressena.<sup>42</sup>

**Tabell 27. De viktigaste länderna att få bättre handelsvillkor med (fem-i-top)**

	1	2	3	4	5
<b>Totalt</b>	Norge	Kina	USA	Ryssland	Indien
Industrin	Norge	Kina	Ryssland	USA	Indien
Tjänstesektorn	Norge	Kina	USA	Ryssland	Indien
<b>Företagsstorlek</b>					
Små	Norge	Kina	USA	Ryssland	Indien
Medelstora	Norge	Kina	Ryssland	USA	Brasilien
Stora	Kina	Ryssland	USA	Brasilien	Japan
<b>Branscher</b>					
Livsmedel	Norge	USA	Ryssland	Kina	Turkiet
Skog	Norge	Ryssland	Kina	USA	Marocko
Kemi	Norge	Kina	Ryssland	USA	Saudiarabien
Verkstad	Norge	Kina	Ryssland	USA	Indien
Övrig industri	Norge	USA	Kina	Ryssland	Japan
Bygg	Norge	USA	Kina	Ukraina	Sydafrika
Handel	Norge	Kina	USA	Ryssland	Indien
Företagstjänster	Norge	Kina	USA	Ryssland	Vietnam
Övriga tjänstenäringar	Kina	USA	Norge	Ryssland	Brasilien

Notering: Rangordningen är baserad högst andel röster i respektive delgrupp.

De företag som svarat på ovan fråga (37 procent) fick också möjligheten att ange vilka sakområden som var viktigast att prioritera i det landet. Företagen hade möjlighet att nämna flera områden.

<sup>42</sup> Notera att frågan besvarades både av exporterande och importerande företag. Tyvärr kan vi inte särredovisa resultaten eftersom vi inte har ställt någon fråga om företagen exporterar, importerar eller både och.

**Tabell 28. Prioriterade sakområden** (antal svarande företag per land och sakområde)

Sakområde	Norge	Kina	USA	Ryssland	Indien	Brasilien	Japan
Tullar och tullprocedurer	76	30	25	28	5	7	2
Standarder <sup>43</sup>	14	15	16	7	4	4	4
Kvoter	3	8	7	4	1	2	
Skyddsinstrument	5	6		6	1	1	1
Tjänstehandel	2	2		2	6	1	1
Immaterialrätt		6	3	3			1
Investeringshinder	1	5	1	4			
Exportskatter	4	2	1	2			
Offentlig upphandling		2	1	1			
Personalrörlighet		2		1			

Av de företag som pekade ut Norge som viktigaste land lyfte 75 procent fram tullrelaterade frågor som ett av de viktigaste områdena att prioritera i framtida förhandlingar. Eftersom tullar bara tas ut på livsmedel inklusive fisk (som är undantaget i EES-avtalet) kan vi förmoda att det är företagens erfarenheter av krångliga procedurer och administration som återspeglas i denna prioritering. Avvikande norska produktstandarder lyfts fram som det näst viktigaste området att prioritera i förhandlingar med Norge.

Även med Kina, Ryssland och USA vill företagen se att tullfrågorna prioriteras. Det näst viktigaste området är standarder, dvs de problem som uppkommer när länder avviker från en internationell standard eller ställer krav på en inhemsk provning och/eller certifiering. För Rysslands del var det nästan lika många företag som angav skyddsinstrument. Ryssland är som tidigare nämnts inte medlem av WTO ännu (anslutningsförhandlingarna pågår) vilket ger landet möjlighet att höja sina tullar med kort varsel. Detta skapar osäkerhet för företagen som handlar med Ryssland, vilket förmodligen återspeglas i undersökningen. Kinas inträde i WTO 2001 ledde till lägre tullnivåer och bättre förutsägbarhet för de företag som handlar med Kina. Den genomsnittliga tullen för industrivaror i Kina är dock fortfarande ungefär 9 procent och betydligt högre på enskilda varor.<sup>44</sup> Många företag anser att Kina borde kunna sänka sina tullar ytterligare genom bilaterala förhandlingar eller som del av ett nytt avtal inom WTO.

Hinder för tjänstehandel och investeringar är två områden som i viss mån överlappar varandra eftersom tjänster i allmänhet levereras av tillrest eller utstationerad personal. Företagen vill se att hinder för tjänstehandel prioriteras i förhandlingar med Indien. Det är lite oklart om företagen avser exporten till Indien eller importen från Indien, men förmodligen både och. Indien har som bekant etablerat sig som en stor producent av tjänster på världsmarknaden inom t ex IT. Många företag lägger också ut forskning och utveckling till Indien som har en stor kader av välutbildade ingenjörer och andra naturvetare. När det gäller investeringshinder är det Kina och Ryssland som nämns flest gånger.

<sup>43</sup> Standarder avses här i en vid bemärkelse, som inkluderar såväl tekniska föreskrifter som standarder.

<sup>44</sup> Kommerskollegium (2009), Öppen handel eller protektionism?

Att stärka skyddet för immaterialrätt för att komma till rätta med brister bör, enligt företagen i undersökningen, prioriteras i förhandlingarna med Kina, Ryssland och USA. Kinas inkludering är föga förvånande och landet är sedan tidigare prioriterat i arbete med att förbättra säkerställandet av immaterialrätter. Även Ryssland är ett av de länder med vilket det pågår omfattande samarbete för att bekämpa piratkopiering, även om få substantiella framsteg på senare tid har noterats inom ramen för detta samarbete. Att även USA nämns i detta sammanhang ter sig mer överraskande även om vissa särskilda problemområden är kända sedan tidigare, vilket exemplifieras av bristande samsyn rörande amerikansk patentlagstiftning och olösta tvister inom ramen för WTO.

## 6. Företagens användning av och önskemål om handelsfrämjande åtgärder

Statens främjande av utrikeshandel sker bl a genom Exportrådet, Exportkreditnämnden (EKN) och AB Svensk Exportkredit (SEK). Exportrådet hjälper bl a företagen med att kartlägga potentiella marknader och knyta lokala affärskontakter.<sup>45</sup> Exportkreditnämnden garanterar företag och banker betalning vid export, vilket i sin tur kan vara en förutsättning för att kunna erbjuda köparen kredit och olika finansiella lösningar.<sup>46</sup> AB Svensk Exportkredits uppdrag är att på kommersiella grunder säkerställa tillgång till finansiella lösningar för export och infrastruktur.<sup>47</sup>

Tabell 29. Har ditt företag under de senaste tre åren anlitat ...

	Exportrådet?		Exportkreditnämnden (EKN)?		AB Svensk Exportkredit?	
	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)	Ja	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>24,4</b>	(3,7)	<b>3,3</b>	(1,7)	<b>0,6</b>	(0,6)
Industrin	<b>31,2</b>	(5,5)	<b>3,8</b>	(2,6)	<b>0,8</b>	(1,2)
Tjänstesektorn	<b>20,1</b>	(5)	<b>2,9</b>	(2,2)	<b>0,5</b>	(0,6)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>21,8</b>	(4,2)	<b>2,7</b>	(1,8)	<b>0,6</b>	(0,7)
Medelstora	<b>38,7</b>	(9,1)	<b>5,9</b>	(5,9)	<b>0,0</b>	(0)
Stora	<b>37,3</b>	(8,9)	<b>6,2</b>	(4,8)	<b>2,5</b>	(3,1)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>30,6</b>	(8,8)	<b>2,1</b>	(2,7)	<b>0,6</b>	(0,8)
Skog	<b>18,0</b>	(8,5)	<b>0,9</b>	(1)	<b>0,0</b>	(0)
Kemi	<b>31,6</b>	(9,5)	<b>2,8</b>	(3,3)	<b>1,3</b>	(2,4)
Verkstad	<b>34,7</b>	(9,3)	<b>5,8</b>	(4,9)	<b>1,1</b>	(2,2)
Övrig industri	<b>29,0</b>	(10,2)	<b>1,1</b>	(1,5)	<b>0,3</b>	(0,6)
Bygg	<b>10,0</b>	(6,7)	<b>2,5</b>	(3,2)	<b>2,5</b>	(3,2)
Handel	<b>16,9</b>	(6,8)	<b>3,9</b>	(3,3)	<b>0,0</b>	(0)
Företagstjänster	<b>36,4</b>	(11,6)	<b>1,7</b>	(2,6)	<b>1,7</b>	(2,6)
Övriga tjänstenäringar	<b>11,6</b>	(7,3)	<b>0,0</b>	(0)	<b>0,0</b>	(0)

Av dessa tre organ är det framförallt Exportrådet som anlitas flitigt, och då i synnerhet av medelstora och stora företag inom industrin. Vissa av Exportrådets tjänster är avgiftsfria, bl a grundläggande information om marknader och export. Övriga tjänster är samfinansierade av staten/Exportrådet och deltagande företag eller helt företagsfinansierade. En anledning till varför de små företagen inte använder Exportrådets tjänster i samma omfattning som de större företagen är förmodligen att de i

<sup>45</sup> <http://www.swedishtrade.se/>

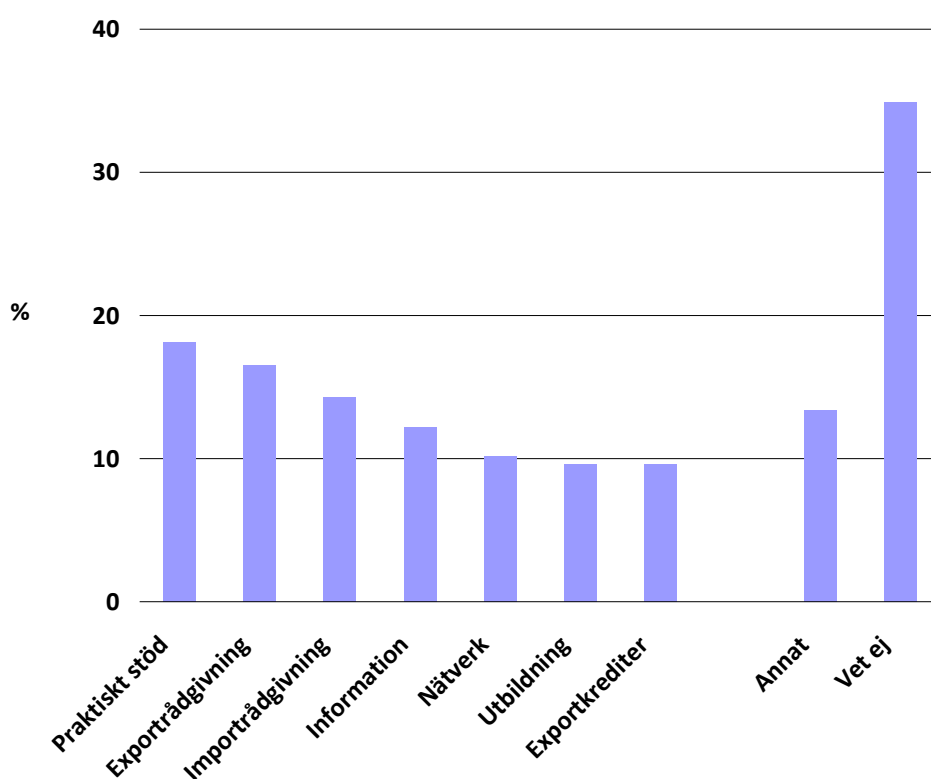
<sup>46</sup> <http://www.ekn.se/templates/Main.aspx?id=21>

<sup>47</sup> <http://www.sek.se/sv/>

vissa fall anser att kostnaderna är för höga, en åsikt som återkommer då och då i de öppna svarsalternativen. EKN och SEK:s tjänster anlitas av betydligt färre företag och då i första hand av de större företagen. Vad som är som orsaken till denna skillnad framgår inte av svaren. Rent allmänt verkar tillgången till exportkrediter inte vara något problem för flertalet av företagen. Vid en specifik fråga om detta uppgav endast 6,7 procent att tillgången till exportkrediter var en begränsande faktor i dagsläget, och då ska vi komma ihåg att intervjuerna genomfördes mitt under den ekonomiska krisen (hösten 2009). Svaren på denna fråga redovisas i tabellbilagan, fråga 39.

Samtliga företag som handlar med utlandet fick sedan frågan: Vilken typ av främjande anser du att Sverige ska prioritera?

**Figur 4. Vilka typer av exportfrämjande anser du att Sverige ska prioritera?**  
(andelen företag som vill prioritera området)



Ungefär en tredjedel av de tillfrågade svarade att de inte visste. Vart sjätte företag ville ha praktiskt stöd och nästan lika många tyckte att Sverige skulle prioritera export- och importrådgivning. Vart tionde företag nämnde information, nätverk, utbildning eller exportkrediter.

