

Sammanfattning

Utländska investeringar i Sverige har stor betydelse eftersom utlandsägda företag som investerar och etablerar sig i landet skapar tillväxt och arbetstillfällen. Dessutom tillförs kompetens och kapital som bidrar till ökad konkurrenskraft.

Denna utredning har i uppdrag att göra en översyn av investeringsfrämjandet i Sverige. Slutbetänkandet behandlar uppdraget om ett samlat system för rapportering av investeringshinder samt uppdraget om en tydlig målformulering, ansvarsfördelning och samverkan mellan de olika aktörerna inom investeringsfrämjandet. I delbetänkandet *Bättre kommunikation för fler investeringar* (SOU 2018:56) behandlades uppdraget om en förbättring av den samlade strategiska marknadsföringen av Sverige som destination för utländska investeringar.

Slutsatser och föreslagna åtgärder

Utredningen drar i slutbetänkandet ett antal slutsatser och föreslår utifrån dessa bl.a. följande insatser:

Tydlig målformulering, ansvarsfördelning och samverkan mellan aktörer

1. För att kraftsamla på nationell nivå bör en strategi för investeringsfrämjande antas som del av den fortsatta exportstrategin.¹ Ett antal områden föreslås ingå i denna strategi:
 - en konkret handlingsplan
 - identifierade prioriterade branscher/sektorer och länder för investeringsfrämjandet

¹ Exportstrategins namn föreslås ändras till Internationaliseringsstrategin eller Export- och investeringsfrämjandestrategin.

- förstärkt arbete med långsiktigt strategiskt viktiga investeringar för Sverige (*eng. High Potential Investments [HPI]*)
 - tydliggörande om Team Sweden Invests framtida inriktning.
2. En nationell samordnare (investeringssamordnare) som ansvarar för att följa upp investeringsfrämjandestrategin bör tillsättas med placering på Utrikesdepartementet.
 3. Team Sweden Invest har uppfyllt funktionen och de uppsatta målen i exportstrategin, bl.a. framtagandet av en strategisk inriktning för investeringsfrämjandet. Denna kan utgöra ett viktigt bidrag till en framtida investeringsfrämjandestrategi. För att höja samverkan till nästa nivå bör Team Sweden Invest samla fler aktörer under den nationella investeringssamordnarens ledning och fokusera på aktuella aktivitetsområden som exempelvis talangattraktion.
 4. Det finns stor potential att stärka arbetet med HPI genom att utforma ett arbetssätt liknande exportstrategins satsning på stora affärer av högt strategiskt intresse för svenska företag (*eng. High Potential Opportunities [HPO]*). Sveriges export- och investeringsråd Business Sweden bör därför ges i uppdrag att tillsammans med svenska regioner identifiera och utveckla investeringsmöjligheter av speciellt hög strategisk betydelse för Sverige och sedermera marknadsföra dessa mot ett lämpligt urval av ledande internationella företag. Dessutom bör projektgrupper skapas för enskilda HPI, inom ramen för vilka relevanta aktörer (inklusive regeringsrepresentanter) kraftsamlar vid aktiviteter så som in- och utgående högnivådelegationer.
 5. Utredningen ser även potential i att intensifiera nyttjandet av en rad aktörer inom investeringsfrämjandet som exempelvis utlandsmyndigheter i prioriterade länder, handelssekreterare hos Business Sweden samt honorärkonsuler.
 6. Alla utländska investeringar sker i en lokal miljö men investeringsfrämjandeaktörer på lokal och regional nivå i Sverige har varierande förutsättningar att attrahera investeringar och etableringar. Kortsiktig projektfinansiering rimmar illa med investeringsfrämjandets långvariga affärsprocesser. Två åtgärder föreslås för att stärka upp det regionala investeringsfrämjandet:

- Basanslag från staten motsvarande en heltidstjänst per region, som villkoras mot en lika stor finansiering från respektive region.
- Business Sweden tilldelas ökade resurser för ytterligare en heltidstjänst dedikerad till det regionala investeringsfrämjandet.

