



REDOVISNING AV STATENS UPPDRAG TILL BUSINESS SWEDEN

SVERIGES EXPORT- OCH
INVESTERINGSRÅD

Verksamhetsåret 2023

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING RESULTAT	3
1 BUSINESS SWEDENS VERKSAMHET OCH DE STATLIGA UPPDRAGEN.....	6
1:1 Kort om Business Sweden	6
1:2 Statliga uppdrag	7
1:3 Närvaro på utlandsmarknader/ Institutionell närvaro.....	8
1:4 Intäkter och Finansiering.....	9
2 DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN	12
2:1 Inledning	12
2:2 Grundläggande exportservice	13
2:3 Småföretagsprogrammet	19
2:4 Riktat exportfrämjande	22
2:5 Resultatuppföljning av den exportfrämjande verksamheten	29
3 DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN	39
3:1 Investeringsfrämjandet.....	39
3:2 Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten	42
3:3 Samverkan inom investeringsfrämjandet	46
3:4 Kommunikation och marknadsföring inom investeringsfrämjandet	48
4 ÖVRIGT	50
4:1 Business Swedens arbete med informationssäkerhet	50
4:2 Statliga utredningar och uppföljningar	50
4:3 Jämställdhet.....	50
4:4 Hållbarhet	52
4:5 Marknadskommunikation och digitalisering	54
Bilaga 1. REGERINGSUPPDRAG	55
Bilaga 2. ÄNDRINGSBESLUT RIKTLINJER och regleringsbrev	56
Bilaga 3. STÖRRE ÖVRIGA UPPDRAG FRÅN MYNDIGHETER OCH STATLIGA AKTÖRER UNDER 2023	57
Bilaga 4. BUSINESS SWEDENS METODER FÖR UPPFÖLJNING, UTVÄRDERING OCH EFFEKTMÄTNING AV FRÄMJANDET	58

SAMMANFATTNING RESULTAT

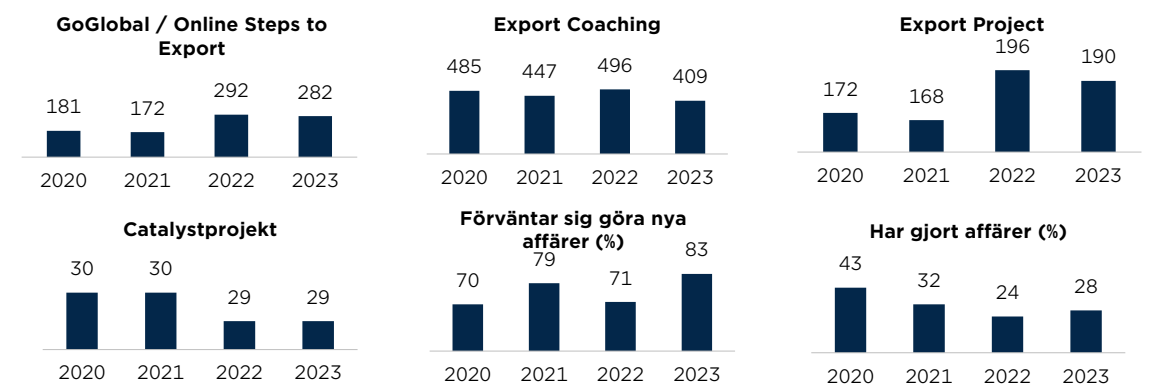
I övergripande form och i enlighet med åiterrapporteringskraven i riktlinjebeslut för det statliga uppdraget under 2020-2023, resulterade insatserna i det följande. Jämförelsesiffror med tidigare år är inte rakt av jämförbara då vissa tjänster har vidareutvecklats och utvärderingsmetoder förändrats. Icke jämförbara siffror anges inom parentes nedan.

GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE	2023	2022	2021	2020
Antal besvarade marknads- och exporttekniska frågor	4 945	4 815	4 988	5 345
Deltagare i exporttekniska webinarier	2 478	2 815	3 202	1 867
Besök på de exporttekniska webbtjänsterna	53 000	47 900	(46 700)	(46 600)
Antal rapporterade handelshinder	78	65	84	75
Antal publicerade rapporter av analysavdelningen	10	11	12	13
Antal kontor Sverige + utland	53	53	46	47



SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET	2023	2022	2021	2020
GoGlobal / Online Steps to Export (användare)	282	292	172	181
Export Coaching/ (företag)	409	496	(447)	(485)
Export Validation	382	-	-	-
Export Project (projekt)	190	196	168	172
Catalyst Project (projekt)	29	29	30	30
SME Delegations (projekt)	29	16	-	-
"Förväntar sig göra nya affärer"	83 %	71 %	79 %	70 %
"Har gjort affärer"	28 %	24 %	32 %	43 %

*För 2022 redovisades Export Coaching och Export Validation tillsammans



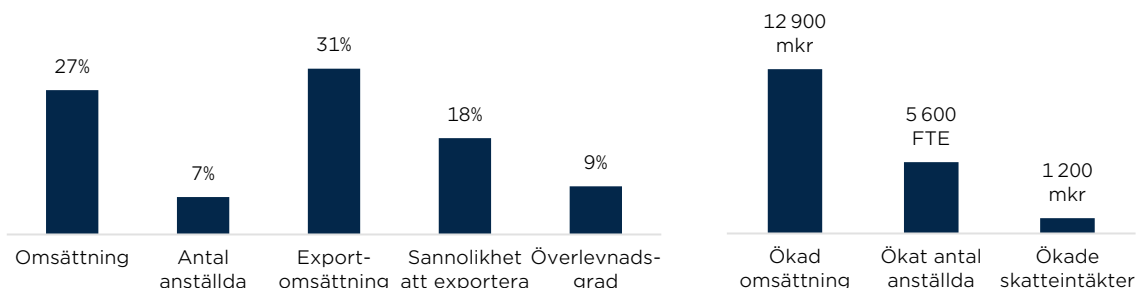
EFFEKTUTVÄRDERING SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET 2011-2021

I jämförelse med en kontrollgrupp hade de företag som deltagit i programmet:

Ökat sina omsättningsnivåer	27%
Ökat antal anställda	7%
Ökat exportomsättning	31%
Sannolikhet att exportera	18%
Högre överlevnadsgrad	9%

Tre år efter deltagandet motsvarar den ökade ekonomiska aktiviteten hos de deltagande företagen:

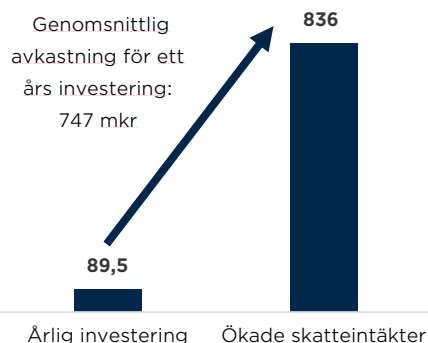
Ökning av omsättningsnivåer	12 900 mkr
Den ökade ekonomiska aktiviteten i företagen medför även spridningseffekter:	
Skapade arbetstillfällen	5 600 FTE
Skapade skatteintäkter	1 200 mkr



AGGREGERADE SAMHÄLLSEKONOMISKA EFFEKTER SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET 2011-2021

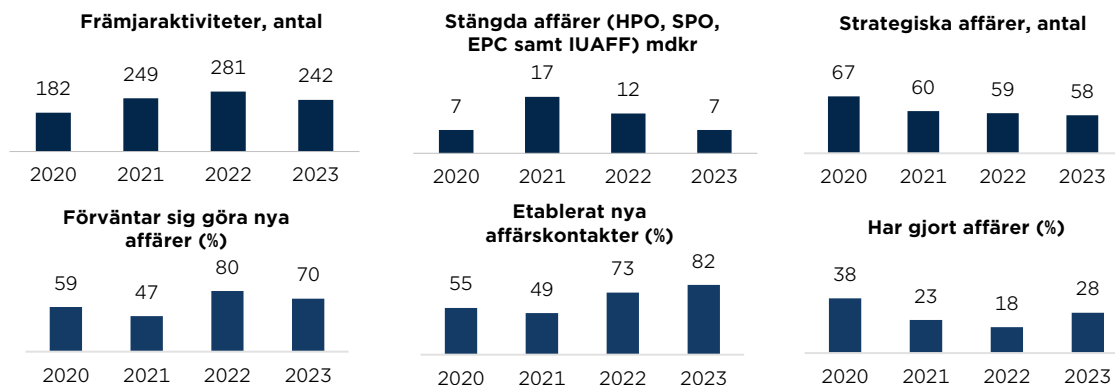
I beräkningarna ingår samtliga företag som deltagit i programmet under hela perioden och den samhällsekonomiska effekten har beräknats för det år företagen deltog samt de därpå följande tre åren. Under perioden 2011-2021 beräknas *Småföretagsprogrammet* ha bidragit till:

Totalt antal årsarbeten	60 000 FTE	Avkastning från årlig investering i programmet	747 mkr
Total omsättning	138 000 mkr	som uppgår till 89,5 mkr.	
Totala skatteintäkter	12 600 mkr	Jämfört med genererade skatteintäkter på 836 mkr.	