Ser vi närmare på vad som döljer sig bakom staplarna visar det sig att ungefär vart fjärde företag i verkstadsindustrin och kemiindustrin eller som arbetar inom företagstjänstesektorn prioriterar ökade satsningar på exportrådgivning. Verkstads-, bygg- och kemiindustrin vill också i något större utsträckning än andra företag att det ska bli lättare att inhämta information om olika regelverk. Tydligast är denna prioritering när det gäller byggbranschen. Företag inom tjänstesektorn är de som oftast anger att de tycker att Sverige ska satsa mer på importrådgivning. Tjänstesektorn har också i ökad utsträckning önskat mer utbildning – närmare vart femte företag.

Tabell 30. Vilken typ av exportfrämjande anser du att Sverige ska prioritera?

	Praktiskt stöd	Exportrådgivning	Importrådgivning	Information	Nätverk	Utbildning	Exportkrediter	Annat	Vet ej
<b>Totalt</b>	18,1	16,5	14,3	12,2	10,2	9,6	9,6	13,4	34,9
Industrin	21,5	19,3	9,3	16,1	11,3	11,6	11,3	13,6	28,3
Tjänstesektorn	16	14,6	17,5	9,7	9,4	8,4	8,5	13,3	39,2
<b>Företagsstorlek</b>									
Små	17,3	15,3	14,2	12,2	9,1	9,8	8,4	12,6	37,4
Medelstora	24,3	24,2	16,4	12,2	16,4	9,6	16,2	18	19,8
Stora	16,6	16,7	9,1	12,5	13,7	7	14,5	18,2	28,6
<b>Branscher</b>									
Livsmedel	12,7	18,6	12,4	11,5	10,4	9,3	7,1	12,6	40
Skog	15	14,9	5,5	7,1	6,6	15,1	11,8	14,9	37,6
Kemi	14	22,8	12	16,6	16	8,7	14,9	8,1	36,9
Verkstad	25,9	22,4	9	18,4	10,1	12,9	11,1	15,2	22,5
Övrig industri	19,7	13	10,1	16	14,4	8,8	10,8	11,9	30,6
Bygg	10	11	11,5	20,5	5,6	4,9	4,3	8,4	43,9
Handel	16,5	11,8	17,8	7	7,3	9,2	7,3	13,7	41
Företagstjänster	19,3	23	16,4	12,4	14,7	8,6	12	12,2	33,9
Övriga tjänstenäringar	9,5	16,3	21,1	14,4	13,1	5	10,2	15,8	36,9

Vart femte företag har formulerat egna önskemål om prioritering. Önskemålen är disparata. Flera passar på att framföra synpunkter på Exportrådets tjänster, både ris och ros. Något som väckt kritik är att Exportrådet inte längre erbjuder den tidigare tjänsten "exportchef att hyra". En del vill ha mer hjälp och sponsring i samband med mässor, några hänvisar till att andra länder hjälper sina företag med detta. Hjälp med marknadsföring och bearbetning av marknader återkommer. Andra företag pekar på att det är viktigt att myndigheterna i Sverige arbetar effektivt och har korta handläggningstider. Att få bort handelshinder och införa euro är andra åtgärder som ofta nämns.

## 7. Eurofrågan

Euro används idag i 16 av EU:s medlemsländer, det så kallade euroområdet, som utgörs av Belgien, Cypern, Finland, Frankrike, Grekland, Irland, Italien, Luxemburg, Malta, Nederländerna, Portugal, Slovakien, Slovenien, Spanien, Tyskland och Österrike. Således är den gemensam valuta för mer än 300 miljoner européer. Övriga medlemsländer förväntas delta i valutasamarbetet när inträdeskraven (konvergensvillkoren) är uppfyllda, med undantag av Danmark och Storbritannien som har explicita undantag. Även Sverige är i princip skyldig att delta. Svenska folket röstade emellertid med en klar majoritet mot en övergång till euron i folkomröstningen i september 2003.<sup>48</sup> Således beslutade riksdagen att inte införa euron i Sverige. Eurofrågan aktualiseras dock emellanåt, framförallt av Folkpartiet liberalerna.

Det finns en hel del forskning på området som visar att en gemensam valuta underlättar handeln. Företagen slipper bli kostnaderna för valutaväxling och valutasäkring. Även om uppskattningarna varierar mellan olika forskningsrapporter, tyder mycket på att utrikeshandeln på några års sikt skulle kunna öka med kanske 10 procent om Sverige gick över till euron.<sup>49</sup>

**Tabell 31. Skulle en övergång till euron underlätta företagets utrikeshandel?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>71,5</b>	(4,1)	<b>25,8</b>	(3,9)	<b>2,7</b>	(1,3)
Industrin	<b>67,2</b>	(5,8)	<b>29,0</b>	(5,6)	<b>3,8</b>	(2,3)
Tjänstesektorn	<b>74,3</b>	(5,5)	<b>23,6</b>	(5,4)	<b>2,1</b>	(1,6)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>70,2</b>	(4,7)	<b>27,0</b>	(4,5)	<b>2,8</b>	(1,6)
Medelstora	<b>79,4</b>	(8,3)	<b>18,8</b>	(8,1)	<b>1,8</b>	(2,2)
Stora	<b>73,7</b>	(8,8)	<b>21,9</b>	(8,2)	<b>4,4</b>	(4,2)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>70,8</b>	(9,4)	<b>27,1</b>	(9,2)	<b>2,1</b>	(2,7)
Skog	<b>59,7</b>	(11,3)	<b>35,2</b>	(11)	<b>5,1</b>	(5,5)
Kemi	<b>64,6</b>	(9,8)	<b>32,3</b>	(9,7)	<b>3,2</b>	(3,4)
Verkstad	<b>65,1</b>	(9,7)	<b>32,3</b>	(9,5)	<b>2,6</b>	(3,3)
Övrig industri	<b>76,0</b>	(10,0)	<b>17,4</b>	(8,7)	<b>6,6</b>	(6,2)
Bygg	<b>66,1</b>	(12,1)	<b>27,5</b>	(11,1)	<b>6,3</b>	(7,1)
Handel	<b>75,9</b>	(7,8)	<b>22,5</b>	(7,6)	<b>1,7</b>	(2,4)
Företagstjänster	<b>75,6</b>	(10,5)	<b>22,8</b>	(10,4)	<b>1,6</b>	(2,1)
Övriga tjänstenäringar	<b>66,5</b>	(11,4)	<b>30,4</b>	(11,2)	<b>3,1</b>	(3,4)

Vi har frågat om en övergång till euron skulle underlätta handeln med andra länder. Lite drygt 70 procent av företagen svarade ja på denna fråga, med lite lägre andel inom industrin och lite högre inom tjänstesektorn. Bland de medelstora företagen svarade nästan 80 procent jakande. De små

<sup>48</sup> I folkomröstningen röstade 42,0 procent ja till införande av euron, 55,9 procent nej och 2,1 procent röstade blankt.

<sup>49</sup> Flam, Harry och Håkan Nordström, Euron och utrikeshandeln: Hur mycket handel förlorar Sverige årligen?, *Ekonomisk Debatt* 5, 2007.

företagen ligger lägst, vilket förmodligen har att göra med att en relativt stor andel av deras handel är med Danmark och Norge, som inte ingår i euroområdet.<sup>50</sup> Att de största företagen ligger lägre än de medelstora företagen hänger förmodligen samman med att de är bättre rustade att hantera valutarisker genom särskilda funktioner (finansavdelningar) inom företagen. Den bransch som har lägst svarsfrekvens är skogsindustrin där priserna på världsmarknaden sätts i dollar.

Det bör betonas att frågan ställdes mitt under den ekonomiska krisen under hösten 2009. Många ekonomer och samhällsdebattörer anser att det är en fördel att stå utanför eurosamarbetet i kristider eftersom en rörlig valuta fungerar som en ekonomisk stötdämpare. Den svenska kronan sjönk mycket riktigt i det inledande skedet av den ekonomiska krisen även om kronan nu har hämtat igen mycket av fallet. Detta kan ha varit till fördel för exporten och nackdel för importen. Det är svårt att veta i vilken utsträckning företagen tog med dessa konjunkturella aspekter i sin bedömning eller om svaren reflekterar en mer långsiktig bedömning.<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Den danska kronan är dock bunden till euron.

<sup>51</sup> En fördjupad analys av företagets syn på eurofrågan kommer att presenteras i en särskild rapport vid ett senare tillfälle.

## 8. Har protektionismen ökat under krisen?

Den svenska ekonomin liksom världshandeln i stort börjar nu återhämta sig efter den kanske värsta ekonomiska krisen sedan trettioalet. I krisens inledningsskede under hösten 2008 befarade många experter att krisen skulle förvärras av protektionistiska åtgärder. Det har också blivit en del av den varan i vissa länder och sektorer, men kanske mindre än vad många hade befarat. En anledning är att statscheferna i de tongivande länderna (G8, G20 och andra konstellationer) förband sig politiskt på ett tidigt stadium att hålla marknaderna öppna, en överenskommelse som har övervakats av världshandelsorganisationen WTO.<sup>52</sup>

I samband med företagsenkäten passade vi på att inflika en fråga om företagen upplevt att tullar eller andra handelshinder har ökat sedan den ekonomiska krisen började. Av företagen svarade sju procent ja på denna fråga medan 88 procent svarade nej. De drabbade företagen erbjöds också tillfälle att ge exempel. Vissa företag pekade på ökade tullar på enskilda varor och mer byråkrati vid gränserna. Andra nämnde att deras kunder hade fått problem med krediter och därför inte kunde fullfölja avtal eller hade svårt att betala. Många företag hade samtidigt svårt att sätta fingret på problemet. Det är helt enkelt svårt att veta om den minskade försäljningen (ibland en halvering eller mer) beror på naturliga faktorer eller någon form av dold protektionism.<sup>53</sup>

**Tabell 32. Upplever ni att tullar eller andra handelshinder har ökat sedan den ekonomiska krisen började?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>7,0</b>	(2,3)	<b>87,9</b>	(3)	<b>5,1</b>	(2)
Industrin	<b>6,0</b>	(3)	<b>90,5</b>	(3,5)	<b>3,5</b>	(2)
Tjänstesektorn	<b>7,6</b>	(3,4)	<b>86,3</b>	(4,3)	<b>6,1</b>	(3)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>6,6</b>	(2,6)	<b>88,0</b>	(3,4)	<b>5,4</b>	(2,3)
Medelstora	<b>9,4</b>	(6,5)	<b>88,1</b>	(6,8)	<b>2,5</b>	(2,5)
Stora	<b>7,9</b>	(4,9)	<b>85,0</b>	(6,7)	<b>7,2</b>	(4,9)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>9,8</b>	(5,6)	<b>87,8</b>	(6)	<b>2,4</b>	(2,5)
Skog	<b>5,5</b>	(5)	<b>85,2</b>	(8,1)	<b>9,4</b>	(6,9)
Kemi	<b>1,9</b>	(2,5)	<b>92,6</b>	(5,1)	<b>5,5</b>	(4,5)
Verkstad	<b>7,0</b>	(5,3)	<b>91,8</b>	(5,7)	<b>1,2</b>	(2,3)
Övrig industri	<b>4,6</b>	(3,7)	<b>89,8</b>	(6,7)	<b>5,7</b>	(5,8)
Bygg	<b>3,8</b>	(5,3)	<b>91,8</b>	(7,4)	<b>4,4</b>	(5,4)
Handel	<b>8,3</b>	(4,9)	<b>87,3</b>	(6)	<b>4,4</b>	(3,7)
Företagstjänster	<b>4,9</b>	(5,1)	<b>82,0</b>	(9,3)	<b>13,1</b>	(8,3)
Övriga tjänstenärings	<b>11,0</b>	(7,9)	<b>85,9</b>	(8,4)	<b>3,1</b>	(3,4)