Ett samlat system för rapportering av investeringshinder

7. Under en investeringsprocess finns ett stort antal potentiella hinder för utländska investerare. Därför bör investeringssamordnarens uppdrag även innefatta att adressera inrapporterade investeringshinder då en tydlig ansvarig aktör saknas, samt i kontakt med övriga Regeringskansliet, myndigheter och andra relevanta aktörer på nationell, regional och lokal nivå verka för lösningar till hinder för utländska investeringar i Sverige.
8. Vidare bör Business Swedens uppdrag i relation till rapportering av investeringshinder tydliggöras, bl.a. genom ett uppdrag att årligen sammanställa en rapport till Regeringskansliet som beskriver näringslivs- och investeringsklimatet i Sverige. Rapporten ska bygga på data inhämtad från utländska företags investeringsprocesser och innehålla konkreta exempel på hinder för utländska investeringar i landet.
9. Kompetensförsörjningen i Sverige är ett särskilt påtagligt hinder för utländska företag. Detta har identifierats av exempelvis Team Sweden Invest, Business Sweden och regionala investeringsfrämjandeorganisationer (IFO) samt i internationella index. Satsningar på internationella center i Göteborg, Lund och Stockholm har potential att bidra till att lösa hinder på individnivå och attrahera internationell kompetens. Det behövs också ett engagemang för talangattraktion från aktörer på nationell nivå. Som en del i detta föreslår utredningen att Svenska institutet får ett särskilt uppdrag att utifrån ett främjarperspektiv marknadsföra Sverige i utlandet gentemot målgruppen internationell kompetens och talang. Uppdraget bör genomföras i nära samverkan med Business Sweden, regioner, kommuner, svenska utlandsmyndigheter, Migrationsverket och andra berörda myndigheter.

EU-förordningen om granskning av utländska direktinvesteringar

10. Det förändrade globala säkerhetsläget innebär ett behov av vaksamhet mot vissa typer av utländska direktinvesteringar. Utredningen har bl.a. haft i uppdrag att beakta den nyligen godkända EU-förordningen om granskning av utländska direktinvesteringar. Regeringen har sedan tidigare identifierat ett behov att närmare utreda förordningens implikationer. I väntan på detta föreslår utredningen att Business Sweden:
 - Ökar dialogen avseende säkerhetsrisker med myndighet som regeringen utser i syfte att tidigt hantera potentiella investeringar som kan innebära risker för kritisk infrastruktur och andra säkerhetsrisker, samt
 - Bistår regionala IFO i att genomföra en första bakgrunds-kontroll av potentiella utländska investerare.

Sammanfattning

Utländska investeringar¹ bidrar till ökad tillväxt, sysselsättning, produktivitet och innovation samt internationalisering av svensk ekonomi. På en internationell marknad med globala värdekedjor ökar betydelsen av strategisk marknadsföring av och kommunikation om Sverige som destination för utländska investeringar.

Denna utrednings uppdrag är att göra en översyn av det offentliga främjandet av utländska investeringar i Sverige. Delbetänkandet behandlar uppdraget om en förbättring av den samlade strategiska marknadsföringen av Sverige som destination för utländska investeringar.

Det finns många aktörer som är involverade i investeringsfrämjandet i Sverige. Sveriges export- och investeringsråd (Business Sweden) ansvarar för det statligt finansierade investeringsfrämjandet. Även regionala och lokala investeringsfrämjandeaktörer har en central roll då alla investeringar sker i ett lokalt sammanhang. Till detta tillkommer berörda myndigheter och andra offentliga och privata aktörer. Utredningen ska i slutbetänkandet analysera och föreslå förbättringar i fråga om målformulering, ansvarsfördelning och samverkan mellan aktörer. Uppdraget innefattar även att identifiera hinder för investeringar och lämna förslag på hur berörda myndigheter och andra offentliga aktörer kan involveras för en samordnad rapportering av sådana investeringshinder. Dessa frågor berörs inte i delbetänkandet.

¹ Utländska investeringar är ett brett begrepp med vilket utredningen syftar på direktinvesteringar i form av nyetableringar, förvärv och fusioner, liksom samarbetsavtal och investeringar i forsknings- och innovationssamarbeten samt expansionsinvesteringar.

Slutsatser

Utredningen drar ett antal övergripande slutsatser:

1. Arbetet med såväl nationella framgångsfaktorer som lokala och regionala styrkeområden bedrivs med kraft och framgång runt de behov som uppstår och efterfrågas. Det innebär att relativt många regioner har identifierat samma eller liknande styrkeområden och att Sveriges framgångsfaktorer och styrkeområden ofta är relativt lika andra länders. Inom de områden som valts är därför konkurrensen stor både mellan regioner i Sverige och mellan regioner i norra Europa.
2. Framgångsfaktorer och styrkeområden skulle kunna bli skarpare genom en mer framåtblickande analys av de kommande investeringsbehoven och på vilket sätt Sverige skulle kunna positionera sig för att marknadsföra sig mot den typen av investeringar. Det tar tid att etablera en upplevelse av ett land, och genom ett mer proaktivt förhållningssätt till positionering skulle Sverige kunna finna mer unika styrkeområden och arbeta upp en förståelse för svenska framtida framgångsfaktorer.
3. Svenska institutet (SI) bör ha det övergripande generella ansvaret för att samordna varumärkesbyggandet för Sverige, och i det arbetet lägga en bas som fungerar för såväl bistånd och demokrati som export och investeringar i Sverige. I det ingår att arbeta med och genom Nämnden för Sverigefrämjande i utlandet (NSU) och göra NSU och framför allt dess arbete mer känt hos de många olika intressenterna inom svenskt varumärkesbyggande.
4. Det saknas i dag en strategi och kommunikationsplan specifikt för att öka de utländska investeringarna i Sverige. En sådan bör utvecklas av Business Sweden, i nära samarbete med Utrikesdepartementet (UD) som uppdragsgivare. Strategin, den strategiska planen och framför allt innehållet i kommunikationen bör vidare förankras med deltagarna i samverkansgruppen Team Sweden Invest för att säkra att alla som har intresse kan förstärka kommunikationen och undvika suboptimering och motverkande kommunikation.