RIKTAT EXPORTFRÄMJANDE

	2023	2022	2021	2020
Antal genomförda främjaraktiviteter i marknaderna	242	281	249	182
Stängda affärer (HPO, SPO, EPC samt IUAFF) mdkr	7	12	17	7
Strategiska affärer (pågående projekt)	58	59	60	67
"Förväntar sig göra nya affärer"	70%	80%	47%	59%
"Etablerat nya affärskontakter"	82%	73%	49%	55%
"Har gjort affärer"	28%	18%	23%	38%

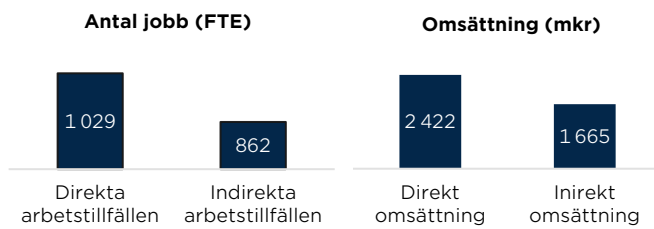


EFFEKTUTVÄRDERING STRATEGISKA PROJEKT

En utvärdering har gjorts för 6 strategiska projekt där stora affärer vunnits under 2023.

Totalt kontraktsvärde	7 300 mkr
Svenskt kontraktsvärde	3 100 mkr
Nya arbetstillfällen	1 900 FTE
Omsättning	4 100 mkr

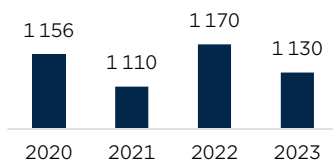
Affärerna uppskattas ha störst effekt på de globala hållbarhetsmålen 7, 8, 9 och 13.



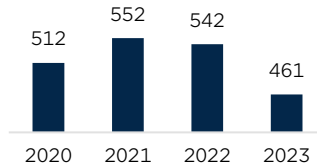
INVESTERINGSFRÄMJANDET

	2023	2022	2021	2020
Antal öppna investeringsprocesser under året	1 130	1 170	1 110	1 156
Antal nya investeringsprocesser	461	542	552	512
Totalt antal investeringar	44	55	47	44
Antal High Quality Investments (HQI)	26	19	22	17

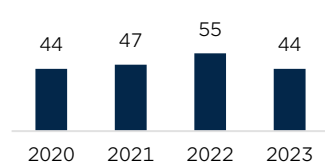
Öppna investeringsprocesser under året



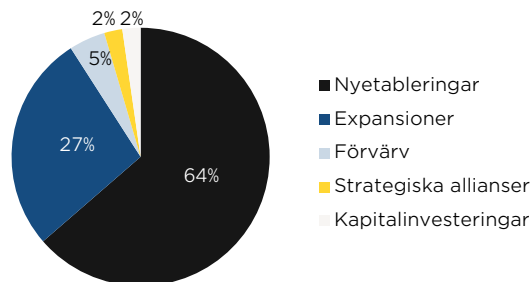
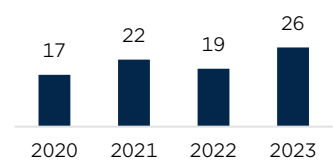
Nya investeringsprocesser



Totalt antal investeringar



High Quality Investments (HQI)



1 BUSINESS SWEDENS VERKSAMHET OCH DE STATLIGA UPPDRAGEN

Business Swedens uppgift är att stimulera ekonomisk tillväxt och sysselsättning genom att stödja och främja svensk export och internationalisering samt utländska företagsinvesteringar i Sverige eller samarbeten med svenska företag som tillför kapital, kompetens och marknader till det svenska näringslivet.

(Ur avtalet mellan svenska staten och Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening om Sveriges export- och investeringsråd)

1:1 KORT OM BUSINESS SWEDEN

Business Sweden bildades den 1 januari 2013 genom en sammanslagning av Exportrådet och Invest Sweden. Organisationen har två huvudmän, svenska staten och det svenska privata näringslivet. Staten representeras av Utrikesdepartementet och näringslivet av Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening (SAU). Uppdraget från huvudmännen är att stimulera ekonomisk tillväxt och sysselsättning genom att stödja och främja svensk export och internationalisering samt utländska företagsinvesteringar i Sverige eller samarbeten med svenska företag som tillför kapital, kompetens och marknader till det svenska näringslivet.

Business Sweden ska enligt avtalet ha institutionell närvaro på utländska marknader för att hjälpa svenska företag att öka sin export i utlandet och för att öka utländska investeringar i Sverige. Business Sweden ska även ha egen regional närvaro i Sverige eller på annat sätt stödja och samverka med företag och andra lokala och regionala aktörer. Business Sweden ska samarbeta med andra aktörer, som med offentliga medel genomför eller låter genomföra export- eller investeringsfrämjande insatser.

Business Sweden är etablerat med 43 kontor i 36 länder utanför Sverige och samarbetar där med svenska ambassader, konsulat, handelskamrar samt andra lokala nätverk till gagn för svensk internationalisering. I Sverige finns Business Sweden på 10 orter. Sammantaget arbetade i medeltal 502 personer vid Business Sweden under 2023.

Business Sweden leds av en styrelse som består av minst åtta ledamöter. Hälften av ledamöterna utses av regeringen, den andra hälften av Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening (SAU). Styrelsen utser inom sig ordförande och vice ordförande. Beslut i övergripande frågor om verksamheten fattas av parterna representerade i ett representantskap. Till representantskapet ska vardera parten utse högst fyra ledamöter, däribland statssekreteraren med ansvar för utrikeshandelsfrågor och ordföranden i SAU. Sammanträde i representantskapet ska hållas minst en gång per år. Styrelsen och VD avger årligen en årsredovisning.

Business Swedens verksamhet finansieras i huvudsak genom statliga medel, intäkter från företags- och organisationskunder i den marknadsprissatta konsultverksamheten, företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster i exportfrämjandet, övrig finansiering från särskilda uppdrag samt det årliga bidraget från Svenskt Näringsliv. Kombinationen av det statliga uppdraget och de konsulttjänster som erbjuds företag på marknadsmässiga villkor gör att Business Sweden kan möta behoven från svenskt näringsliv i alla faser av internationaliseringsprocessen oavsett företagsstorlek.

Det statliga uppdraget är en förutsättning för Business Sweden att erbjuda och utföra de privata konsultuppdragen. På samma vis förstärker de företagsspecifika uppdragen det statliga uppdraget då de möjliggör en större närvaro på utlandsmarknaderna vilket är till nytta för både den exportfrämjande och den investeringsfrämjande verksamheten.



1:2 STATLIGA UPPDRAG

OM UPPDRAGET FÖR EXPORT- OCH INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHET

Riksdagen beslutar om anslagen 2:3 Exportfrämjande verksamhet och 2:4 Investeringsfrämjande, utgiftsområde 24, för det kommande budgetåret. Regeringen meddelar därefter bestämmelserna för anslagen i regleringsbrev till Kammarkollegiet som ansvarar för utbetalning av medlen. Regeringen delger därpå Business Sweden beslutet genom att ange de riktlinjer inklusive budgetmedel som reglerar den statliga delen av den export- respektive investeringsfrämjande verksamheten vid Business Sweden för det kommande året.

Enligt riktlinjerna ska Business Sweden årligen redovisa och kommentera det gångna årets genomförande och utfall i de statliga uppdragen i förhållande till vad som angetts i riktlinjerna (denna skrivelse). Business Sweden ska därtill tertialvis eller enligt överenskommelse göra en avstämning med Utrikesdepartementet med fokus på de statliga uppdragen och samarbetet mellan Utrikesdepartementet och Business Sweden. Därutöver och i syfte att kontinuerligt driva och avpassa verksamheten för det statliga uppdraget har Utrikesdepartementet och Business Sweden en stående och nära dialog. Business Sweden samråder också med Utrikesdepartementet avseende utformningen av olika tilläggsuppdrag från övriga delar av Regeringskansliet och andra offentliga aktörer. Den avstämningen görs för att säkerställa att utformningen av dessa tilläggsuppdrag motsvarar huvuduppdragsgivarens förväntningar och är i linje med Business Swedens uppgift och verksamhet.

UPPDRAGET AVSEENDE EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHET

Regeringens årsuppdrag till Business Sweden inom den exportfrämjande verksamheten syftar till att stärka svenska företags export och expansion i utlandet och därmed bidra till ökad, sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet genom ökad export. Årsuppdraget för 2023 avseende exportfrämjande verksamhet omfattar följande tre verksamhetsområden:

- *Grundläggande exportservice*
- *Småföretagsprogram*
- *Riktat exportfrämjande*

Därtill har Business Sweden sedan tidigare år tilldelats ett antal ytterligare uppdrag via ändringsbudgetar. Dessa uppdrag redovisas i respektive resultatavsnitt nedan.

UPPDRAGET AVSEENDE INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHET

Regeringens årsuppdrag till Business Sweden avseende investeringsfrämjande verksamhet syftar till att attrahera och underlätta utländska ny- och expansionsinvesteringar i Sverige och därmed bidra till ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet genom ökade investeringar.