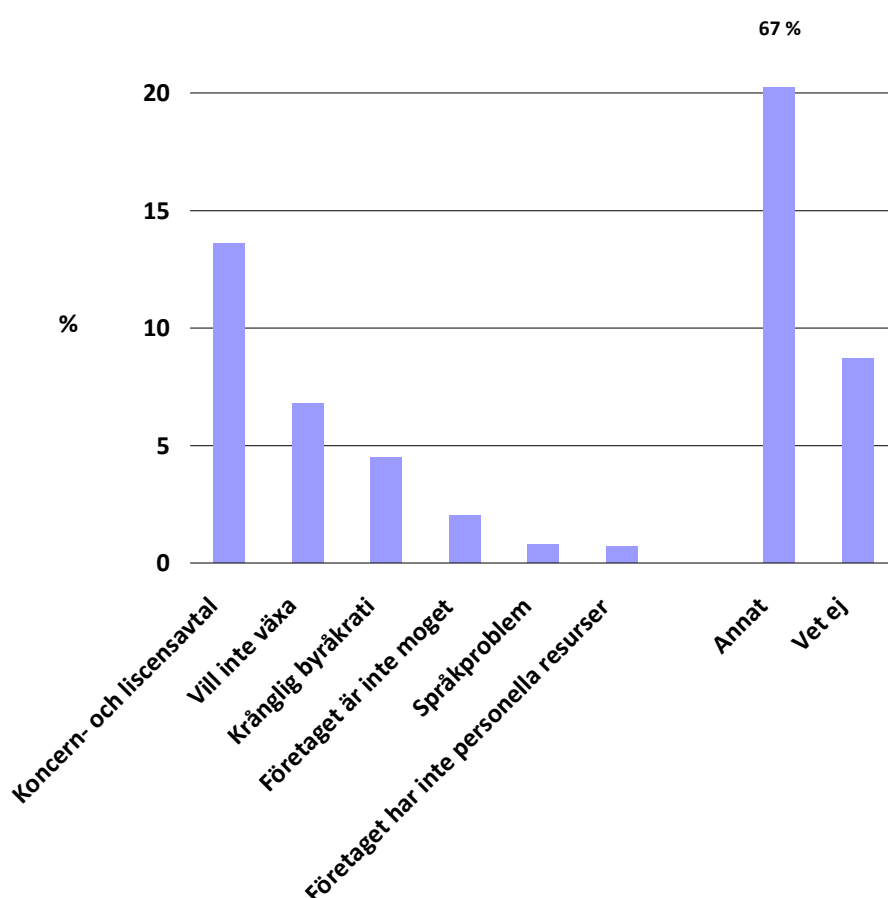
<sup>52</sup> Den senaste övervakningsrapporten kan laddas ner från följande länk: [http://www.unctad.org/en/docs/wto\\_oecd\\_unctad2010d1\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wto_oecd_unctad2010d1_en.pdf)

<sup>53</sup> En fördjupad redovisning av företagens uppfattning i denna fråga och analys av varför protektionismen inte blommat ut som befarat återfinns i en särskild rapport med titeln "Fri handel trots kris".

## 9. Företag som inte har någon utrikeshandel

En mindre och separat SCB-undersökning har gjorts med företag som inte bedriver någon utrikeshandel trots att de är verksamma inom branscher där utrikeshandel är vanligt förekommande. Syftet med den senare delen är att kartlägga vad som hindrar dessa företag från att importera eller exportera sina varor och tjänster. Syftet är också att kartlägga dessa företags önskemål om stödåtgärder från samhällets sida (t ex exportrådgivning). Denna del av undersökningen bygger på intervjusvar från 174 företag (se metodbilagan). Huvudfrågan till dessa företag var: Vad hindrar er idag från att göra affärer med utlandet?

Figur 6. Vad hindrar er idag från att göra affärer med utlandet?



Cirka 13 procent svarade att deras marknad bestämdes av koncern- och licensavtal som begränsar deras verksamhet till den svenska marknaden. Denna typ av marknadsbegränsning var särskilt vanlig bland de små tjänsteföretagen, där uppger närmare ett av fem tjänsteföretag att avtal begränsar marknaden. Vår tolkning är där att det t ex kan röra sig om franchiseföretag inom detaljhandel eller företagstjänster.

När det gäller tillverkning är det framförallt de medelstora och stora företagen som uppger att de har avtal som begränsar marknaden. Där tror vi att det ofta är företag som ägs av en koncern där det är koncernföretaget som bedriver utrikeshandeln. Företaget kan också ingå i en internationell koncern och har då Sverige som marknad.

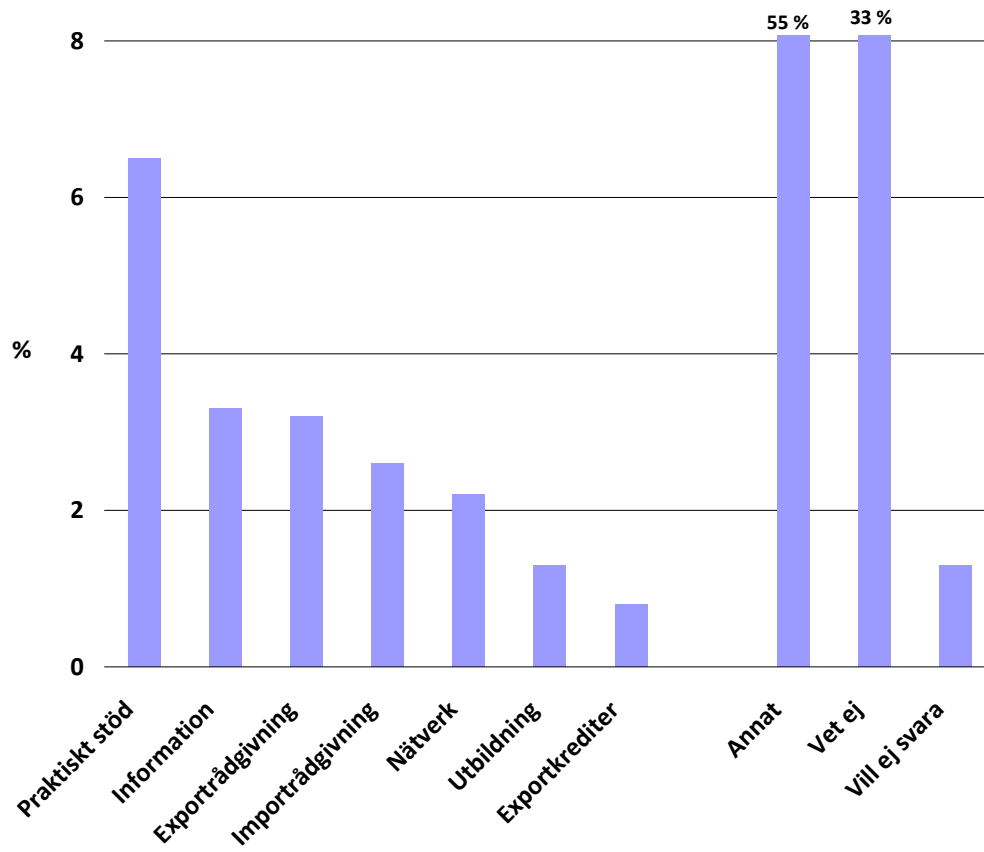
*Cirka tio procent* av de små tillverkande företagen svarade att de inte vill växa. En förklaring kan här vara att det kräver mer investeringar för att växa. För tjänsteföretagen är det 6 procent som anger att de inte vill växa. Problem med krånglig byråkrati anges som skäl av närmare *fem procent* av företagen. Men här ska noteras att detta är ett problem som endast anges av småföretagen.

Vanligast är dock att företagen i denna undersökning har angett ett annat skäl till att de inte handlar med utlandet (67 procent av företagen). Särskilt bland småföretagen är svaren påfallande ofta att "verksamheten bedrivs bara i Sverige". Flera industriföretag påpekar att dyra transportkostnader gör att det skulle vara olönsamt att handla med utlandet. Ett företag säger att "vi har svenska leverantörer så det räcker". Andra företag uppger att kunderna finns lokalt. Några enstaka företag säger att de känner att de inte kan konkurrera med utlandet, att de inte har de produkter som krävs eller att marknadsföringen brister. Bland de större tillverkande företagen öppnar dock något fler för framtida utrikeshandel – formuleringar som "det är inte aktuellt", "det finns ingen marknad i utlandet just nu" återkommer mer frekvent. Majoriteten av de större tillverkningsföretagen hänvisar dock till affärsidé och en marknadsstrategi inriktad på den lokala marknaden.

Även bland de små tjänsteföretagen är det vanligaste svaret att "verksamheten bedrivs bara i Sverige". Även bland de medelstora och stora företagen är det absolut vanligaste svaret att "verksamheten bara bedrivs i Sverige".

Samtliga icke-handlande företag fick sedan frågan vad de ansåg att deras företag skulle behöva för att börja handla med utlandet. En tredjedel svarade vet ej. Mer än hälften har svarat att deras verksamhet är inriktade på Sverige. Det innebär att vart femte företag anser att de behöver någon form av åtgärd eller stöd för att börja bedriva utrikeshandel. De stöd som de hänvisar till är, i fallande ordning, praktiskt stöd, information, exportrådgivning, importrådgivning, nätverk, utbildning samt exportkrediter.

**Figur 7. Vad skulle ditt företag behöva för att börja handla med utlandet?**



Sammanfattningsvis kan konstateras att bland de företag som inte bedriver någon utrikeshandel är det ungefär vart femte företag som idag deklarerar att de inte vill växa eller att deras marknad är bestämt av koncern- eller licensavtal. Det stora flertalet företag anger att Sverige är deras marknad. Vart femte företag efterfrågar någon typ av stöd för att börja handla med utlandet.

## 10. Slutord

Kommerskollegiums företagsundersökning visar att det finns många handelshinder kvar att åtgärda både inom och utom EU. De frågor företagen fick svara på var allmänt hållna och identifierar därför inte exakt vilka regelförändringar som behövs för att handeln ska underlättas. Vad företagsenkäten hjälper oss med är att ringa in och prioritera olika problemområden.

För handeln inom EU pekar undersökningen på att det t ex finns anledning att lägga mer fokus på de regelverk som direkt eller indirekt påverkar tjänstehandeln. Även den offentliga upphandlingen inom EU behöver ses över för att alla företag ska kunna konkurrera på lika villkor på denna marknad som enligt kommissionen uppgår till 16 procent av EU:s samlade BNP. Även momshanteringen inom EU fungerar mindre bra, likaså återstår en del tekniska handelshinder.

När det gäller exporten till länder utanför EU är det fortfarande tullar och andra traditionella handelshinder som behöver uppmärksammas. De tre största problemen enligt företagen är krånglig och långsam tullhantering, problem att ta reda på vilka regler som gäller i landet företaget exporterar till samt höga tullar. Därefter följer importlicenser och andra tillstånd, produktanpassning och sammanhängande krav på provningar och certifieringar, samt korruption.

Även på importsidan finns det vissa handelshinder kvar att åtgärda. De fem största problemen på importsidan är, enligt företagen, höga EU-tullar, tekniska handelshinder, antidumpningsåtgärder och kvoter, att ta reda på vilka regler som gäller för import till EU, samt EU:s miljökrav.

Många av dessa hinder skulle kunna avvecklas ensidigt av EU, men för detta finns ingen majoritet i medlemskretsen. Som noterades i inledningen är handelshinder på importsidan ett problem även för exportindustrin eftersom många företag är beroende av importerade råvaror och andra insatsvaror. Välfärden påverkas också direkt genom att varor och tjänster blir dyrare för konsumenterna och utbudet mindre. Det finns därför ett egenintresse av att avveckla många handelshinder. Samtidigt menar många medlemsländer att en ensidig avveckling skulle göra det svårare att få bättre tillträde till andra länders marknader eftersom förhandlingarna är en slags byteshandel. Vi öppnar vår marknad om ni öppnar er. Betoningen kommer därför att ligga på ömsesidigt handelsliberaliseringar genom förhandlingar i världshandelsorganisationen WTO, kompletterat med bilaterala och regionala handelsavtal. De marknader som företagen identifierar som extra viktiga att få bättre handelsvillkor med är Norge följt av Kina, USA, Ryssland, Indien, Brasilien och Japan.

Nästa steg i kartläggningen av vad som hindrar Sveriges utrikeshandel är att analysera problemen för olika branscher och olika marknader i mer detalj. T ex, vad behöver ändras i EU:s regelverk för att tjänstehandeln ska kunna flyta lika fritt som varuhandeln? Vi är speciellt tacksamma för att få in konkreta exempel från företag och branschorganisationer på vad som hindrar handeln och vad som behöver ändras i regelverken.<sup>54</sup> Kommerskollegium ska även göra fördjupade analyser av olika sakområden och marknader som identifierats som särskilt intressanta att gå vidare med. Dessa rapporter kommer att publiceras efterhand under våren och hösten. En slutrapport beräknas vara klar i slutet av 2010.

---

<sup>54</sup> Kommentarer skickas till projektledaren [ingrid.lindeberg@kommers.se](mailto:ingrid.lindeberg@kommers.se).