5. De svenska insatserna för att finna, bearbeta och utveckla kundrelationer med potentiella investerare är väl utvecklade. Ett program för att öka digitala stöd i processen och integrera säljverksamhet med kommunikation genomförs av Business Sweden under 2018. Såväl intervjuer med svenska främjandeaktörer och utländska främjandeorganisationer som jämförelser av resurser visar tydligt att Sverige riskerar att halka efter i utlandsrepresentationen för investeringsfrämjandet. Därför föreslås ökade anslag för att Sverige ska kunna företrädas nära de potentiella investerarnas hemmamarknad, gärna i kombination med svenska innovations- och forskningsråd.
6. Sverige har en utvecklad eftervård av de företag som har investerat i landet. Jämförbara länder har en betydligt effektivare kontakt med företagen genom uppföljande intervjuer, enkätundersökningar och olika former av nätverkande. Andra länder har också mer utvecklade metoder för att välkomna personal och medföljande när nya företag etablerar sig i landet. I de länder där eftervården prioriteras utgör också investeringar av nyetablerade företag en betydande andel av de utländska investeringarna. Utländsk personal som etablerat sig i Sverige är också ofta viktiga påverkare inför nya beslut både i sina egna företag och gentemot andra företag i hemlandet. Därför bör Sverige utveckla en mer aktiv organisation både nationellt och regionalt för att följa upp hur företagen upplever sin etablering, vilket stöd man behöver för att göra tilläggsinvesteringar och säkerställa att personal och medföljande trivs i Sverige.
7. Det finns en i huvudsak starkt positiv upplevelse av Sverige bland de utländska företag som har etablerat sig här. I en enkätundersökning som Business Sweden har genomfört i nära samarbete med utredningen uppgger 72 procent av företagen som har investerat i Sverige de senaste fem åren att de planerar att expandera sin verksamhet i landet inom de närmaste åren. I ett s.k. lojalitetstest, eller en mätning av Net Promoter Score (NPS), får Sverige ett index på 5 procent, vilket antyder att respondenterna generellt sett har en benägenhet att tala väl om Sverige. Svårigheter att hitta rätt kompetens är det viktigaste hindret för att expandera i Sverige. Kompetensbristen upplevs som speciellt allvarlig inom branscherna eftermarknad, produktutveckling och affärstjänster.

8. En rangordning av olika styrke- och svaghetsområden visar att företagens representanter upplever att faktorer som berör marknad och effektivitet talar mycket starkt för att investera i Sverige, medan tillgång till prisvärd energi och andra insatsvaror och tillgången på bostäder rangordnas lågt:
- *Marknad och effektivitet.* De tillfrågade företagen upplever att närheten till kunder, bra flygförbindelser och närhet till samarbetspartners talar mycket starkt för att investera i Sverige.
 - *Arbetsmarknad.* Även arbetsmarknadsrelaterade faktorer som tillgång till kompetens, låg nivå av arbetsmarknadskonflikter och svensk ledarskapskultur ses generellt som relevanta styrkeområden för Sverige.
 - *Innovationsinsatser.* De svenska insatserna för att främja samarbete och innovation – samverkan om forskning och utveckling samt svenska testmarknader hamnar i mitten av de testade potentiella styrkeområdena.
 - *Att leva i Sverige.* Att leva i landet upplevs som ett starkt talande skäl för att investera i Sverige vad beträffar livskvaliteten för medföljande och Sveriges väl utvecklade jämställdhet och jämlikhet. En mycket negativ uppfattning om tillgången till bostäder drar dock ned snittvärdet inom kategorin.
 - *Att verka i Sverige.* De företag som svarade i undersökningen upplever inte möjligheterna att rekrytera kompetens från utlandet som en faktor som talar till Sveriges fördel. Inte heller priset på energi och insatsvaror eller möjligheterna att bedriva hållbar produktion och få tillgång till grön el upplevs som några starka skäl till att etablera sig i Sverige.

Kostnader

I tabellen nedan ges en översikt av de förslag med kostnadspåverkan som presenteras i utredningen.