PROGRAMLEDNING – STYRNING, UPPFÖLJNING OCH ÅTERRAPPORTERING

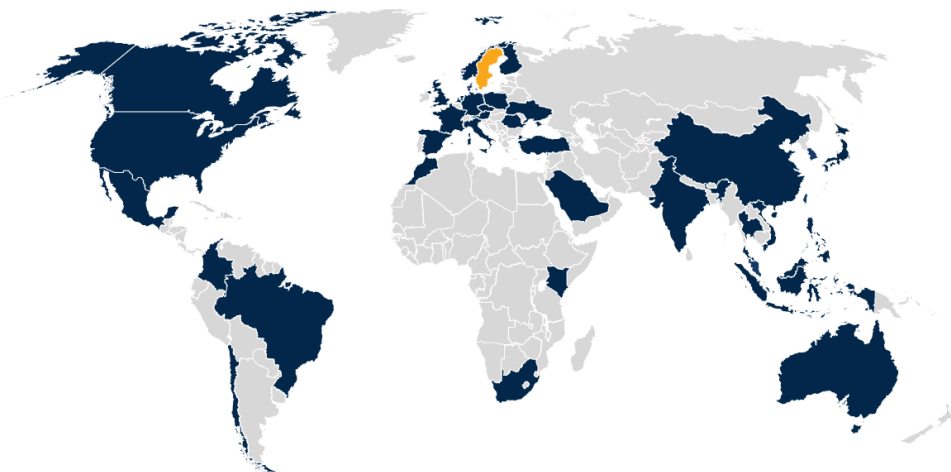
Arbetet med att utveckla, styra, följa upp och återrapportera Business Swedens statliga uppdrag leds av en Stockholmsbaserad programledning. För att säkerställa och underlätta uppdragets genomförande och återrapportering av de tjänster som utförs inom det statliga uppdraget tas instruktioner fram och kommuniceras inom Business Sweden.

1:3 NÄRVARO PÅ UTLANDSMARKNADER/ INSTITUTIONELL NÄRVARO

Utlandsverksamheten är av stor betydelse för genomförandet av de statliga uppdragen. Utlandskontoren har en central roll i att hjälpa svenska företag att öka sin export, expandera i utlandet och öka utländska investeringar i Sverige.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

Under 2023 bedrev Business Sweden sin verksamhet med i genomsnitt 502 (467) anställda vid 43 (43) kontor på 36 (36) utlandsmarknader samt vid 10 (10) kontor i Sverige, se tabell 1. Business Sweden ser kontinuerligt över utlandsnärvaron i syfte att driva en ändamålsenlig och efterfrågad verksamhet. En etablering av verksamhet i Ukraina pågår.



EUROPA	1	Stockholm	Sverige	28	Johannesburg	Sydafrika	
	2	Göteborg	Sverige	29	Nairobi	Kenya	
	3	Malmö	Sverige	AMERICAS	30	Toronto	Kanada
	4	Luleå	Sverige		31	Mexico City	Mexiko
	5	Karlskrona	Sverige	32	Chicago	USA	
	6	Växjö	Sverige	33	New York	USA	
	7	Linköping	Sverige	34	San Fransisco	USA	
	8	Örebro	Sverige	35	Washington	USA	
	9	Mora	Sverige	36	Santiago	Chile	
	10	Umeå	Sverige	37	Sao Paulo	Brasilien	
11	Helsingfors	Finland	38	Bogota	Colombia		
12	Oslo	Norge	SSEA	39	Delhi	Indien	
13	Köpenhamn	Danmark		40	Bangalore	Indien	
14	Paris	Frankrike	41	Bangkok	Thailand		
15	Milano	Italien	42	Singapore	Singapore		
16	Madrid	Spanien	43	Jakarta	Indonesien		
17	London	Storbritannien	44	Hanoi	Vietnam		
18	Berlin	Tyskland	45	Ho Chi Minh City	Vietnam		
19	Wien	Österrike	46	Kuala Lumpur	Malaysia		
20	Haag	Nederländerna	47	Manilla	Filippinerna		
MEA	21	Warszawa	Polen	EAPAC	48	Beijing	Kina
	22	Prag	Tjeckien		49	Shanghai	Kina
	23	Istanbul	Turkiet		50	Hongkong	Kina
	24	Kiev	Ukraina*		51	Taipei	Taiwan
	25	Casablanca	Marocko		52	Seoul	Sydkorea
	26	Dubai	UAE		53	Tokyo	Japan
27	Riyadh	Saudiarabien	54	Sydney	Australien		

Tabell 1. Business Swedens kontor per den 31 december 2023.

*Etablering av verksamhet i Ukraina pågår

1:4 INTÄKTER OCH FINANSIERING

För årsuppdraget 2023 avseende export- och investeringsfrämjande till Business Sweden har följande anslag beräknats: 266 500 000 kronor till exportfrämjande verksamhet och 67 772 000 kronor i grunduppdrag till investeringsfrämjande. Årsuppdraget för exportfrämjande verksamhet avser respektive delområden: *Grundläggande exportservice* 107 500 000 kronor, *Småföretagsprogram* 78 000 000 kronor och *Riktat exportfrämjande* 81 000 000 kronor. Därtill kommer 15 000 000 kronor i tilläggsuppdrag som engångssatsning 2023, för exportfrämjande. Satsningen avser en förstärkning av *Småföretagsprogrammet* och Business Swedens regionala exportrådgivning.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

BUSINESS SWEDENS INTÄKTER

Business Swedens intäkter består av upparbetade medel från de statliga grunduppdragen samt från andra statliga uppdrag, myndigheter och statliga aktörer samt intäkter från företag. Företagsintäkterna består av medel från företagskunder i den marknadsprissatta konsultverksamheten, företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster i exportfrämjandet, finansiering från övriga uppdrag samt det årliga bidraget från Svenskt Näringsliv. Medel intäktsförs från och med att ett projekt har inletts och i takt med att arbetet genomförs.

Business Swedens totala intäkter under 2023 uppgick till 835 miljoner kronor. Det motsvarar en intäktsökning om 3 % från fjolåret (809 miljoner kronor). De statliga grunduppdragen från Utrikesdepartementet utgjorde 45 % (47) av intäkterna. Andelen av intäkterna för de statliga uppdragen inklusive företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster samt intäkter från Svenskt Näringsliv uppgick till 58 % (59). Tillsammans med andra uppdrag från regeringen och dess myndigheter, andra offentliga aktörer, inklusive företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster samt Svenskt Näringsliv utgjorde de 67 % (66) av intäkterna.

	2023	2022	2021
Det statliga uppdraget Exportfrämjande	308	282	265
Grundläggande exportservice	118	110	108
Småföretagsprogram	105	90	77
Riktat exportfrämjande	85	82	80
Det statliga uppdraget Investeringsfrämjande	68	97	78
Investeringsfrämjande	67	96	77
Intäkter från partners och staten	1	1	1
Övriga uppdrag regering, departement och andra statliga aktörer	109	85	60
Exportuppdrag inom ramen för livsmedelsstrategin	21	21	19
Uppdrag från UD FH avseende projektexport	9	9	10
Övriga särskilda uppdrag från Regeringskansliet	6	1	1
Uppdrag från myndigheter och andra statliga aktörer ¹	73	54	30
Svenskt Näringsliv	9	9	9
Företagsintäkter	340	336	300
Företags andel av delvis statligt finansierade tjänster och program	67	57	45
Företagsfinansierade tjänster	273	279	255
Totalt	835	809	712

Tabell 2. Fördelningen mellan Business Swedens intäktskällor (mkr)

Intäkter exportfrämjandet

Det statliga exportfrämjande uppdraget exklusive medfinansiering från företag fördelades under 2023 vid Business Swedens utlandskontor enligt tabell 3 nedan. Beloppen omfattar de tre verksamhetsområdena inom exportfrämjandet: *Grundläggande exportservice*, *Småföretagsprogrammet* och *Riktat exportfrämjande*. Av de totala intäkterna inom den exportfrämjande verksamheten om 308 (282) miljoner kronor fördelades och projektsattes 183 (162) miljoner kronor till verksamheten vid utlandskontoren och 125 (120) miljoner kronor till verksamheten i Sverige. För enskilda marknader kan intäkterna variera från år till år beroende på intäkter av engångskaraktär såsom större delegationer eller andra omfattande projekt. Företagens efterfrågan från tidigare år påverkar också marknadens tilldelning av medel för innevarande år.