## Tabellbilaga

### Fråga 7. Är ni tvungna att anpassa era varor och tjänster som följd av olika nationella regelverk hos EU-länderna?

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>21,2</b>	(3,6)	<b>78,1</b>	(3,6)	<b>0,8</b>	(0,8)
Industrin	<b>23,7</b>	(2,6)	<b>75,9</b>	(2,6)	<b>0,4</b>	(0,2)
Tjänstesektorn	<b>19,6</b>	(2,4)	<b>79,5</b>	(2,4)	<b>1,0</b>	(0,6)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>18,2</b>	(3,9)	<b>81,0</b>	(4,0)	<b>0,8</b>	(0,9)
Medelstora	<b>37,1</b>	(10,6)	<b>62,6</b>	(10,6)	<b>0,4</b>	(0,5)
Stora	<b>34,2</b>	(9,1)	<b>64,7</b>	(9,1)	<b>1,1</b>	(1,5)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>38,1</b>	(4,5)	<b>58,5</b>	(4,6)	<b>3,4</b>	(1,7)
Skog	<b>19,9</b>	(4,7)	<b>80,1</b>	(4,7)	<b>0,0</b>	(0,0)
Kemi	<b>27,8</b>	(4,5)	<b>70,6</b>	(4,6)	<b>1,6</b>	(1,2)
Verkstad	<b>23,9</b>	(4,5)	<b>76,1</b>	(4,5)	<b>0,0</b>	(0,0)
Övrig industri	<b>19,2</b>	(4,6)	<b>80,4</b>	(4,6)	<b>0,3</b>	(0,3)
Bygg	<b>24,8</b>	(5,6)	<b>73,0</b>	(5,6)	<b>2,2</b>	(1,4)
Handel	<b>14,1</b>	(3,1)	<b>85,0</b>	(3,2)	<b>0,9</b>	(0,9)
Företagstjänster	<b>30,6</b>	(5,6)	<b>68,1</b>	(5,7)	<b>1,3</b>	(1,3)
Övriga tjänstenäringar	<b>27,1</b>	(5,9)	<b>72,9</b>	(5,9)	<b>0,0</b>	(0,0)

### Fråga 8. Är ni tvungna att genomgå ytterligare provningar eller certifieringar hos andra EU-länder?

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>13,6</b>	(2,9)	<b>84,7</b>	(3,1)	<b>1,7</b>	(1,2)
Industrin	<b>18,5</b>	(4,7)	<b>80,3</b>	(4,8)	<b>1,2</b>	(1,4)
Tjänstesektorn	<b>10,5</b>	(3,7)	<b>87,5</b>	(4,1)	<b>2,0</b>	(1,8)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>11,0</b>	(3,2)	<b>87,4</b>	(3,4)	<b>1,5</b>	(1,4)
Medelstora	<b>25,7</b>	(9,2)	<b>71,7</b>	(9,6)	<b>2,6</b>	(3,4)
Stora	<b>32,2</b>	(9,4)	<b>66,1</b>	(9,4)	<b>1,7</b>	(1,1)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>16,8</b>	(3,2)	<b>81,3</b>	(3,3)	<b>1,8</b>	(1,2)
Skog	<b>19,9</b>	(4,6)	<b>80,1</b>	(4,6)	<b>0,0</b>	(0,0)
Kemi	<b>21,7</b>	(4,0)	<b>76,9</b>	(4)	<b>1,4</b>	(0,5)
Verkstad	<b>18,8</b>	(4,0)	<b>80,3</b>	(4,1)	<b>0,9</b>	(0,9)
Övrig industri	<b>16,2</b>	(3,8)	<b>81,4</b>	(4,3)	<b>2,3</b>	(2,3)
Bygg	<b>20,5</b>	(5,2)	<b>77,4</b>	(5,3)	<b>2,2</b>	(1,4)
Handel	<b>9,1</b>	(2,6)	<b>89,1</b>	(2,8)	<b>1,8</b>	(1,2)
Företagstjänster	<b>12,0</b>	(3,8)	<b>85,2</b>	(4,2)	<b>2,8</b>	(2,1)
Övriga tjänstenäringar	<b>11,0</b>	(3,8)	<b>87,7</b>	(4)	<b>1,2</b>	(1,2)

**Fråga 9. Hindras er handel av olikheter mellan olika EU-länders miljökrav?**

	<b>Ja</b>	<b>(+/-)</b>	<b>Nej</b>	<b>(+/-)</b>	<b>Vet ej</b>	<b>(+/-)</b>
<b>Totalt</b>	<b>6,7</b>	<b>(2,4)</b>	<b>90,8</b>	<b>(2,7)</b>	<b>2,5</b>	<b>(1,4)</b>
Industri	<b>4,7</b>	<b>(2,2)</b>	<b>93,9</b>	<b>(2,4)</b>	<b>1,5</b>	<b>(1,2)</b>
Tjänster	<b>8,0</b>	<b>(3,7)</b>	<b>88,8</b>	<b>(4,2)</b>	<b>3,1</b>	<b>(2,1)</b>
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>6,3</b>	<b>(2,7)</b>	<b>91,5</b>	<b>(3,1)</b>	<b>2,2</b>	<b>(1,6)</b>
Medelstora	<b>9,5</b>	<b>(6,5)</b>	<b>86,3</b>	<b>(7,1)</b>	<b>4,1</b>	<b>(3,1)</b>
Stora	<b>7,3</b>	<b>(3,9)</b>	<b>89,8</b>	<b>(4,9)</b>	<b>2,9</b>	<b>(3,1)</b>
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>8,6</b>	<b>(5,3)</b>	<b>88,8</b>	<b>(6,4)</b>	<b>2,6</b>	<b>(3,8)</b>
Skog	<b>6,6</b>	<b>(5,4)</b>	<b>89,9</b>	<b>(6,6)</b>	<b>3,5</b>	<b>(4,1)</b>
Kemi	<b>7,8</b>	<b>(5,1)</b>	<b>91,8</b>	<b>(5,2)</b>	<b>0,3</b>	<b>(0,5)</b>
Verkstad	<b>2,4</b>	<b>(3,1)</b>	<b>97,3</b>	<b>(3,1)</b>	<b>0,3</b>	<b>(0,5)</b>
Övrig industri	<b>6,5</b>	<b>(5,4)</b>	<b>90,0</b>	<b>(6,9)</b>	<b>3,5</b>	<b>(4,8)</b>
Bygg	<b>11,6</b>	<b>(7,6)</b>	<b>85,3</b>	<b>(8,2)</b>	<b>3,1</b>	<b>(3,3)</b>
Handel	<b>10,0</b>	<b>(5,5)</b>	<b>87,3</b>	<b>(6,1)</b>	<b>2,6</b>	<b>(3,0)</b>
Företagstjänster	<b>4,6</b>	<b>(5,3)</b>	<b>91,2</b>	<b>(6,6)</b>	<b>4,2</b>	<b>(4,1)</b>
Övriga tjänstenäringar	<b>1,2</b>	<b>(2,4)</b>	<b>94,7</b>	<b>(5,1)</b>	<b>4,1</b>	<b>(4,6)</b>

**Fråga 15. Är det något annat som hindrar era köp/försäljning av varor och tjänster inom EU?**

	<b>Ja</b>	<b>(+/-)</b>	<b>Nej</b>	<b>(+/-)</b>	<b>Vet ej</b>	<b>(+/-)</b>
<b>Totalt</b>	<b>17,7</b>	<b>(3,6)</b>	<b>81,8</b>	<b>(3,6)</b>	<b>0,5</b>	<b>(0,7)</b>
Industri	<b>15,5</b>	<b>(4,6)</b>	<b>84,3</b>	<b>(4,6)</b>	<b>0,2</b>	<b>(0,3)</b>
Tjänster	<b>19,0</b>	<b>(5,1)</b>	<b>80,3</b>	<b>(5,1)</b>	<b>0,7</b>	<b>(1,1)</b>
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>16,8</b>	<b>(4,0)</b>	<b>82,7</b>	<b>(4,1)</b>	<b>0,5</b>	<b>(0,8)</b>
Medelstora	<b>22,0</b>	<b>(9,3)</b>	<b>77,2</b>	<b>(9,4)</b>	<b>0,8</b>	<b>(1,6)</b>
Stora	<b>22,2</b>	<b>(7,7)</b>	<b>77,5</b>	<b>(7,7)</b>	<b>0,3</b>	<b>(0,5)</b>
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>13,5</b>	<b>(6,0)</b>	<b>85,9</b>	<b>(6,0)</b>	<b>0,6</b>	<b>(0,8)</b>
Skog	<b>14,1</b>	<b>(8,3)</b>	<b>85,9</b>	<b>(8,3)</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,0)</b>
Kemi	<b>14,0</b>	<b>(6,9)</b>	<b>84,7</b>	<b>(7,3)</b>	<b>1,3</b>	<b>(2,4)</b>
Verkstad	<b>16,1</b>	<b>(7,8)</b>	<b>83,9</b>	<b>(7,8)</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,0)</b>
Övrig industri	<b>16,0</b>	<b>(8,9)</b>	<b>84,0</b>	<b>(8,9)</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,0)</b>
Bygg	<b>19,0</b>	<b>(10,1)</b>	<b>81,0</b>	<b>(10,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,0)</b>
Handel	<b>18,3</b>	<b>(7,1)</b>	<b>80,8</b>	<b>(7,2)</b>	<b>0,9</b>	<b>(1,7)</b>
Företagstjänster	<b>19,9</b>	<b>(9,7)</b>	<b>80,1</b>	<b>(9,7)</b>	<b>0,0</b>	<b>(0,0)</b>
Övriga tjänstenäringar	<b>21,3</b>	<b>(11,0)</b>	<b>77,0</b>	<b>(11,3)</b>	<b>1,7</b>	<b>(3,2)</b>

### Fråga 19. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med höga tullar?

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>23,0</b>	(4,4)	<b>72,8</b>	(4,6)	<b>4,1</b>	(2,2)
Industrin	<b>24,8</b>	(5,7)	<b>73,0</b>	(5,9)	<b>2,2</b>	(1,8)
Tjänstesektorn	<b>21,8</b>	(6,2)	<b>72,8</b>	(6,7)	<b>5,4</b>	(3,5)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>20,8</b>	(5)	<b>74,7</b>	(5,3)	<b>4,5</b>	(2,7)
Medelstora	<b>33,3</b>	(10,6)	<b>65,5</b>	(10,7)	<b>1,2</b>	(1,4)
Stora	<b>31,7</b>	(9,1)	<b>62,2</b>	(9,7)	<b>6,1</b>	(5,2)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>39,0</b>	(10,8)	<b>58,8</b>	(10,8)	<b>2,2</b>	(2,6)
Skog	<b>18,9</b>	(9,2)	<b>76,7</b>	(10,4)	<b>4,4</b>	(5,8)
Kemi	<b>21,5</b>	(8,3)	<b>75,4</b>	(8,7)	<b>3,0</b>	(3,6)
Verkstad	<b>24,8</b>	(9,6)	<b>73,0</b>	(9,9)	<b>2,2</b>	(3,1)
Övrig industri	<b>26,2</b>	(10,8)	<b>72,8</b>	(10,9)	<b>0,9</b>	(1,8)
Bygg	<b>18,7</b>	(11,7)	<b>74,5</b>	(14,4)	<b>6,7</b>	(10,2)
Handel	<b>26,5</b>	(9,3)	<b>66,6</b>	(10)	<b>7,0</b>	(5,5)
Företagstjänster	<b>16,0</b>	(9,1)	<b>82,5</b>	(9,4)	<b>1,5</b>	(3)
Övriga tjänstenäringar	<b>10,0</b>	(7,8)	<b>85,0</b>	(9,4)	<b>5,0</b>	(5,8)

### Fråga 20. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med krånglig och/eller långsam tullhantering?

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>38,5</b>	(5)	<b>57,5</b>	(5,1)	<b>4,0</b>	(2,1)
Industrin	<b>42,8</b>	(6,8)	<b>54,3</b>	(6,8)	<b>2,9</b>	(2,2)
Tjänstesektorn	<b>35,6</b>	(7,1)	<b>59,7</b>	(7,2)	<b>4,7</b>	(3,2)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>37,6</b>	(5,8)	<b>58,5</b>	(5,9)	<b>3,9</b>	(2,5)
Medelstora	<b>43,3</b>	(11,3)	<b>53,5</b>	(11,4)	<b>3,1</b>	(3,6)
Stora	<b>40,3</b>	(9,4)	<b>51,4</b>	(9,6)	<b>8,3</b>	(5,9)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>49,1</b>	(11,2)	<b>48,7</b>	(11,2)	<b>2,2</b>	(2,6)
Skog	<b>27,0</b>	(10,6)	<b>71,9</b>	(10,6)	<b>1,0</b>	(1,9)
Kemi	<b>44,5</b>	(10,9)	<b>51,7</b>	(10,9)	<b>3,8</b>	(3,6)
Verkstad	<b>45,4</b>	(11,6)	<b>51,3</b>	(11,6)	<b>3,3</b>	(3,8)
Övrig industri	<b>42,0</b>	(12,3)	<b>55,3</b>	(12,4)	<b>2,6</b>	(3,7)
Bygg	<b>28,1</b>	(14,8)	<b>65,2</b>	(16,1)	<b>6,7</b>	(10,2)
Handel	<b>39,6</b>	(10,3)	<b>55,5</b>	(10,5)	<b>4,8</b>	(4,5)
Företagstjänster	<b>28,8</b>	(11,3)	<b>67,2</b>	(11,9)	<b>3,9</b>	(5,5)
Övriga tjänstenäringar	<b>30,7</b>	(12,4)	<b>64,3</b>	(13)	<b>5,0</b>	(5,8)