Förslag i utredningen med kostnadspåverkan

Förslag	Kostnad, årlig, tkr	Ansvarig
Stärk Business Swedens kommunikationskapacitet för investeringsfrämjande genom att etablera en kommunikationsstrategi, utveckla en kommunikationsplan och öka resurser för kampanjer och digitala verktyg för att förstärka Sveriges attraktivitet som investeringsland, öka medvetenheten om Sveriges framgångsfaktorer och styrkeområden, samt vidga förståelsen för samverkansprogrammen och testbäddar.	12 000	Business Sweden
Säkerställ och formalisera en "kontaktpunkts-funktion", eller SPOC (Single Point of Contact). En sådan SPOC ska vara en samordnande funktion som bistår den nationella eller regionala kundansvarige med kartläggning av behov och myndighetskontakter.	2 500	Business Sweden
Skapa en framtidsorienterad analys av styrkeområden. Tillväxtanalys ges i uppdrag att undersöka framtidens potentiella svenska styrkeområden och årligen dra slutsatser, arrangera möten och samordna med andra tillväxtorienterade myndigheter och verksamheter.	2 000	Tillväxtanalys
Inrätta en Welcome to Sweden-funktion. Business Sweden bör studera de olika försök att etablera Welcome to Sweden-funktioner och expat-centers, bl.a. i Lund, Göteborg och Stockholm. 2 miljoner kronor bör avsättas under 2019 för att genomföra pilotprojekt på en sådan funktion, samt etablera expat-nätverk. Ett koncept bör utvecklas och finansiering säkras så att fler regioner kan anamma den i ett nationellt system. Samma summa bör avsättas för att framgent kunna samordna sådana funktioner regionalt och lokalt.	4 000	Business Sweden
Stärk eftervärden av gjorda investeringar. Etablera en pilot där Business Sweden följer upp gjorda investeringar i Sverige genom intervjuer, enkätundersökningar och fortsatt stöd vid potentiella nya investeringar. En sådan "investor relations"-funktion ska ansvara för utvärdering av företagens upplevelser av Sverige och baserat på de insikterna författa årsrapporter om investeringsklimatet.	4 000	Business Sweden
Inrätta verktyg och en kommuncoach. En stödfunktion och kommuncoach inrättas på Business Sweden i syfte att stötta lokala företrädare inför investeringsbesök i beslutsprocessen.	800	Business Sweden
Ökad permanent utlandsrepresentation för investeringsfrämjande.	15 000	Business Sweden
Parallellt med de framgångsrika exportfrämjandeinsatserna inom Born Globals-uppdraget och programmet Going Global bör en verksamhet inrättas för att inom samma ramar gynna även investeringsfrämjandet.	750	Business Sweden, SISP

Stärk Svenska institutets roll i samordningen och utvecklingen av det generella varumärkesarbetet för Sverige.	2 000	Svenska institutet
Utvärderingsuppdrag Tillväxtanalys (totalt 4 mnkr, periodiserad över de kommande fyra åren).	1 000	Tillväxtanalys
Summa	44 050	

Det är utredningens bedömning att de föreslagna åtgärderna inom fyra år kommer att ha en avsevärt positiv effekt på statsfinanserna eftersom de bidrar till ökad ekonomisk aktivitet och därmed högre sysselsättning och större skatteintäkter.

Business Sweden uppskattar att de har en potential att i det närmaste fördubbla antalet högkvalitativa investeringar (så kallade HQI) till 50 stycken per år från och med 2020 – förutsatt att man kan använda större resurser för marknadsföring, försäljning och eftervård. Utredningen menar att de förslag som presenteras i detta delbetänkande bör kunna räcka för en sådan positiv utveckling.

De samhällsekonomiska effekterna av 20 fler HQI per år torde vida överstiga de förslag till kostnadsökningar som utredningen föreslår. Tidigare analyser som är gjorda på uppdrag av Invest Sweden visar på stora positiva samhällseffekter av investeringsfrämjande. Den senaste analysen som kommit till utredningens kännedom är dock från 2011.

Därför bör de satsningar som här föreslås utvärderas efter fyra år, dvs. under 2023, för att säkerställa att de insatser som möjliggjorts genom satsningarna netto har bidragit positivt till den svenska samhällsekonomin.

Tillväxtanalys bör få i uppdrag att utveckla en utvärderingsmodell för investeringsfrämjandet på samhällsekonomin och utvärdera de satsningar som här föreslås. Om åtgärderna inte bidrar positivt till statens finanser och ekonomiska utveckling bör de omprövas eller avskaffas.

Under de förutsättningarna bör finansieringen av förslagen i första hand ske genom ökade anslag i den kommande budgetberedningen.

I andra hand bör förslagen finansieras genom omfördelning av sakanslagen för myndigheter eller medel för regeringsuppdrag till andra organisationer som är inblandade i svenskt tillväxtfrämjande och arbetet med Sverige-bilden.