¹ Bilaga 3. Större övriga uppdrag från myndigheter och statliga aktörer under 2023

MARKNAD	2023	2022	2021	MARKNAD	2023	2022	2021
Australien	4 424	3252	2 960	Nederländerna	3 439	2734	3 970
Brasilien	5 163	4530	3 897	Norge	2 080	2495	1 901
Chile	2 692	2880	2 476	Polen	3 042	3261	3 086
Colombia	2 595	3131	2 300	Ryssland	0	1043	2 883
Danmark	2 527	1727	2 493	Saudiarabien	4 183	2180	2 288
Filipinerna	2 801	1793	2 116	Singapore	6 670	5592	8 213
Finland	2 897	2398	1 871	Spanien	3 865	3396	2 875
Frankrike	5 065	3868	3 088	Storbritannien	6 429	6610	7 125
Förenade Arabemiraten	12 730	11138	8 929	Sydafrika	3 227	3364	10 032
Indien	10 699	9699	16 784	Sydkorea	4 605	4032	3 835
Indonesien	3 553	3488	4 076	Taiwan	3 319	3157	2 138
Italien	4 582	4076	4 621	Thailand	2 008	2486	1 722
Japan	5 425	5470	5 218	Tjeckien	3 352	2371	1 851
Kanada	2 833	3045	2 645	Turkiet	2 127	2504	2 198
Kenya	5 153	4522	4 634	Tyskland	8 392	6857	7 828
Kina inkl. Hongkong	10 756	10537	8 521	Ukraina	2 000	0	0
Malaysia	2 671	2271	1 916	USA	23 540	18546	15 984
Marocko	3 626	3048	3 739	Vietnam	3 237	3420	2 413
Mexiko	3 737	3802	3 213	Österrike	3 874	3608	3 770
Totalt	183 313	162 331	169 609				

Tabell 3. Fördelning av intäkter för årsuppdraget Exportfrämjande per marknad 2023 (tkr)

Intäkter investeringsfrämjandet

Upparbetade intäkter från det statliga uppdraget för *investeringsfrämjandet* inklusive medfinansiering från partners och staten fördelades på investeringsområden respektive region enligt tabell 4 nedan.

INVESTERINGSOMRÅDE	SSEA	EAPAC	Europa	Sverige	Americas	Invest Totalt
Industrials	0	0	550	1 796	0	2 346
Materials	330	4 959	510	4 112	1 160	11 071
Energy	0	2 499	1 685	4 108	1 075	9 367
Transport	50	1 235	1 424	4 412	0	7 121
Life Science	0	1 840	3 130	4 113	4 266	13 349
Digital Technologies	1 550	790	415	2 656	0	5 411
Food	0	0	475	0	0	475
Expand & Retain	0	0	0	2 713	0	2 713
High Potential Investments	0	392	350	1 292	0	2 034
Other - No specific Business Area	920	533	0	8 083	2 262	11 798
Communication	0	0	0	1 736	0	1 736
Total 2023	2 850	12 248	8 539	35 021	8 763	67 421
Total 2022	2 441	13 506	10 977	60 230	9 327	96 481
Total 2021	3 435	15 940	12 460	35 336	10 845	78 016

Tabell 4. Fördelning av intäkter för årsuppdraget *Investeringsfrämjande* per marknad och investeringsområde 2023 (tkr)

STATENS FINANSIERING AV DE STATLIGA UPPDRAGEN

Statens samlade finansiering för årsuppdraget via det årliga riktlinjebeslutet för export- respektive investeringsfrämjande verksamhet, vid Business Sweden under 2023, var 349 272 000 (359 272 000) kronor. Till 2023 års finansiering tillkommer den utgående balansen från föregående år. Utgående balanser uppstår som ett resultat av att projekt och finansiering har inkommit under verksamhetsåret och har av interna eller externa skäl inte hunnit projektsättas och levererats fullt ut under budgetåret, alternativt att uppdraget löper över flera år. Detta medför att intäkter i tabell 2 ovan (fördelningen mellan Business Swedens intäktskällor) skiljer sig från de medel staten finansierade för den export- och investeringsfrämjande verksamheten under 2022. Tabell 5 nedan redogör för ingående balans, erhållen finansiering, upparbetade intäkter respektive utgående balans 2023. Detta illustrerar Business Swedens medelshantering och periodisering av intäkter.

	Export- främjandet	Investerings- främjandet	Övriga uppdrag från regeringen	Svenskt Näringsliv	Summa
IB, Ingående balans 2023-01-01	69	4	55	0	128
+ Erhållen finansiering	282	68	33	9	392
+ Erhållen finansiering, Osaka 2025*	13	0	0	0	13
+ Erhållen finansiering, Ukraina**	2	0	0	0	2
Total statlig finansiering 2023	366	72	88	9	534
- Redovisning statligt uppdrag, Expo 2020***	3	0	-8	0	-5
- Upparbetade intäkter från staten, 2023	-308	-67	-36	-9	-420
- Återbetald finansiering till staten****	0	0	-43	0	-43
UB, Utgående balans 2023-12-31	60	4	2	0	66

Tabell 5. Ingående balans, erhållen finansiering, upparbetade intäkter samt och utgående balanser (mkr)

* Ändringsbeslut Osaka 2025, **Ändringsbeslut Ukraina, *** Avveckling svenska paviljongen Expo 2020,

**** Återbetalning ej förbrukade medel för avveckling svenska paviljongen Expo 2020

FINANSIERING AV ÖVRIGA REGERINGSUPPDRAG

Utöver den finansiering som Business Sweden erhåller från staten för genomförande av de statliga grunduppdragen, tilldelas Business Sweden tilläggsuppdrag från regeringen. För 2023 uppgick dessa tilläggsuppdrag till 33 miljoner kronor (32 miljoner kronor). Översikt av dessa uppdrag redovisas separat i Bilaga 1 – Regeringsuppdrag 2023. Upparbetade intäkter skiljer sig från erhållen finansiering.

FINANSIERING AV UPPDRAG FRÅN MYNDIGHETER OCH ANDRA STATLIGA AKTÖRER

Business Swedens uppdrag från myndigheter och andra statliga aktörer uppgick till 73 miljoner kronor för 2023. Översikt av dessa uppdrag redovisas separat i Bilaga 3.

2 DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

2:1 INLEDNING

Årsuppdraget till Business Sweden inom den exportfrämjande verksamheten syftar till att stärka svenska företags internationalisering och därmed bidra till ökad export, sysselsättning och hållbar tillväxt i hela Sverige.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

Det statliga uppdraget till Business Sweden inom den exportfrämjande verksamheten är indelat i tre verksamhetsområden med specifika tjänster:

- **Grundläggande exportservice**
Förfrågningar och information, exportteknisk rådgivning, utbildningar och seminarier, webb och nättjänster, rapportering av handelshinder, generellt näringslivsfrämjande på internationella marknader, analyser och omvärldsbevakning, lokal samverkan och samarbete, institutionell närvaro, programledning m.m.
- **Småföretagsprogram**
Stöd till små och medelstora företag utförd i Sverige och på utlandskontoren innefattande kompetensutveckling för företag och information om internationella marknader liksom affärsfrämjande insatser på utlandsmarknader samt samverkan med relevanta aktörer inom ramen för den regionala exportsamverkan.
- **Riktat exportfrämjande**
Exportförberedande insatser på internationella marknader, riktade främjandeaktiviteter inkl. utgående och inkommande delegationsverksamhet på utvalda marknader, internationellt upphandlade affärer samt identifiering och bearbetning av strategiska affärer.

I diagrammet nedan visas en översikt av hur intäkterna för de tre verksamhetsområdena fördelades på olika delområden under 2023:



Bild 1. Intäkter för uppdragets tre verksamhetsområden inom exportfrämjande 2023 (mkr)

2:2 GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE

Business Sweden ska tillhandahålla *Grundläggande exportservice* omfattande; exportinformation och exportteknisk rådgivning, exportteknisk utbildning, analyser och omvärldsbevakning, lokal samverkan och samarbete, institutionell närvaro, programledning m.m.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

Det statliga uppdraget till Business Sweden avseende *Grundläggande exportservice* utförs vid utlandskontoren och i Sverige. Verksamheten och tjänsterna vänder sig till företag, särskilt små och medelstora, men även till andra intressenter inom export och internationalisering. Verksamheten syftar till att öka kunskapen hos svenska företag om förhållanden och möjligheter på internationella marknader i syfte att stimulera dem till att utnyttja sin och marknadens potential.

FÖRFRÅGNINGAR OCH INFORMATION, EXPORTTEKNISK RÅDGIVNING

Business Sweden erbjuder inom ramen för det statliga uppdraget rådgivning relaterad till grundläggande marknadsinformation och exportteknisk rådgivning. Rådgivningstjänsterna är avgiftsfria och erbjuds av såväl huvudkontoret i Stockholm som av Business Swedens utlandskontor. Prioriterade frågeställare är svenska företag som exporterar eller ska etablera sig utomlands. Förfrågningarna inkommer till Business Sweden per telefon, e-post samt frågeformulär på webben och chat via webbsidan. Förfrågningar besvaras normalt inom 24 timmar.

Förutom rådgivning vid direktkontakt hänvisas företagen till Business Swedens digitala guider och FAQ-tjänster. Dessa tjänster utvecklas kontinuerligt för att företagen själva ska kunna finna den information de behöver snabbt och enkelt. Det innebär att den personliga rådgivningsverksamheten kan fokusera på mer komplexa frågeställningar.

Totalt registrerades 4 945 (4 815) inkommande marknads- och exporttekniska frågor under 2023. Frågor som inkommer till avdelningen för exportteknik vid Stockholmskontoret utgör 66 % (65) av den totala mängden registrerade inkommande frågor till Business Sweden under 2023. Antal registrerade frågor ökade något både till avdelningen för exportteknik vid Stockholmskontoret och till utlandskontoren.