**Fråga 21. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med importlicenser eller andra tillstånd?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>16,7</b>	(3,7)	<b>79,2</b>	(4,1)	<b>4,0</b>	(2,1)
Industrin	<b>17,4</b>	(4,8)	<b>79,8</b>	(5,1)	<b>2,8</b>	(2,2)
Tjänstesektorn	<b>16,2</b>	(5,4)	<b>78,9</b>	(5,9)	<b>4,9</b>	(3,1)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>14,4</b>	(4,2)	<b>82,1</b>	(4,6)	<b>3,6</b>	(2,3)
Medelstora	<b>28,9</b>	(10,5)	<b>65,1</b>	(10,9)	<b>6,0</b>	(5,9)
Stora	<b>21,2</b>	(8)	<b>72,7</b>	(9)	<b>6,1</b>	(5,2)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>33,5</b>	(10,4)	<b>64,6</b>	(10,7)	<b>1,9</b>	(3,4)
Skog	<b>12,9</b>	(8,1)	<b>87,1</b>	(8,1)	<b>0,0</b>	(0)
Kemi	<b>19,3</b>	(8,2)	<b>78,5</b>	(8,6)	<b>2,2</b>	(2,8)
Verkstad	<b>17,8</b>	(8,1)	<b>78,9</b>	(8,6)	<b>3,3</b>	(3,8)
Övrig industri	<b>14,5</b>	(9,1)	<b>81,9</b>	(9,7)	<b>3,6</b>	(4,1)
Bygg	<b>18,2</b>	(13,1)	<b>75,1</b>	(15,2)	<b>6,7</b>	(10,2)
Handel	<b>17,0</b>	(7,9)	<b>78,7</b>	(8,6)	<b>4,4</b>	(4,3)
Företagstjänster	<b>11,9</b>	(8,1)	<b>82,6</b>	(9,8)	<b>5,4</b>	(6,2)
Övriga tjänstenäringar	<b>20,7</b>	(11,1)	<b>73,4</b>	(11,8)	<b>5,9</b>	(5,7)

**Fråga 22. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med produktanpassning?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>11,8</b>	(3,2)	<b>85,5</b>	(3,6)	<b>2,6</b>	(1,7)
Industrin	<b>15,6</b>	(5)	<b>83,5</b>	(5,1)	<b>0,8</b>	(0,9)
Tjänstesektorn	<b>9,2</b>	(4,1)	<b>86,9</b>	(4,9)	<b>3,9</b>	(2,9)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>10,2</b>	(3,6)	<b>87,2</b>	(4)	<b>2,6</b>	(2,1)
Medelstora	<b>18,4</b>	(8,9)	<b>79,7</b>	(9,1)	<b>1,9</b>	(2,6)
Stora	<b>20,2</b>	(8,1)	<b>73,2</b>	(9,1)	<b>6,6</b>	(5,4)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>18,7</b>	(8,4)	<b>81,3</b>	(8,4)	<b>0,0</b>	(0)
Skog	<b>3,3</b>	(2,6)	<b>96,7</b>	(2,6)	<b>0,0</b>	(0)
Kemi	<b>13,3</b>	(7,3)	<b>86,3</b>	(7,3)	<b>0,4</b>	(0,6)
Verkstad	<b>18,3</b>	(8,9)	<b>81,1</b>	(8,9)	<b>0,6</b>	(0,8)
Övrig industri	<b>15,9</b>	(8,7)	<b>82,0</b>	(9,1)	<b>2,1</b>	(3,4)
Bygg	<b>8,0</b>	(10,9)	<b>85,2</b>	(14)	<b>6,7</b>	(10,2)
Handel	<b>7,0</b>	(5,3)	<b>89,5</b>	(6,4)	<b>3,5</b>	(3,9)
Företagstjänster	<b>16,6</b>	(9,8)	<b>78,5</b>	(10,8)	<b>4,9</b>	(5,8)
Övriga tjänstenäringar	<b>5,7</b>	(6,6)	<b>91,3</b>	(7,7)	<b>3,0</b>	(4,2)

**Fråga 23. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med provning eller certifiering?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>10,5</b>	(2,8)	<b>86,3</b>	(3,3)	<b>3,3</b>	(1,9)
Industrin	<b>12,5</b>	(4,1)	<b>86,5</b>	(4,1)	<b>1,0</b>	(0,9)
Tjänstesektorn	<b>9,1</b>	(3,9)	<b>86,1</b>	(4,9)	<b>4,8</b>	(3,2)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>8,9</b>	(3,2)	<b>87,6</b>	(3,8)	<b>3,5</b>	(2,3)
Medelstora	<b>14,9</b>	(7,4)	<b>83,6</b>	(7,6)	<b>1,5</b>	(2)
Stora	<b>26,3</b>	(8,8)	<b>69,5</b>	(9,4)	<b>4,2</b>	(4,4)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>26,2</b>	(4,5)	<b>72,5</b>	(4,6)	<b>1,4</b>	(1,1)
Skog	<b>4,8</b>	(2,5)	<b>93,1</b>	(3,1)	<b>2,1</b>	(2)
Kemi	<b>18,4</b>	(4)	<b>80,0</b>	(4,1)	<b>1,6</b>	(1,2)
Verkstad	<b>10,6</b>	(3,3)	<b>89,0</b>	(3,3)	<b>0,3</b>	(0,3)
Övrig industri	<b>14,5</b>	(4,3)	<b>83,8</b>	(4,5)	<b>1,7</b>	(1,6)
Bygg	<b>13,3</b>	(6,2)	<b>80,0</b>	(7,4)	<b>6,7</b>	(5,1)
Handel	<b>6,2</b>	(2,5)	<b>89,2</b>	(3,3)	<b>4,7</b>	(2,3)
Företagstjänster	<b>14,4</b>	(4,3)	<b>80,7</b>	(5)	<b>4,9</b>	(2,9)
Övriga tjänstenäringar	<b>12,3</b>	(4,4)	<b>82,7</b>	(5,1)	<b>5,0</b>	(2,9)

**Fråga 28. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med korruption?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>8,6</b>	(2,7)	<b>86,1</b>	(3,5)	<b>5,3</b>	(2,5)
Industrin	<b>11,6</b>	(4,2)	<b>87,1</b>	(4,3)	<b>1,3</b>	(1,3)
Tjänstesektorn	<b>6,5</b>	(3,4)	<b>85,5</b>	(5,2)	<b>8,1</b>	(4,1)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>6,6</b>	(2,9)	<b>87,9</b>	(4)	<b>5,5</b>	(3)
Medelstora	<b>15,4</b>	(8,2)	<b>81,0</b>	(8,7)	<b>3,6</b>	(3,9)
Stora	<b>22,2</b>	(8,7)	<b>69,3</b>	(9,7)	<b>8,5</b>	(6)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>12,4</b>	(7,1)	<b>87,6</b>	(7,1)	<b>0,0</b>	(0)
Skog	<b>10,8</b>	(7)	<b>88,2</b>	(7,2)	<b>1,0</b>	(1,9)
Kemi	<b>9,9</b>	(6,2)	<b>88,1</b>	(6,5)	<b>2,0</b>	(2,4)
Verkstad	<b>13,8</b>	(7,3)	<b>84,4</b>	(7,5)	<b>1,8</b>	(2,4)
Övrig industri	<b>7,6</b>	(7,3)	<b>92,0</b>	(7,3)	<b>0,4</b>	(0,8)
Bygg	<b>6,2</b>	(6,9)	<b>85,2</b>	(12,2)	<b>8,5</b>	(10,5)
Handel	<b>5,7</b>	(4,8)	<b>86,0</b>	(7,3)	<b>8,3</b>	(5,9)
Företagstjänster	<b>3,9</b>	(4,9)	<b>87,3</b>	(8,9)	<b>8,8</b>	(7,8)
Övriga tjänstenäringar	<b>16,0</b>	(10,3)	<b>79,1</b>	(11,3)	<b>5,0</b>	(5,8)

### Fråga 29. När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft andra problem?

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>19,4</b>	(4)	<b>77,9</b>	(4,3)	<b>2,7</b>	(1,9)
Industrin	<b>20,7</b>	(5,6)	<b>78,9</b>	(5,6)	<b>0,3</b>	(0,4)
Tjänstesektorn	<b>18,5</b>	(5,6)	<b>77,2</b>	(6,1)	<b>4,4</b>	(3,1)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>17,6</b>	(4,6)	<b>79,5</b>	(4,9)	<b>2,9</b>	(2,3)
Medelstora	<b>26,7</b>	(10)	<b>72,0</b>	(10,1)	<b>1,3</b>	(1,9)
Stora	<b>30,0</b>	(9,4)	<b>65,8</b>	(9,8)	<b>4,2</b>	(4,4)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>13,2</b>	(7,1)	<b>86,8</b>	(7,1)	<b>0,0</b>	(0)
Skog	<b>13,9</b>	(7,5)	<b>86,1</b>	(7,5)	<b>0,0</b>	(0)
Kemi	<b>19,8</b>	(8,6)	<b>78,6</b>	(8,8)	<b>1,6</b>	(2,3)
Verkstad	<b>22,8</b>	(9,5)	<b>76,9</b>	(9,5)	<b>0,3</b>	(0,6)
Övrig industri	<b>21,3</b>	(10,5)	<b>78,7</b>	(10,5)	<b>0,0</b>	(0)
Bygg	<b>13,5</b>	(10)	<b>79,7</b>	(13,4)	<b>6,7</b>	(10,2)
Handel	<b>18,3</b>	(8,1)	<b>77,0</b>	(8,9)	<b>4,7</b>	(4,5)
Företagstjänster	<b>17,3</b>	(9)	<b>78,8</b>	(10,1)	<b>3,9</b>	(5,5)
Övriga tjänstenäringar	<b>23,4</b>	(11,6)	<b>73,5</b>	(12)	<b>3,0</b>	(4,2)

### Fråga 32. När ni importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med höga EU-tullar?

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>11,6</b>	(3,4)	<b>84,2</b>	(3,8)	<b>4,2</b>	(2)
Industrin	<b>8,3</b>	(3,5)	<b>88,9</b>	(3,9)	<b>2,8</b>	(1,8)
Tjänstesektorn	<b>13,9</b>	(5,2)	<b>81,0</b>	(5,9)	<b>5,1</b>	(3,1)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>12,0</b>	(4)	<b>84,3</b>	(4,5)	<b>3,8</b>	(2,3)
Medelstora	<b>10,5</b>	(7,1)	<b>84,3</b>	(7,9)	<b>5,2</b>	(3,8)
Stora	<b>8,5</b>	(5,5)	<b>82,3</b>	(7,6)	<b>9,2</b>	(5,9)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>19,1</b>	(9)	<b>74,0</b>	(10)	<b>6,9</b>	(5,5)
Skog	<b>4,2</b>	(4,5)	<b>91,4</b>	(6,4)	<b>4,4</b>	(4,8)
Kemi	<b>10,1</b>	(6,4)	<b>85,1</b>	(7,1)	<b>4,8</b>	(3,8)
Verkstad	<b>6,0</b>	(5,6)	<b>91,8</b>	(6,3)	<b>2,2</b>	(3,1)
Övrig industri	<b>12,2</b>	(7,8)	<b>86,0</b>	(8)	<b>1,9</b>	(2,5)
Bygg	<b>7,8</b>	(8,1)	<b>86,7</b>	(12,4)	<b>5,4</b>	(10)
Handel	<b>17,4</b>	(8)	<b>80,1</b>	(8,4)	<b>2,5</b>	(3,3)
Företagstjänster	<b>9,1</b>	(6,9)	<b>81,3</b>	(10,7)	<b>9,6</b>	(8,7)
Övriga tjänstenäringar	<b>6,7</b>	(6,5)	<b>83,6</b>	(10,3)	<b>9,7</b>	(8,5)