Komplexiteten och riskerna inom den internationella handeln fortsätter att öka för de enskilda företagen. Allt fler företag vill veta hur de kan säkerställa regelefterlevnad utöver en korrekt hantering av ex. expordokument, tullprocedurer, tillämpning av frihandelsavtal och val av leveransvillkor. Frågor relaterade till EU:s sanktioner mot Ryssland har fortsatt hög relevans samtidigt som frågor om Ukraina ökat. Den vanligaste frågan relaterad till Ukraina är från SME:er som undrar hur de ska kunna göra affärer med Ukraina om inte deras bank accepterar transaktioner från Ukraina. Bankernas minskade möjligheter att genomföra betalningar till och från vissa länder p.g.a. höga compliancekrav har fortsatt generera frågor.

Företagen är riskmedvetna i allt ökande grad och den kunskap som delges påverkar större del av företagets verksamhet och frågeställningar än vad som tidigare upplevts. Exporttekniska frågor påverkar t.ex. ekonomifrågor inkl. betalningssäkerhet och intäktsföring, riskbedömning vid transporter och tullhantering, supply chain-val och marknadsval. Det har blivit vanligare att frågor om momshantering inkluderas i komplexa frågeställningar.

Trots att det är 4 år sedan Storbritanniens utträde ur EU så upplevs fortfarande export till landet som komplicerat och detta genererar ett stort antal frågor om export till Storbritannien. Det finns en osäkerhet och viss otydlighet kring regler för import i landet som försvårar för företag i Sverige.

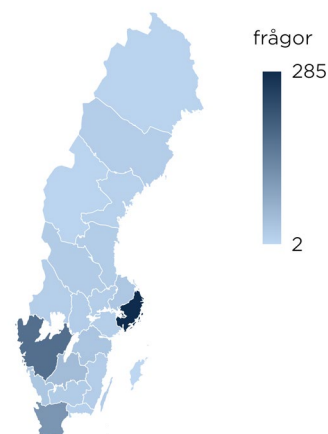


Bild 2. Geografisk fördelning av företag som ställt frågor 2023. Avser frågor från företag som registrerats i *Superoffice Service*.

*Analysen baseras på ca 912 frågor från identifierade unika företag. Företagen kan ha ställt en eller flera frågor.

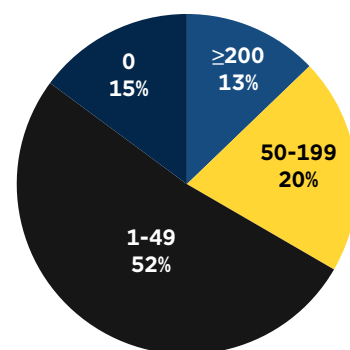


Bild 3. Storleksfördelning av företag som ställt frågor 2023. Avser frågor från företag som registrerats i *Superoffice Service*.

*Analysen baseras på 968 frågor från identifierade unika företag. Företagen kan ha ställt en eller flera frågor.

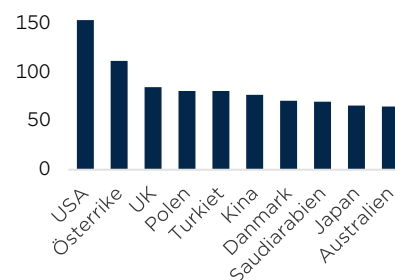


Bild 4. Utlandsmarknader med flest antal förfrågningar 2023. Avser frågor registrerade i *Superoffice Service*. Vissa marknader hanterar frågor från ett flertal marknader, exempelvis hanterar Österrike frågor från 12 marknader.

EXPORTINFORMATION

Business Sweden arbetar aktivt med att nå ut till företag för att informera om olika tematiska områden som är aktuella för att lyckas med export. Arbetet genomförs främst genom webinarier och utbildningar men även genom föreläsningar på externa arrangemang. Under 2023 har totalt 2 478 (2 815) personer deltagit i 70 olika event varav 2 113 personer har deltagit på kostnadsfria event och 365 personer var betalande.

Business Sweden har som vanligt genomfört utbildningar i praktiskt exportarbete och internationell handel för företag, en del digitala men också i form av klassrumsutbildning i Business Swedens lokaler eller ute hos företagen. Vissa av utbildningarna är öppna, det vill säga deltagarna kommer från olika företag medan andra utbildningar är specialanpassade för ett visst företag. Utbildning sker kring exportdokument, frihandelsregler, leveransvillkor, utlandsbetalningar, finansiering, produktkrav, logistik, transportkunskap samt e-handel. Dessa utbildningar finansieras helt med avgifter från deltagande företag. Under 2023 har 365 (422) personer deltagit i dessa utbildningar.

Business Swedens exporttekniska rådgivare har deltagit som föreläsare vid 36 (39) kostnadsfria externa möten och seminarier. Sammanlagt har Business Sweden vid dessa tillfällen nått ut med exportteknisk information till 2113 (2 345) deltagare. Som exempel kan nämnas webinarier om ämnen som återvinning och producentansvar inom EU, online marknadsplatser B2B och B2C, export till Storbritannien, vilket ursprungssintyg används vid vilket frihandelsavtal samt moms vid internationell handel. Andra exempel är den årligen återkommande Frihandelsdagen, STHLM GLOBAL - regional exportsamarverkan i Stockholms län, Internationella handelsdagen i Göteborg, Tulldagarna i Stockholm, Göteborg och Malmö. Inom Team Sweden-samarbetet har Business Sweden föreläst om exportfinansiering tillsammans med Almi, EKN och SEK på Linköpings Universitet och på Jönköping International Business School.

Exporttekniska avdelningen i Stockholm har även genomfört ett antal internutbildningar för kollegor under året med anledning av att utmaningar inom de exporttekniska ämnena påverkar företag på samtliga marknader i allt högre grad. Det sker dels som introduktion vid nyanställningar och dels i form av riktade utbildningar.

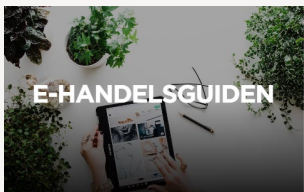
WEBB OCH NÄTTJÄNSTER

Business Swedens nättjänster är verktyg som erbjuds i syfte att svenska exportföretag ska lyckas bättre i sina exportaffärer. Business Sweden erbjuder både avgiftsfria och avgiftsbelagda webbtjänster. De avgiftsfria tjänsterna inkluderar Exportguiden, e-handelsguiden och Livsmedelsguiden. E-handelsguiden och Livsmedelsguiden har tillsammans 1 570 (1 300) registrerade användare. Av dessa var 287 (e-handelsguiden) respektive 62 (Livsmedelsguiden) nytillkomna användare under året. Exportguiden kräver ingen registrering.



EXPORTGUIDEN

Information om varje exporttekniskt moment med checklistor samt tips och råd om hur man lättast går tillväga i sina exportförberedelser.



E-HANDELSGUIDEN



Information om lokala lagar, regler, köpbeteenden och e-handelstrender i 30 länder både inom och utanför EU. Syftet med guiden är att göra det enklare och säkrare för svenska företag att sälja över nätet till kunder i andra länder och därmed få företag att bli framgångsrika globala e-handelsaktörer.



LIVSMEDELSGUIDEN

Information om olika länders importreglering, krav på märkning, EU-information och förslag på översättningshjälp. Livsmedelsguiden finansieras inom ramen för tilläggsuppdraget för livsmedellexport.

Business Sweden erbjuder även två avgiftsbelagda webbtjänster inom området exportteknik: Skeppningshandboken och Frihandelsguiden. Guiderna är resurskrävande att hålla uppdaterade och därför finansierade genom prenumerationsavgifter. Innehållet i guiderna används också som intern kunskapskälla vid exportteknisk rådgivning.

	<p>Information om allmänna exportregler liksom specifik landinformation om bestämmelser för export till 190 länder. Det finns även information om lämpliga betalningsformer, möjlighet till kreditförsäkringar, finansiering och inkassorutiner i 60 länder.</p>
	<p>Information som företagen behöver för att kunna utnyttja de förmåner som gäller vid export till länder med vilka EU har frihandelsavtal.</p>

Antal besök på de exporttekniska webbtjänsterna (inklusive avgiftsbelagda tjänster) var 53 000 (47 900) under 2023, en ökning på ca 14 % från föregående år.

MARKET INFORMATION

I tillägg till det informations- och analysarbete som bedrivs vid huvudkontoret i Stockholm, genomförs årligen ett stort antal marknadsspecifika analyser, rapporter, kundcase, verktyg, artiklar, och bloggar av Business Swedens utlandskontor. Dessa syftar till att hjälpa svenska företag på respektive marknad och analyserna utgör en viktig grund och förutsättning för Business Swedens arbete med att stötta svenska företag på de lokala marknaderna. Informationen finns tillgänglig för svenska företag via hemsidan www.business-sweden.com. Totalt togs omkring 140 rapporter och analyser fram under 2023, se bild 5.

OMVÄRLDSBEVAKNING

I Business Swedens statliga uppdrag ingår att främja en aktuell bild av Sverige i utlandet som gynnar svenska intressen, samt att bistå Utrikesdepartementet och andra berörda departement med information om svensk exportutveckling. Omvärldsbevakningen är en viktig del i att utbilda och upplysa svenska företag, främst små och medelstora, om händelser, utveckling och trender i omvärlden som påverkar deras möjligheter att öka sin globala försäljning liksom utländska företag att investera och expandera i Sverige.

Under 2023 har Business Sweden deltagit som talare eller som paneldeltagare i omkring 100 externa aktiviteter. Deltagandet omfattar seminarier, rundabordssamtal, paneldiskussioner och konferenser anordnade av Team Sweden, universitet/forskningsinstitutioner, tanke-medjor, intresseorganisationer, handelskamrar och näringslivet i Sverige och i utlandet.

Business Sweden har under 2023 presenterat omvärldsanalyser för Utrikesdepartementet, EKN, SEK, aktörer inom regionala exportsamverkan samt Sveriges ambassader och konsulat. De analyser som Business Sweden tar fram skapar också intresse hos affärspress och medför att Business Sweden efterfrågas som expert inom internationalisering.

Inom ramen för uppdraget utför Business Sweden analyser, enkät- och intervjuundersökningar inom utrikeshandel, utländska direktinvesteringar och internationalisering, liksom analyser av den makroekonomiska utvecklingen och andra globala trender som påverkar affärsklimatet. Från och med 2023 har Business Sweden samlat sin globala kompetens inom internationella affärer i ett nytt initiativ "Executive Global Insights (EGIs)". EGI:erna tar upp globala trender och omständigheter som påverkar svenska företag med fokus på Sveriges styrkeområden energi, transport, industri och nya material samt Life science. Nedan redogörs för ett urval av de viktigare analyserna och rapporterna som Business Sweden publicerade under 2023.

Publicerade Insights 2023	Antal
Bloggar	2
Kundcase	12
Artiklar	14
Executive Global Insights	6
Globala Analyser	9
Rapporter	10
Business Climate Survey	23
Business Sweden News	2

Tabell 6. Insights i olika format publicerade på webben under 2023

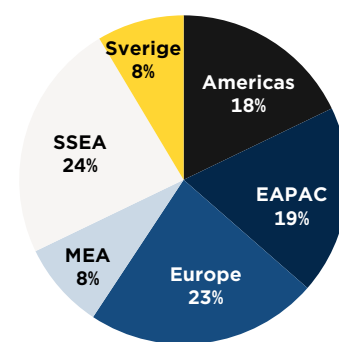


Bild 5. Framtagna rapporter och analyser under 2023. Totalt ca 140 st.

Globala Ekonomiska Utsikter

Business Swedens rapport "Globala Ekonomiska Utsikter" presenteras halvårsvis och ger en överblick av utvecklingen på Sveriges viktigaste exportmarknader samt prognoser för svensk export och den ekonomiska tillväxten i olika länder och regioner. Rapporten innehåller en översiktlig analys av den svenska ekonomins utveckling men med huvudfokus på den makroekonomiska utvecklingen i de 3 viktigaste regionerna för svensk export: Europa, Asien och Nordamerika. De stora svenska exportmarknaderna så som Tyskland, USA och Kina analyseras mer djupgående. Rapporten innehåller även ett appendix med de senaste makroekonomiska utfallen och prognoserna för 36 marknader.

Exportchefsindex

Business Swedens "Exportchefsindex" tar temperaturen på svenska exportföretag och fungerar som en viktig konjunkturindikator på svensk export. Resultatet bygger på intervjuer med exportchefer i drygt 200 företag och publiceras fyra gånger per år (februari, maj, augusti och november). Konjunkturinstitutet har i en utvärdering av "Exportchefsindex" bedömt att dess prognosvärde är robust. Dessutom finns Business Swedens "Exportchefsindex" med i Statistiska centralbyråns sammanställning av indikatorer om konjunkturläget i Sverige.

Sveriges handel med varor och tjänster

Business Swedens analys av svensk internationell handel visar hur svensk utrikeshandel har utvecklats. Analysen görs årligen och omfattar såväl varor som tjänster per segment och marknad. Analysen görs årligen.

Global export

Business Sweden publicerar årligen rapporten "Global Export". FN:s databas UN Comtrade används för att ta fram varuexportssiffror för Sveriges viktigaste exportmarknader. I analysen sätts den svenska exporten i relation till världsmarknaden, vilken i den här analysen omfattar ett urval av för Sverige viktiga handelspartners. Analysen publicerades i december 2023.

Globala direktinvesteringar

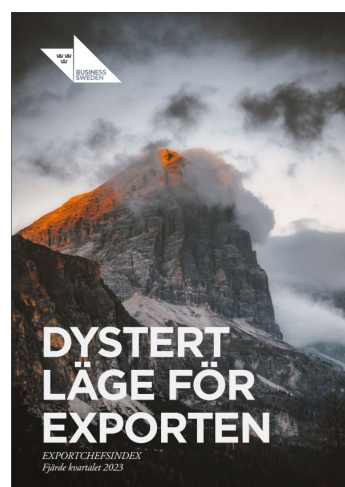
Business Sweden publicerar årligen en rapport om utvecklingen av de internationella direktinvesteringarna (Foreign Direct Investment, FDI). Rapporten "Moln på investerarmolnen - Internationella direktinvesteringar i den globala och svenska ekonomin" ger senast tillgängliga data för 2022. I årets rapport inkluderas även resultat från en undersökning om investeringsklimat för utländska företag i Sverige. Rapporten publicerades den 15 september 2023.

Global Business Climate Survey 2023

"Global Business Climate Survey" som lanserades 2020 är en global analys av resultaten från lokala undersökningar genomförda på 23 marknader i världen (se nedan). Rapporten ger svenska företag som står inför en utlandssatsning en unik inblick i hur affärsklimatet skiljer sig åt i olika regioner. Årets rapport "Mot nya horisonter" publicerades i augusti 2023 i samband med ett lanseringsevent i samarbete med Swedish Chambers International (SCI) och Stockholms handelskammare.

Business Climate Survey

Business Sweden genomför årligen i samarbete med handelskamrar och ambassader i utlandet affärsklimatstudien Business Climate Survey på 23 marknader. Undersökningen genomfördes första gången 2020 och fångar perspektiv, erfarenheter och insikter från svenska företagsledare utomlands. Totalt har över 1600 representanter för svenska företag utomlands svarat på undersökningen som baserats på 18 standardfrågor om företagsklimatet på deras huvudmarknader. Sedan 2020 görs även en Global Business Climate Survey (se ovan) som ger en samlad bild av det globala affärsklimatet samt likheter och skillnader mellan olika regioner och marknader. Resultaten presenteras för svenska företag både i utlandet och i Sverige. Business Sweden anordnade i samarbete med



Swedish Chambers International (SCI) och Stockholms handelskammare ett event i Stockholm den 30 augusti där resultaten för Global Business Climate Survey 2023 presenterades. Eventet hade 120 fysiska deltagare och livesändes även och har följts av 663 registrerade deltagare digitalt.

MARKNADSSPECIFIKA ANALYSER (URVAL)

Förändringsvindarna blåser: Framtiden för AI i Sverige

I denna marknadsspecifika rapport redogörs för den oundvikliga brådskan att utforska och utveckla AI. Sverige spelar en avgörande roll för att driva en hållbar, etisk och praktisk forskning och utveckling. Rapporten publicerades i januari 2023.

Korruptionens påverkan i Kenya

Denna marknadsspecifika rapport som baseras på intervjuer med nordiska företag ger en bild av korruptionens påverkan på handel i Kenya. Rapporten publicerades i juni 2023.

En grön våg av svensk fintech

I denna marknadsspecifika rapport redogörs för Sveriges framgångar inom grön fintech-innovation. Rapporten publicerades i januari 2023.

Kronan och den svenska exporten

Denna rapport kartlägger hur svenska industriföretags varuexport påverkas av den svaga svenska kronan. Rapporten publicerades i december, 2023.

NYTT RAPPORTFORMAT: EXECUTIVE GLOBAL INSIGHTS (EGI)

Globala leveranskedjor i förändring

Denna rapport analyserar drivkrafterna, nyckeltrenderna och strategierna som allt fler svenska beslutsfattare anammar när de ser över sina leveranskedjor. Rapporten publicerades i september 2023.

Ny horisont i den gröna omställningen

Business Swedens *Executive Global Insight* "Ny horisont i den gröna omställningen" fokuserar på 5 nyckelområden där svenska lösningar kan spela en avgörande roll i resan mot nettonollutsläpp, och presenterar affärsmöjligheter i fyra regioner. Rapporten publicerades i oktober 2023.

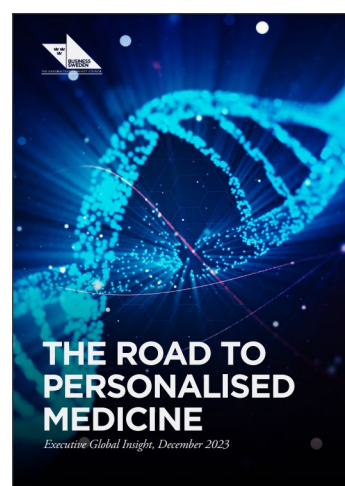
Vägen till personifierad medicin

Business Swedens *Executive Global Insight* "Vägen till personifierad medicin" utforskar hur svenska företag kan påskynda övergången till datadrivna preventiva åtgärder och skräddarsydda behandlingar. Rapporten publicerades i december 2023.