**Fråga 33. När ni importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med oförutsedda antidumpningsåtgärder och kvoter?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>7,7</b>	(3)	<b>87,8</b>	(3,6)	<b>4,6</b>	(2,2)
Industrin	<b>3,6</b>	(2,7)	<b>94,0</b>	(3,2)	<b>2,4</b>	(1,7)
Tjänstesektorn	<b>10,4</b>	(4,8)	<b>83,5</b>	(5,6)	<b>6,0</b>	(3,5)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>7,7</b>	(3,5)	<b>87,9</b>	(4,2)	<b>4,4</b>	(2,5)
Medelstora	<b>9,3</b>	(7,2)	<b>85,7</b>	(8,5)	<b>5,0</b>	(4,7)
Stora	<b>3,0</b>	(3,9)	<b>91,6</b>	(5,8)	<b>5,4</b>	(4,5)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>6,5</b>	(5,6)	<b>86,1</b>	(7,7)	<b>7,4</b>	(5,8)
Skog	<b>2,1</b>	(3,9)	<b>93,6</b>	(6,1)	<b>4,4</b>	(4,8)
Kemi	<b>3,9</b>	(4,1)	<b>94,2</b>	(4,6)	<b>2,0</b>	(2,4)
Verkstad	<b>4,8</b>	(5,1)	<b>92,9</b>	(5,9)	<b>2,2</b>	(3)
Övrig industri	<b>0,9</b>	(1,8)	<b>98,1</b>	(2,5)	<b>0,9</b>	(1,8)
Bygg	<b>0,0</b>	(0)	<b>94,6</b>	(10)	<b>5,4</b>	(10)
Handel	<b>14,4</b>	(7,3)	<b>81,9</b>	(8,1)	<b>3,7</b>	(4)
Företagstjänster	<b>3,9</b>	(5,5)	<b>83,4</b>	(10,5)	<b>12,7</b>	(9,5)
Övriga tjänstenäringar	<b>5,8</b>	(6,5)	<b>89,2</b>	(8,5)	<b>5,0</b>	(5,8)

**Fråga 34. När ni importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med att få tullnedsättning vid import från utvecklingsländer?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>2,1</b>	(1,7)	<b>87,0</b>	(3,5)	<b>10,9</b>	(3,2)
Industrin	<b>0,3</b>	(0,3)	<b>90,9</b>	(3,4)	<b>8,8</b>	(3,3)
Tjänstesektorn	<b>3,4</b>	(2,9)	<b>84,3</b>	(5,5)	<b>12,3</b>	(4,9)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>2,1</b>	(2)	<b>87,5</b>	(4,1)	<b>10,4</b>	(3,7)
Medelstora	<b>2,4</b>	(4,4)	<b>85,9</b>	(8)	<b>11,7</b>	(7)
Stora	<b>1,3</b>	(1,7)	<b>81,2</b>	(8,2)	<b>17,6</b>	(8,1)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>3,3</b>	(4,1)	<b>81,7</b>	(9)	<b>15,0</b>	(8,3)
Skog	<b>0,0</b>	(0)	<b>90,8</b>	(6,8)	<b>9,2</b>	(6,8)
Kemi	<b>0,4</b>	(0,6)	<b>90,4</b>	(5,7)	<b>9,2</b>	(5,7)
Verkstad	<b>0,0</b>	(0)	<b>93,5</b>	(5,2)	<b>6,5</b>	(5,2)
Övrig industri	<b>0,4</b>	(0,8)	<b>87,0</b>	(7,8)	<b>12,6</b>	(7,8)
Bygg	<b>0,0</b>	(0)	<b>85,2</b>	(14)	<b>14,8</b>	(14)
Handel	<b>4,4</b>	(4,3)	<b>84,1</b>	(7,7)	<b>11,5</b>	(6,8)
Företagstjänster	<b>2,4</b>	(4,7)	<b>82,3</b>	(10,5)	<b>15,3</b>	(9,8)
Övriga tjänstenäringar	<b>1,4</b>	(2,7)	<b>89,1</b>	(7,9)	<b>9,4</b>	(7,5)

**Fråga 35. När ni importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med att exportlandets produktkrav, provningar eller certifieringar inte erkänts i EU?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>8,4</b>	(3)	<b>86,6</b>	(3,7)	<b>5,0</b>	(2,3)
Industrin	<b>7,0</b>	(3,7)	<b>90,9</b>	(4)	<b>2,1</b>	(1,4)
Tjänstesektorn	<b>9,4</b>	(4,4)	<b>83,6</b>	(5,6)	<b>7,0</b>	(3,8)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>8,4</b>	(3,5)	<b>86,6</b>	(4,3)	<b>5,1</b>	(2,8)
Medelstora	<b>9,4</b>	(7,2)	<b>86,5</b>	(8)	<b>4,1</b>	(4)
Stora	<b>5,5</b>	(4)	<b>86,9</b>	(6,1)	<b>7,7</b>	(4,9)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>10,7</b>	(6,9)	<b>83,3</b>	(8,4)	<b>6,0</b>	(5,4)
Skog	<b>2,1</b>	(2,6)	<b>93,6</b>	(5,4)	<b>4,4</b>	(4,8)
Kemi	<b>1,8</b>	(2,7)	<b>95,5</b>	(3,7)	<b>2,7</b>	(2,5)
Verkstad	<b>9,0</b>	(6,8)	<b>89,6</b>	(7,1)	<b>1,4</b>	(2,3)
Övrig industri	<b>6,5</b>	(5,4)	<b>92,1</b>	(5,7)	<b>1,4</b>	(1,9)
Bygg	<b>17,4</b>	(14,5)	<b>75,9</b>	(16)	<b>6,7</b>	(10,2)
Handel	<b>11,1</b>	(6,6)	<b>83,1</b>	(8)	<b>5,8</b>	(5)
Företagstjänster	<b>6,4</b>	(6,5)	<b>83,3</b>	(10,3)	<b>10,3</b>	(8,7)
Övriga tjänstenäringar	<b>4,2</b>	(4,6)	<b>88,9</b>	(8,1)	<b>6,9</b>	(6,8)

**Fråga 36. När ni importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med EU:s miljöregler?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>6,0</b>	(2,7)	<b>90,3</b>	(3,2)	<b>3,7</b>	(1,9)
Industrin	<b>3,1</b>	(1,9)	<b>94,6</b>	(2,4)	<b>2,3</b>	(1,4)
Tjänstesektorn	<b>8,0</b>	(4,3)	<b>87,4</b>	(5,1)	<b>4,7</b>	(3)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>5,4</b>	(3)	<b>91,0</b>	(3,7)	<b>3,6</b>	(2,2)
Medelstora	<b>10,2</b>	(7,6)	<b>86,6</b>	(8,2)	<b>3,1</b>	(3,6)
Stora	<b>4,3</b>	(3,6)	<b>88,5</b>	(5,9)	<b>7,3</b>	(4,9)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>1,4</b>	(2,3)	<b>92,6</b>	(5,8)	<b>6,0</b>	(5,4)
Skog	<b>1,6</b>	(2,1)	<b>93,5</b>	(5,2)	<b>4,9</b>	(4,8)
Kemi	<b>6,0</b>	(4,9)	<b>90,2</b>	(6)	<b>3,8</b>	(3,6)
Verkstad	<b>2,6</b>	(3,1)	<b>96,0</b>	(3,7)	<b>1,4</b>	(2,3)
Övrig industri	<b>4,0</b>	(4,2)	<b>94,7</b>	(4,6)	<b>1,4</b>	(1,9)
Bygg	<b>3,9</b>	(5,3)	<b>90,7</b>	(11)	<b>5,4</b>	(10)
Handel	<b>12,2</b>	(6,9)	<b>85,4</b>	(7,5)	<b>2,3</b>	(3,2)
Företagstjänster	<b>1,5</b>	(3)	<b>88,8</b>	(9,1)	<b>9,6</b>	(8,7)
Övriga tjänstenäringar	<b>0,0</b>	(0)	<b>93,6</b>	(6,3)	<b>6,4</b>	(6,3)

**Fråga 37. När ni importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med något annat?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>9,4</b>	(2,9)	<b>87,9</b>	(3,3)	<b>2,7</b>	(1,6)
Industrin	<b>10,2</b>	(3,9)	<b>88,6</b>	(4)	<b>1,2</b>	(0,7)
Tjänstesektorn	<b>8,8</b>	(4,1)	<b>87,4</b>	(4,8)	<b>3,8</b>	(2,6)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>7,1</b>	(3,1)	<b>90,2</b>	(3,6)	<b>2,7</b>	(1,9)
Medelstora	<b>20,4</b>	(9,8)	<b>77,2</b>	(9,9)	<b>2,4</b>	(2,3)
Stora	<b>17,5</b>	(7,9)	<b>78,5</b>	(8,5)	<b>4,0</b>	(3,6)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>8,2</b>	(5,9)	<b>85,7</b>	(7,7)	<b>6,0</b>	(5,4)
Skog	<b>5,9</b>	(5,3)	<b>89,8</b>	(7)	<b>4,4</b>	(4,8)
Kemi	<b>9,1</b>	(5,9)	<b>89,0</b>	(6,3)	<b>2,0</b>	(2,4)
Verkstad	<b>12,6</b>	(7)	<b>87,4</b>	(7)	<b>0,0</b>	(0)
Övrig industri	<b>7,5</b>	(5,7)	<b>91,5</b>	(5,9)	<b>0,9</b>	(1,8)
Bygg	<b>9,3</b>	(11)	<b>85,2</b>	(14)	<b>5,4</b>	(10)
Handel	<b>10,6</b>	(6,2)	<b>88,2</b>	(6,5)	<b>1,2</b>	(2,3)
Företagstjänster	<b>4,4</b>	(5,6)	<b>86,8</b>	(9,6)	<b>8,8</b>	(8,3)
Övriga tjänstenäringar	<b>8,5</b>	(6,4)	<b>84,6</b>	(9,1)	<b>6,9</b>	(6,8)

**Fråga 39. Är tillgången på exportkrediter i dagsläget en begränsande faktor för er handel?**

	Ja	(+/-)	Nej	(+/-)	Vet ej	(+/-)
<b>Totalt</b>	<b>6,7</b>	(2,3)	<b>85,7</b>	(3,3)	<b>7,5</b>	(2,5)
Industrin	<b>7,3</b>	(3,3)	<b>87,4</b>	(4,2)	<b>5,3</b>	(2,8)
Tjänstesektorn	<b>6,4</b>	(3,2)	<b>84,7</b>	(4,7)	<b>9,0</b>	(3,8)
<b>Företagsstorlek</b>						
Små	<b>6,5</b>	(2,6)	<b>85,2</b>	(3,8)	<b>8,3</b>	(3)
Medelstora	<b>9,1</b>	(6,3)	<b>88,1</b>	(6,8)	<b>2,9</b>	(2,6)
Stora	<b>4,3</b>	(3,8)	<b>90,4</b>	(5,5)	<b>5,2</b>	(4,3)
<b>Branscher</b>						
Livsmedel	<b>8,4</b>	(4,8)	<b>87,0</b>	(6,1)	<b>4,6</b>	(4)
Skog	<b>5,9</b>	(5,1)	<b>88,8</b>	(7,2)	<b>5,4</b>	(5,4)
Kemi	<b>4,8</b>	(4,5)	<b>91,7</b>	(5,5)	<b>3,5</b>	(3,4)
Verkstad	<b>9,0</b>	(5,8)	<b>86,2</b>	(7)	<b>4,8</b>	(4,3)
Övrig industri	<b>4,8</b>	(4,6)	<b>87,6</b>	(8)	<b>7,7</b>	(6,8)
Bygg	<b>6,2</b>	(6,1)	<b>90,1</b>	(7,1)	<b>3,7</b>	(3,9)
Handel	<b>6,6</b>	(4,5)	<b>84,1</b>	(6,6)	<b>9,3</b>	(5,3)
Företagstjänster	<b>7,8</b>	(6,8)	<b>82,0</b>	(9,6)	<b>10,1</b>	(7,6)
Övriga tjänstenäringar	<b>2,6</b>	(3,6)	<b>90,4</b>	(7)	<b>6,9</b>	(6,1)

# Metodbilaga

Syftet med undersökningen är att kartlägga vilka problem som företag inom olika branscher och storleksklasser möter i handeln med andra EU-länder och länder utanför EU, inklusive deras syn på vilka marknader och områden som bör betonas i kommande förhandlingar. Undersökningen inriktar sig först och främst på företag med utrikeshandel. En mindre och separat intervjuundersökning har gjorts med företag som är verksamma inom branscher där utrikeshandel är vanlig men som själva inte bedriver någon utrikeshandel. Det har inte varit möjligt att intervjua *alla* företag i Sverige utan endast ett slumpmässigt urval, s k urvalsundersökning. Hur väl de intervjuade företagen representerar hela populationen av företag är därför av naturen osäkert. Det går dock att beräkna den statistiska osäkerheten, åtminstone approximativt (se nedan).

## Stegen i undersökningen

Undersökningen förbereddes genom att vi (projektgruppen) först formulerade ett antal frågor utifrån Kommerskollegiums kunskap om och erfarenhet av hinder och problem i utrikeshandel. Dessa frågor utgjorde sedan en grund för de närmare 20 djupintervjuer som kollegiet genomförde våren 2009. De företag som intervjuades fanns spridda över landet i olika branscher och olika storlekar. Vid dessa intervjuer framkom nya problemområden. Detta gjorde att vi kunde stryka några frågor och lägga till andra. Det gjorde också att vi i intervjuundersökningen gav företagen möjlighet att ta upp problem som vi själva inte frågat om.