Utöver de globala EGI:er som omnämns ovan har även 2 rapporter med regionalt fokus publicerats. Rapporten "Grön tillväxt i Mellanöstern", där hållbar utveckling står i fokus, redogör för utvecklingen och utforskar potentialen för svenska företag på fyra nyckelmarknader. I den andra rapporten "Indiens leveranskedjor i blickfånget" sätts fokus på att allt fler globala företag väljer att minimera risk i sina leveranskedjor i Asien genom att rikta strålkastarljuset mot Indien som nästa stora leverantörsland. Rapporten beskriver 6 kategorier som är på uppgång och där indiska leverantörer snabbt tar nya positioner.

Rapporterna är en viktig komponent i Business Swedens kommunikations- och marknadsföringsstrategi, inom vilken olika kanaler används, såsom webb, annonsering, sociala medier, webinarier och fysiska events.

Fler rapporter i serien *Executive Global Insights* finns på www.business-sweden.com



HANDELSHINDER

Inom ramen för *Grundläggande exportservice* ska Business Sweden bistå Kommerskollegium och utlandsmyndigheterna med att identifiera och rapportera handelshinder som uppmärksammats. Under 2023 har Business Swedens utlandskontor rapporterat 78 (65) handelshinder. Se tabell 7 nedan för specifikation av antal handelshinder per marknad. Bland de hinder som rapporterats kan nämnas mängdbegränsning för import av vissa varor, importförbud, höjda tullar, skatter och andra avgifter. Lokal närvaro av svenska företag krävs i vissa länder för tillträde till marknaden. Ökade dokumentkrav som leder till besvärliga administrativa hinder. De branscher som omnämns särskilt ur hinderperspektiv är livsmedel, textilier, läkemedel, telekom- och transportbranschen.

LAND	2023	2022	2021	LAND	2023	2022	2021
Mexiko	16		8	Kenya		3	
Indonesien	10	1	5	Australien		2	
Indien	8	3		Colombia		1	4
Filipinerna	7		2	Tanzania		1	
Storbritannien	6	14		Egypten		1	
Saudiarabien	6	5	8	Japan			13
Norge	6	2		Ryssland			6
Förenade Arabemiraten	4	2	2	Kina			6
Argentina	4			Malaysia			3
Malaysia	3	3		Sydafrika			2
Chile	3	1		Algeriet			2
Sydkorea	2	4	5	Nigeria			2
Turkiet	2		6	Taiwan			2
Hongkong	1	1	4	Marocko			2
Vietnam		11	1	Singapore			1
Thailand		10		Totalt	78		

Tabell 7. Antal rapporterade handelshinder per land 2021-2023

I Business Swedens olika webbguider och som nämnts ovan, se webb och nättjänster, såsom Skeppningshandboken och e-handelsguiden, kan företagen få information om de praktiska aspekterna av exportproceduren. Bland annat hanteras där exportrestriktioner, rådande dokument-, produkt- och certifieringskrav liksom tullförhållanden och övriga exportvillkor, både inom och utanför det som definieras eller rapporteras som handelshinder. Detta innebär att företagen får stöd i en rad handelshinderrelaterade frågor, förutom de handelshinder som årligen rapporteras till Kommerskollegium och utlandsmyndigheterna.

LOKAL SAMVERKAN OCH SAMARBETE

Inom uppdraget *Grundläggande exportservice* sker även koordinering och samarbete med Utrikesdepartementets geografiska enheter i Stockholm samt med utlandsmyndigheterna. Koordineringen och samverkan avser planering och genomförande av främjandeaktiviteter som exempelvis delegationsresor och besök, mässor liksom allmänt Sverigefrämjande. Dialog och samverkan sker även med andra främjaraktörer (Team Sweden) såväl lokalt som regionalt i Sverige liksom i utlandet (t.ex. handelskammare) och är också en viktig del i denna verksamhet.

Under året uppdaterades det s.k. Samverkansdokumentet som är en vägledning för samarbetet mellan utlandsmyndigheter och Business Swedens utlandskontor. Det uppdaterade dokumentet lanserades vid ett seminarium för både UD:s och Business Swedens medarbetare med medverkan av UD FH:s och Business Swedens ledning.

2:3 SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET

Business Sweden ska erbjuda anpassat stöd för svenska små och medelstora företags export (*Småföretagsprogrammet*), där Business Sweden ska; i Sverige och utomlands erbjuda små och medelstora företag tjänster som är särskilt anpassade till deras behov och förutsättningar, aktivt söka upp fler små och medelstora företag för att erbjuda sådana tjänster samt samverka med relevanta aktörer inom ramen för den regionala exportsamverkan.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

Inom *Småföretagsprogrammet* erbjuds små och medelstora företag särskilt anpassade tjänster och kompetensutveckling som täcker hela internationaliseringsprocessen; från grundläggande exportinformation till konkret sälj- och marknadsstöd på plats ute på en eller flera utlandsmarknader. Små och medelstora företag omfattas och deltar även i Business Swedens övriga exportfrämjande insatser men *Småföretagsprogrammet* är särskilt utformat för att möta dessa företags utmaningar och möjligheter och riktar sig enbart till dem. Inom Business Swedens övriga exportfrämjande verksamhet deltar de små och medelstora företagen och tar exempelvis del av exportteknisk rådgivning, fysiska och digitala utbildningar, analyser och omvärldsbevakning inom ramen för den *Grundläggande exportserVICEN*. Likaså deltar de små och medelstora företagen i och omfattas av främjandet av exempelvis långsiktiga strategiska affärer, delegationsresor och mässbesök inom det *Riktade exportfrämjandet*.

Under året har Business Sweden genomfört ett utvecklingsprojekt inom ramen för *Småföretagsprogrammet*. Detta har gjorts i syfte att förtydliga Business Swedens tjänster och förenkla nuvarande arbetssätt. För utvecklingsprojektet har Business Sweden tagit hjälp av en extern aktör som genomfört en utvärdering av *Småföretagsprogrammet*. Utvärderingen gjordes i form av djupintervjuer med 23 företag.

Utvärderingen visade att majoriteten av tjänsterna är relevanta för små och medelstora företag, dock visade den på att företag önskar ytterligare stöd efter genomförda projekt. Den nuvarande tjänsteportföljen har därför utvecklats inför 2024 för att möta företagens behov bättre.

Med syfte att utveckla *Småföretagsprogrammet* ytterligare har samma utvecklingsprojekt resulterat i att nya effektivare arbetsprocesser för genomförandet av programmet kommer att tillämpas under 2024.

TJÄNST	ANTAL PROJEKT		ANTAL FÖRETAG	
	2023	2022	2023	2022
Export Coaching (>8 timmar)	346	496*	346	501*
Export Validation	390	-	382	-
Export Project	190	196	173	169
Catalyst	29	29	29	29
SME Delegations	29	16	82	76
Totalt	984	737*	1 012**	775*

Tabell 8. Översikt *Småföretagsprogrammet* 2023. *För 2022 redovisades *Export Coaching* och *Export Validation* tillsammans, **Ett företag kan ha tagit del av flera tjänster.

Av ovanstående sammanställning framgår totalt antal genomförda projekt och antal företag som deltagit i insatserna inom *Småföretagsprogrammet* under 2023. En detaljerad beskrivning av respektive tjänst och dess resultat ges nedan.

Exportrådgivning

Följande exportrådgivande tjänster har erbjudits små och medelstora företag under 2023: *GoGlobal*, Business Swedens digitala verktyg erbjuds kostnadsfritt till företag och organisationer oavsett storlek, men har framför allt utvecklats med fokus på de mindre produktions- och tjänsteföretagens förutsättningar och behov. Verktyget finns också att

tillgå för övriga Team Sweden-aktörer i deras stöd till företagen inom regional exportsamverkan (RES). Verktuget har haft 282 (292) aktiva användare under året. Business Sweden ser över möjligheterna att under 2024 uppdatera och synliggöra verktuget ännu mer för att nå ut till fler företag. Verktuget är tillgängligt för alla företag på Business Swedens webbsida business-sweden.com och på verksamt.se.

Export Coaching är rådgivning som utförs av Business Sweden i Sverige. Rådgivningen är avgiftsfri och syftar till att stödja små och medelstora företag att ta fram en exportplan för sin internationalisering. För att ett företag ska erbjudas *Export Coaching* krävs att företaget ska möta vissa för tjänsten uppställda krav vad avser ambitioner och resurser för internationalisering. Rådgivningen skräddarsys efter företagets specifika behov. Inom ramen för exportportrådgivningen erbjuds också *Export Validation*, en tjänst där företagen ges möjlighet att få hjälp med ett par kortare marknadsspecifika frågor. *Export Validation* utförs av Business Swedens utlandskontor. Under 2023 har 346 (496) företag tagit del av *Export Coaching* och 382 *Export Validation*. Dessutom har 15 företag tagit del av *Export Validation* inom ramen för *Try Swedish* uppdraget. De flesta företag kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne.

Förstärkning av Småföretagsprogrammet och Business Swedens regionala exportrådgivning

Genom ett tilläggsuppdrag avseende *Småföretagsprogrammet* kunde Business Sweden även under 2023 fortsätta med en återuppbyggnad av en förstärkt och långsiktig regional närvaro i Sverige.