Statistiska Centralbyrån (SCB) anlätades av Kommerskollegium för att genomföra telefonintervjuerna. I ett första steg tog SCB fram ett register över företag som täcker båda delundersökningarna (företag med respektive utan utrikeshandel) på basis av SCB:s företagsregister i juni 2009. Tre avgränsningar gjordes enligt överenskommelse med Kommerskollegium:

- (a) **Företag med färre än fem anställda ("mikroföretag") ingår inte.** Anledningen är att det finns flera hundratusen mikroföretag i Sverige och att det skulle krävas ett stort antal intervjuer med dessa för att få ett statistiskt säkerställt underlag. Dessutom svarar de för en väldigt liten del av den svenska utrikeshandeln (någon procent).
- (b) **Vissa juridiska företagsformer valdes också bort, inklusive ideella föreningar och offentlig förvaltning.** Anledningen är att ideell och offentlig verksamhet bedrivs på andra premisser än privat företagsamhet. De juridiska företagsformer som ingår i undersökningen är: Fysisk person, Enkla bolag, Handelsbolag, Bankaktiebolag, Försäkringsaktiebolag, Övriga aktiebolag och Ekonomiska föreningar.
- (c) **Slutligen valdes också vissa näringar bort.** Jordbruk och fiske ingår t ex inte i undersökningen eftersom merparten av jordbruket och fisket bedrivs av familjeföretag med färre än fem anställda. Vi hade i och för sig kunnat ta med de större företagen i undersökningen men de hade då varit svårt att generalisera resultatet till de mindre företagen som dominerar dessa näringar. Dessutom handlar dessa företag sällan direkt med utlandet utan i allmänhet genom olika mellanled som ingår i undersökningen. Den andra stora "näringen" som inte ingår är offentlig förvaltning av ovan angivna skäl. Vi har även uteslutit tobakstillverkning och utvinning av vissa råvaror som är reglerade enligt särskilda regelverk. T ex tillåter inte EU:s regelverk handel med snus. De verksamheter som inte ingår i enkäten är listade nedan.

### **Branscher och verksamheter som inte ingår i undersökningen**

SNI	Beskrivning
01	Jordbruk och jakt samt service i anslutning härtill
03	Fiske och vattenbruk
05	Kolutvinning
06	Utvinning av råpetroleum och naturgas
09	Service till utvinning
12	Tobakstillverkning
84	Offentlig förvaltning och försvar; obligatorisk socialförsäkring
97	Förvärvsarbete i hushåll
98	Hushållens produktion av diverse varor och tjänster för eget bruk
99	Verksamhet vid internationella organisationer, utländska ambassader o.d.

För att fastställa om företagen i registret bedrev någon utrikeshandel användes uppgifter om huruvida företagen har köpt eller sålt varor och tjänster *direkt* från andra länder hämtat från varuhandelsstatistiken (intrastat och extrastat), urvalsundersökningen av tjänstehandeln samt 2008 års momsredovisning. Att handla indirekt genom ett eller flera mellanled räknas inte som utrikeshandel enligt denna definition. T ex betraktas underleverantörer till exportindustrin utan egen export som icke-handlande företag även om deras insatsvaror ingår i den svenska exporten. Likaså betraktas företag som köper importerade varor genom en svensk grossist som icke-handlande företag. Skiljelinjen mellan handlande och icke-handlande företag är m a o att transaktionerna sker direkt med utlandet utan mellanled. En kontrollfråga ställdes även vid intervju tillfället till de slumpmässigt utvalda företagen för att verifiera att de tillhörde den sagda målgruppen.

Eftersom problemen i utrikeshandeln kan se lite olika ut för olika branscher och storlekar av företag delades urvalsramarna in i olika undergrupper ("strata") där ett urval av företagen intervjuades.

Urvalsramen för företag med utrikeshandel (delundersökning 1) delades in i 27 strata (undergrupper) fördelade över 9 branscher [livsmedel, skog, kemi, verkstad, övrig industri, bygg, handel, företagstjänster, övriga tjänstenäringsringar] och 3 storleksklasser av företag definierade efter antalet anställda. Vilka SNI-koder som ingår i de 9 branscherna redovisades i Tabell 2 i huvudtexten. Uppgifterna på antalet anställda hämtades från SCB:s momsregister. Företag med 5-49 anställda definieras i denna undersökning som **små företag**, 50-249 anställda som **medelstora företag** och 250 eller fler anställda som **stora företag**. Företag med mindre än 5 anställda ingår som tidigare nämnts inte i undersökningen. Strata 1 består således av små företag i livsmedelindustrin; strata 2 av medelstora företag i livsmedelsindustrin, strata 3 av stora företag i livsmedelsindustrin; strata 4 av små företag i skogsindustrin, etcetera. De fem första branscherna ingår i industrin och de fyra senare i tjänstesektorn. Båda grenarna av näringslivet handlar med varor och tjänster även om tyngdpunkten ligger på varor för industrins del och tjänster för tjänstesektorns del. Undantaget är parti- och detaljhandel vars utrikeshandel i huvudsak består av varor.

Urvalsramen för företag utan utrikeshandel (delundersökning 2) delades in i 8 strata fördelade över 4 branscher (kemi, verkstad, övrig industri och handel) och 2 företagsstorleksklasser (små respektive medelstora & stora företag). De 4 branscherna som valdes ut var de branscher med högst andel handlande företag i populationen. Undergruppen medelstora & stora företag ( $\geq 50$  anställda) utgörs i praktiken av medelstora företag eftersom det är väldigt få stora företag som varken exporterar eller importerar.

Antalet intervjuer fördelades över olika strata med hänsyn till hur många företag som ingår i den underliggande populationen. Eftersom de små företagen (5-49 anställda) dominerar antalsmässigt i varje bransch var det nödvändigt att lägga fler intervjuer på denna grupp än på medelstora och stora företag för att den statistiska felmarginalen skulle bli ungefär jämt fördelad över olika strata. Likaså var det nödvändigt att lägga fler intervjuer på branscher med många företag än på branscher med få företag. Observera dock att fördelningen mellan olika strata inte är helt proportionerlig till den underliggande populationen eftersom de minsta stratumerna då endast skulle få ett fåtal intervjuer. Företagen i varje stratum valdes ut genom slumpmässig dragning och ombads per brev att delta i undersökningen med en kort förklaring av syftet (återgiven i fotnoten).<sup>55</sup> Företagen kontaktades därefter per telefon för tidsbeställning och ombads om möjligt att ställa en person i ledande befattning med överblick över företagets utlandsaffärer till förfogande för intervjun.

Intervjuerna genomfördes per telefon av SCB:s intervjuare under perioden 17 augusti - 17 september med en kompletterande omgång intervjuer 23 november - 9 december. Den andra omgången påkallades av att oväntat många företag med utrikeshandel enligt SCB:s register inte ansåg sig tillhöra denna kategori vid kontrollfrågan (s k överteckning). En kompletterande omgången intervjuer genomfördes därför med en ny dragning av företag för att reducera den statistiska felmarginalen i undersökningen.

Totalt intervjuades 809 företag i delundersökning 1 på basis av det frågeformulär som utarbetats av Kommerskollegium för företag med utrikeshandel; och 174 företag i delundersökning 2 på basis av det separata frågeformulär som utarbetats för företag utan utrikeshandel. Antalet företag som intervjuades i varje stratum och antalet företag i den underliggande populationen (urvalsramen) redovisas i Tabell 1 i huvudtexten. Bortfallet i olika stratum redovisas i tabellen nedan. Det *viktade* bortfallet totalt sett i delundersökning ett var 23,0 procent och i delundersökning två 21,7 procent. De "övertecknade" företagen har inte räknats in i bortfallet eftersom de föll bort av en teknisk anledning (de tillhörde inte målpopulationen enligt egen utsägo). De vanligaste anledningarna till bortfallet var att den person som företaget hade utsett för intervjun inte var anträffbar vid påringningen eller att företaget angav tidsbrist som skäl för att inte delta i enkäten.

---

<sup>55</sup> "Kommerskollegium är Sveriges myndighet för utrikeshandel och handelspolitik. En av våra huvuduppgifter är att förse regeringen med relevanta beslutsunderlag. Vi gör nu en större undersökning av svenska företags intressen. Detta för att regeringen ska få ett aktuellt underlag för prioriteringar i handelspolitiken. Vi vill undersöka vad som idag hindrar företagens internationella handel och vilka önskemål företag i Sverige har bl.a. när det gäller förhandlingar om handelsavtal. Det gäller önskemål om bättre och enklare regler för handel och förändringar för att underlätta handeln både med länder inom och utanför EU. Vi har anlitat Statistiska Centralbyrån (SCB) för att få hjälp med denna undersökning."

### Bortfallet per stratum (procent)

	Företag med utrikeshandel			Företag utan utrikeshandel	
	Små (5-49)	Medel (50-249)	Stora (250-)	Små (5-49)	Medel & Stora (50-)
Livsmedel	24,1	44,0	36,7		
Skog	24,4	20,0	26,7		
Kemi	28,0	40,0	23,3	10,0	0,0
Verkstad	8,0	23,3	20,0	20,6	23,5
Övrig industri	18,7	30,0	30,0	23,8	25,0
Bygg	12,4	17,1	43,3		
Handel	25,0	50,0	23,3	21,6	21,6
Företagstjänster	29,9	34,3	43,3		
Övriga tjänstenärings	18,3	41,3	26,7		

### Beräkning av den statistiska osäkerheten ("felmarginalen")

Den statistiska osäkerheten hänger samman med att endast ett slumpmässigt urval av företagen i varje stratum har intervjuats. Svarsalternativen för merparten av frågorna var "ja", "nej" eller "vet ej".<sup>56</sup> Ett exempel på en typisk fråga är följande: "När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med att ta reda på vilka regler som gäller i landet ni exporterar till?" För varje stratum har SCB sammanställt data på hur stor andel av de svarande företagen som svarade "ja", "nej" respektive "vet ej" på en given fråga. Andelarna summerar till 100 procent.

Punktskattningarna (svarsandelarna i urvalet) är den bästa gissningen för vad hela populationen i stratumet anser om en viss fråga. Det finns naturligtvis en viss osäkerhet förknippade med denna gissning eftersom de slumpmässigt utvalda företagen kanske inte var representativa för helheten. Resultattabellerna innehåller därför även en kolumn markerad (+/-) som anger punktskattningarnas 95 procentiga konfidensintervall.

Ett konfidensintervall är ett mått på hur säkert det är att den skattade andelen ja-, nej- respektive vet ej-svar är representativt för hela populationen. För varje svar anger konfidensintervallet en högsta och en lägsta andel, mellan vilka det är mycket sannolikt (med 95 procents sannolikhet) att alla de svenska företagen inom den aktuella gruppen skulle ha svarat ja, nej respektive vet ej. T ex, om 17,5 procent av de intervjuade företagen svarar "Ja" på en fråga och konfidensintervallet är +/- 3,5 procentenheter kan vi dra slutsatsen att det sanna värdet för hela populationen, med 95 procents sannolikhet, ligger inom intervallet 17,5 +/- 3,5 %, d v s mellan 14 och 21 %. Om konfidensintervallet är brett så är alltså skattningen av andelen osäker och om man jämför två olika svar med varandra (t ex andelen ja-svar i olika branscher) och deras konfidensintervall överlappar så är det inte statistiskt säkerställt att det är någon skillnad mellan andelarna.

Det ska också sägas att konfidensintervallen i undersökningen är något osäkra i sig eftersom SCB använder sig av *normalfördelningsapproximation* för att beräkna intervallen. Denna approximation fungerar dåligt när svarsandelarna ligger nära extremvärdena 0 % och 100 %. Det redovisade

<sup>56</sup> I vissa frågor fick företagen även tillfälle att svara fritt och ge exempel ("öppna svarsalternativ" / "fritextssvar").

konfidensintervallen går t o m utanför det teoretiskt möjliga intervallet i vissa fall (< 0 % resp. > 100 %), vilket visar på beräkningsmetodens brister. SCB uppger att det är mycket komplicerat att beräkna tillförlitliga konfidensintervall för multinomialfördelade undersökningar (i detta fall tre svarsalternativ) och att det inte ingår i den normala statistikproduktionen.

En annan komplikation är att addera upp resultaten till en viss "redovisningsgrupp". Varje bransch består av tre stratum (små, medelstora och stora företag) med potentiellt olika svarsandelar på frågorna. När svaren för t ex verkstadsindustrin redovisas har svaren för små, medelstora och stora verkstadsföretag vägts samman. Vikterna bestäms av andelen små, medelstora och stora företag i branschen. På samma sätt består varje företagsstorleksklass av nio branschstrata. När svaren för t ex "små företagen" redovisas har svaren för småföretagen i de nio branscherna vägts samman. Vikterna bestäms här av det relativa antalet företag i den aktuella storleksklassen i olika branscher. Vikterna för "industrin", "tjänstesektorn" och "totalt" är bildade på ett analogt sätt.

Eftersom de små företagen dominerar antalsmässigt får deras svar ganska hög vikt i de aggregerade redovisningsgrupperna (branscher, industrin, tjänstesektorn och totalt). Svaren på aggregerad nivå är med andra ord inte handelsviktade utan viktade efter det relativa antalet företag i de olika redovisningsgrupperna.

För den statistiskt bevandrade läsaren bifogar vi i anslutande faktaruta SCB:s tekniska beskrivning av hur punktoppskattningarna och sammanhängande konfidensintervall har räknats fram.

### Punktoppskattningar och konfidensintervall

Generellt skattas andelar och medelfel för skattade andelar i redovisningsgrupper (vilka förutsätts tillhåra målpopulationen) enligt följande. Låt

$N_h$  = antal företag i stratum  $h$  i rampopulationen,  $h=1, 2, \dots, H$

$n_h$  = antal utvalda företag i stratum  $h$

$m_h$  = antal svarande (inklusive övertäckning) företag i stratum  $h$

$y_{dhk} = \begin{cases} 1 & \text{om företag } k \text{ i stratum } h \text{ har efterfrågad egenskap och tillhör redovisningsgruppe } d \\ 0 & \text{annars} \end{cases}$

$z_{dhk} = \begin{cases} 1 & \text{om företag } k \text{ i stratum } h \text{ tillhör redovisningsgruppen } d \\ 0 & \text{annars} \end{cases}$

En total,  $\hat{t}_{dy}$ , för variabel  $y$  i redovisningsgruppen  $d$  skattas med

$$\hat{t}_{dy} = \sum_{h=1}^H \frac{N_h}{m_h} \sum_{k=1}^{m_h} y_{dhk}$$

och variansen för  $\hat{t}_{dy}$  skattas med

$$\hat{V}(\hat{t}_{dy}) = \sum_{h=1}^H \frac{N_h^2}{m_h} \left(1 - \frac{m_h}{N_h}\right) \frac{1}{m_h - 1} \left[ \sum_{k=1}^{m_h} y_{dhk}^2 - \frac{\left(\sum_{k=1}^{m_h} y_{dhk}\right)^2}{m_h} \right]$$

En total,  $\hat{t}_{dz}$ , för variabel z i redovisningsgruppen  $d$  skattas analogt med

$$\hat{t}_{dz} = \sum_{h=1}^H \frac{N_h}{m_h} \sum_{k=1}^{m_h} z_{dhk}$$

och variansen för  $\hat{t}_{dz}$  skattas med

$$\hat{V}(\hat{t}_{dz}) = \sum_{h=1}^H \frac{N_h^2}{m_h} \left(1 - \frac{m_h}{N_h}\right) \frac{1}{m_h - 1} \left[ \sum_{k=1}^{m_h} z_{dhk}^2 - \frac{\left(\sum_{k=1}^{m_h} z_{dhk}\right)^2}{m_h} \right]$$

Låt  $p_d = \frac{t_{dy}}{t_{dz}}$  = andel företag med efterfrågad egenskap i redovisningsgrupp  $d$ .

En skattning av denna andel erhålls av  $\hat{p}_d = \frac{\hat{t}_{dy}}{\hat{t}_{dz}}$

och denna skattnings varians skattas med

$$\hat{V}(\hat{p}_d) = \hat{V}\left(\frac{\hat{t}_{dy}}{\hat{t}_{dz}}\right) = \left(\frac{\hat{t}_{dy}}{\hat{t}_{dz}}\right)^2 \cdot \left(\frac{\hat{V}(\hat{t}_{dy})}{\hat{t}_{dy}^2} + \frac{\hat{V}(\hat{t}_{dz})}{\hat{t}_{dz}^2} - 2 \frac{\hat{C}(\hat{t}_{dy}, \hat{t}_{dz})}{\hat{t}_{dy} \hat{t}_{dz}}\right)$$

Ett 95-procentigt konfidensintervall för andelen  $p_d$  beräknas som  $\hat{p}_d \pm 2 \cdot \sqrt{\hat{V}(\hat{p}_d)}$

Denna skattning av konfidensintervall förutsätter att normalfördelningsapproximationen kan göras. Så är knappast fallet vid skattningar av små proportioner och relativt små urval. I dessa fall kan ett skattat konfidensintervall "täcka nollan", exempelvis  $2,3 \pm 2,6$  procent. Det är onödigt att konstruera ett intervall som når till -0,3 procent eftersom det bevisligen finns en verklig andel större än noll. Att beräkna tillförlitligare konfidensintervall är mycket komplicerat och ingår inte i normal statistikproduktion.

# Enkät 1: Företag med utrikeshandel

Nedan följer en sammanställning av de frågor som ställdes till företagen i delundersökning ett (med utrikeshandel). Där inget annat anges finns svarsalternativen 1 ja, 2 nej, 3 vet ej och 4 vill ej svara. Svarsalternativen vet ej och vill ej svara finns för samtliga frågor men endast i en fråga valde några företag svarsalternativet "vill ej svara".

## Allmänna frågor om företagets handel men andra länder

### Fråga 1: Exporterar/importerar ert företag varor eller tjänster till...

1. enbart EU-länder?
2. enbart länder utanför EU eller
3. både EU-länder och länder utanför EU?
4. har ingen utrikeshandel?

(Företag som svarade "har ingen utrikeshandel" avfördes från utredningen, se k "överteckning")

### Fråga 2: Vilken är er handel med Norge? Handlar ni...

1. enbart med Norge,
2. både med Norge och länder inom EU,
3. både med Norge och andra länder utanför EU,
4. både med Norge, andra länder utanför EU och EU-länder
5. eller har ni ingen handel med Norge?

### Fråga 3: Vilken är er huvudsakliga hemmamarknad? Är det...

1. Sverige
2. Norden
3. EU
4. Övriga världen

(OBS, fråga 4 och 5 tillhör delenkät 2, se nedan)

## Frågor som berör handeln inom EU

**Fråga 6: Har ni problem att ta reda på vilka regler som gäller för att sälja en vara eller tjänst i andra EU-länder?**

**Fråga 7: Är ni tvungna att anpassa era varor och tjänster som följd av olika nationella regelverk hos EU-länderna?**

**Fråga 8: Är ni tvungna att genomgå ytterligare provningar eller certifieringar hos andra EU-länder?**

**Fråga 9: Hindrar er handel av olikheter mellan olika EU-länders miljökrav?**

**Fråga 10: Har ni problem att flytta personal inom EU?**

**Fråga 11: Är momshanteringen ett problem vid affärer inom EU?**

**Fråga 12: Har ni deltagit i offentlig upphandling i andra EU-länder?**

**Fråga 13: Upplever ni då att ni har samma möjligheter att delta som företagen i det land där den offentliga upphandlingen äger rum?**

**Fråga 14: Har ni samma möjligheter som inhemska företag att sälja tjänster i andra EU-länder?**

**Fråga 15: Är det något annat som hindrar era köp/försäljning av varor och tjänster inom EU?**

**Fråga 15B: Vad är det som framförallt hindrar era köp/försäljning av varor och tjänster inom EU?**

Öppet svarsalternativ

**Fråga 16: Är det något land inom EU där ni ofta stöter på problem?**

**Fråga 16B: Vilket land?**

Land anges (endast ett land)

**Fråga 16B2: Vilka problem?**

Öppet svarsalternativ

**Fråga 17: Sammantaget, upplever ni det som att det fortfarande finns hinder för handeln inom EU?**

## **Frågor om företagens export till länder utanför EU**

### **När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft problem med...**

**Fråga 18: ... att ta reda på vilka regler som gäller i landet ni exporterar till?**

**Fråga 19: ... höga tullar?**

**Fråga 20: ... krånglig och/eller långsam tullhantering?**

**Fråga 21: ... importlicenser eller andra tillstånd?**

**Fråga 22: ... produktanpassning?**

**Fråga 23: ... provning eller certifiering?**

**Fråga 24: ... hinder att etablera lokala försäljnings- och servicebolag?**

**Fråga 25: ... piratkopiering ?**

**Fråga 26: ... diskriminerande offentlig upphandling?**

**Fråga 27: ... handel med tjänster?**

**Fråga 28: ... korrruption?**

**Fråga 29: När ni exporterar till länder utanför EU, har ni haft några andra problem?**

**Fråga 29B: Vad för problem?**

Öppet svarsalternativ

**Fråga 30: Är det något land utanför EU som ni anser vara särskilt problematiskt att exportera till?**

**Fråga 30B: Vilket land?**

Land anges (endast ett land)

**Fråga 30B2: På vilket sätt är det problematiskt?**

Öppet svarsalternativ

### **Frågor om företagens import från länder utanför EU**

#### **När ni importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med...**

**Fråga 31: ... att ta reda på vilka regler som gäller för import till EU?**

**Fråga 32: ... höga EU-tullar?**

**Fråga 33: ... oförutsedda antidumpningsåtgärder och kvoter?**

**Fråga 34: ... att få tullnedsättning vid import från utvecklingsländer?**

**Fråga 35: ... att exportlandets produktkrav, provningar eller certifieringar inte erkänts i EU?**

**Fråga 36: ... EU:s miljöregler?**

**Fråga 37: När ni importerar från länder utanför EU, har ni haft problem med något annat?**

**Fråga 37B: Vad för problem?**

Öppet svarsalternativ

## Allmänna handelsfrämjande frågor

**Fråga 38: Är tillgången på exportkrediter i dagsläget en begränsande faktor för er handel?**

**Fråga 39: Har ditt företag under de senaste tre åren anlitat Exportrådet?**

1. Ja
2. Nej
3. Känner inte till Exportrådets tjänster

**Fråga 40: Har ditt företag under de senaste tre åren anlitat Exportkreditnämnden (EKN)?**

1. Ja
2. Nej
3. Känner inte till Exportkreditnämndens tjänster

**Fråga 41: Har ditt företag under de senaste tre åren anlitat AB Svensk Exportkredit?**

- 1 Ja
- 2 Nej
- 3 Känner inte till AB Svensk Exportkredits tjänster

**Fråga 42: Vilken typ av exportfrämjande anser du Sverige ska prioritera?**

(Multipla svar tillåtna)

1. Exportrådgivning
2. Importrådgivning
3. Utbildning
4. Information
5. Exportkrediter
6. Nätverk
7. Praktiskt stöd
8. Annat (Öppet svarsalternativ)

**Fråga 43: Skulle en övergång till euron underlätta företagets utrikeshandel?**

**Fråga 44: Finns det något land utanför EU som du anser det är extra viktigt att få bättre handelsvillkor med?**

**Fråga 44B: Vilket land?**

Land anges (endast ett land)

**Fråga 44B2: Vilken fråga är i så fall viktigast att prioritera vid förhandlingarna?**

(Multipla svar tillåtna)

**Är det frågan om..**

1. Tullar/tullsänkningar
2. Kvoter
3. Skyddsinstrument, t ex antidumpning
4. Standarder, certifieringsfrågor, andra tekniska regelverk
5. Brister i skydd av immaterialrättigheter, piratkopiering, varumärkesförfalskning
6. Tjänstehandel
7. Investeringshinder, svårt att etablera sig
8. Svårt att flytta egen personal
9. Exportskatter
10. Diskriminerande åtgärder t ex vid offentliga upphandlingar
11. eller något annat (öppet svarsalternativ)

**Fråga 45: Upplever ni att tullar eller andra handelshinder har ökat sedan den ekonomiska krisen började?**

**Fråga 45B: Kan du ge något exempel?**

Öppet svarsalternativ

## Enkät 2: Företag utan utrikeshandel

### Fråga 1: Exporterar/importerar ert företag varor eller tjänster till...

1. enbart EU-länder?
2. enbart länder utanför EU eller
3. både EU-länder och länder utanför EU?
4. har ingen utrikeshandel?

(Företag som svarade 1-3 avfördes från utredningen, s k "överteckning")

### Fråga 4: Vad hindrar er idag från att göra affärer med utlandet?

1. Krånglig byråkrati
2. Språkproblem
3. Marknaden bestämd av koncern- alt. Licensavtal
4. Företaget är inte moget
5. Företaget har inte personella resurser
6. Vill inte växa
7. Annat

#### Fråga 4B: Om annat, vad?

Öppet svarsalternativ

### Fråga 5: Vad skulle ditt företag behöva för att börja handla med utlandet?

1. Exportrådgivning
2. Importrådgivning
3. Utbildning
4. Information
5. Exportkrediter
6. Nätverk
7. Praktiskt stöd
8. Annat (öppet svarsalternativ)