Varje region har numera en dedikerad kontaktperson på Business Sweden, en regional rådgivare. Den regionala rådgivaren ansvarar för företagen i flera regioner. Business Sweden finns på 10 orter i Sverige; Malmö, Örebro, Växjö, Mora, Umeå, Karlskrona, Linköping (på dessa orter hyr Business Sweden kontorsplats hos Almi). I Luleå, Stockholm och Göteborg har Business Sweden egna kontor.

Export Project

Export Project är en tjänst som skräddarsys utifrån företagets specifika behov vad avser export till en eller flera utlandsmarknader. Tjänsten finansieras till hälften av det statliga uppdraget och till hälften av företaget.

Under 2023 genomfördes totalt 190 (196) *Export Project*. Utöver dessa 190 har 9 projekt utförts inom ramen för *Try Swedish*-uppdraget. Antalet unika företag som tagit del av tjänsten uppgår till 173 (169). Europa är den region där flest projekt utförts. De flesta företagen kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne. Allt fler företag väljer att undersöka möjligheterna för internationalisering på flera marknader samtidigt.

Export Project					
Australien	4 (2)	Italien	9 (9)	Singapore	10 (2)
NL/Benelux	4 (4)	Japan	13 (8)	Spanien	10 (8)
Brasilien	7 (12)	Kanada	3 (2)	Sydafrika	(2)
Chile	3 (1)	Kenya	1 (2)	Taiwan	2 (6)
Colombia	0 (2)	Kina	8 (9)	Thailand	(2)
Danmark	3 (2)	Korea	4 (10)	Tjeckien	5 (3)
Filippinerna	1 (1)	Malaysia	2 (2)	Turkiet	1 (2)
Finland	2 (9)	Mexiko	4 (8)	Tyskland	17 (10)
Frankrike	3 (10)	Norge	8 (5)	UK	10 (9)
Fören. Arabemiraten	7 (2)	Polen	9 (6)	USA	14 (21)
Hongkong	2 (4)	Ryssland	(3)	Vietnam	1 (3)
Indien	10 (11)	Saudiarabien	6 (2)	Österrike	4 (3)
Indonesien	3 (0)			Totalt	190 (196)

Tabell 9. Fördelning av *Export Project* per land 2023 (2022). Ett projekt kan innefatta fler marknader. Vissa kontor har projektlett projekt på andra marknader än den egna.

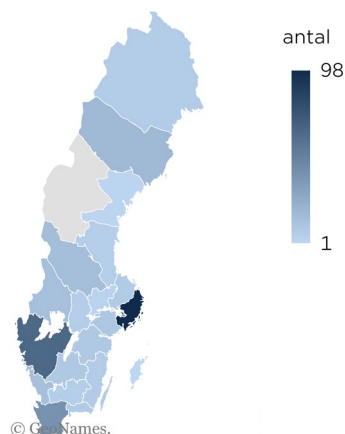


Bild 6. Geografisk fördelning av företag som tagit del av *Export Coaching* 2023. Analysen baseras på 345 företag

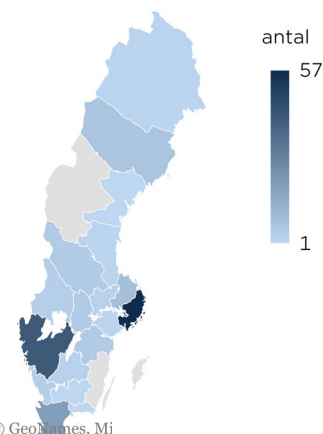


Bild 7. Geografisk fördelning av företag som tagit del av *Export Project* 2023

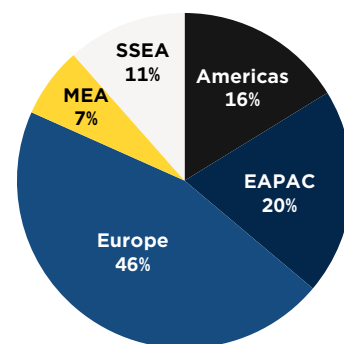


Bild 8. Fördelning av *Export Projects* (antal) per region 2023.

Catalyst

Catalyst är en tjänst som riktar sig till de mest innovativa tillväxtföretagen som snabbt vill starta sin globala expansion. För att ett företag ska få stöd via tjänsten krävs att företaget presenterar och får sin affärsidé godkänd av en extern bedömningskommitté. Utvalda företag får möjligheten att genomföra ett subventionerat projekt på en utvald marknad. Under 2023 genomfördes totalt 29 (29). Americas och Europa är de regioner där flest projekt utförts. De flesta företagen kommer från Stockholmsregionen.

Catalyst					
Brasilien	0 (1)	Kenya	2 (0)	Sydkorea	1 (0)
Chile	0 (1)	Kina	1 (0)	Taiwan	0 (1)
Danmark	0 (1)	Mexiko	0 (1)	Tyskland	4 (6)
Frankrike	0 (2)	Nederländerna	2 (1)	UK	4 (4)
Italien	1 (1)	Nigeria	1 (0)	USA	11 (9)
Japan	1 (0)	Saudiarabien	1 (0)	Österrike	0 (1)
		Totalt			29 (30)

Tabell 10. Marknader där *Catalyst*projekt har utförts 2023 (2022)

SME Delegations

SME Delegations är en tjänst där små och medelstora företag erbjuds att delta i gruppaktiviteter. Det kan röra sig om marknadssatsningar, mässhdeltagande eller delegationer. Under 2023 deltog totalt 82 (76) företag. Aktiviteterna har utförts av Business Swedens utlandskontor med stöd från organisationen i Sverige. Exempelvis anordnade Business Sweden tillsammans med svenska ambassaden i Rom för tredje året i rad en svensk paviljong - Swedish Beauty - på Cosmoprof, en av världens största kosmetikmässor som gick av stapeln i Bologna 16-18 mars 2023. 7 svenska företag inom skönhetsindustrin deltog i satsningen och fick hjälp av Business Sweden att etablera affärsdialoger med internationella återförsäljare och distributörer som besökte mässan och Swedish Beauty paviljongen.

SME Delegations					
NL/Benelux	1	Italien	3	Singapore	1
Brasilien	2	Kenya	1	Sydafrika	1
Danmark	2	Kina	1	Taiwan	1
Fören. Arabemiraten	1	Korea	3	Tyskland	2
Hong Kong	2	Marocko	2	USA	1
Indien	2	Norge	2	Österrike	1
		Totalt			29

Tabell 11. Marknader där *SME Delegations* har utförts 2023 (2022)

Regional exportsamverkan (RES)

I likhet med föregående år deltog Business Sweden aktivt under 2023 inom ramen för den regionala exportsamverkan (RES). Samverkansformen med Almi, de regionala företrädarna m.fl. syftar bl.a. till att underlätta för företag att hitta rätt aktör utifrån var i affärsprocessen det befinner sig och bidrar på ett positivt vis till att Business Sweden når fler företag över hela landet med potential till export. De regionala dialogerna fördes på konkret nivå med företagsaktiviteter och samverkansdiskussioner.

Inom ramen för RES deltog regionala rådgivare i möten och medverkade bl.a. i regionernas framtagande av strategier med övriga aktörer för hur företagsbearbetningen skulle se ut i respektive region.

Business Sweden har under 2023 gått in som partner i "DI Gasell 2022" i syfte att tillsammans med andra regionala aktörer nå ut till fler företag i hela Sverige. Business Sweden var med och instiftade priset "Årets exportgasell".

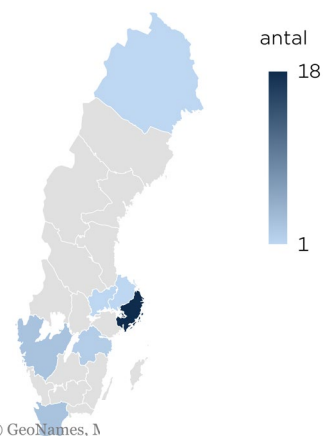


Bild 9. Geografisk fördelning av företag som tagit del av *Catalyst* 2023

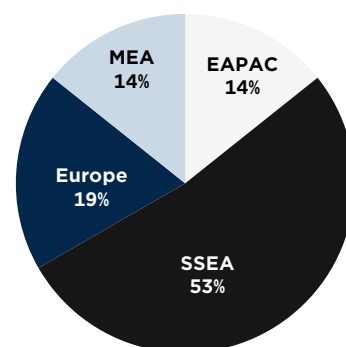


Bild 10. Fördelning av *SME Delegations* per region 2023

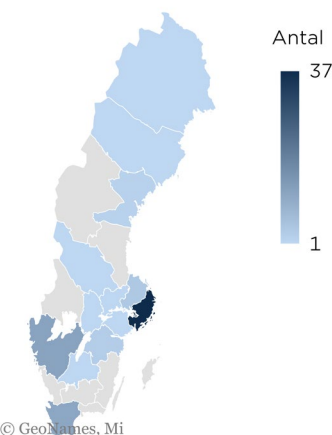


Bild 11. Geografisk fördelning av företag som deltagit i *SME Delegations* 2023.

2:4 RIKTAT EXPORTFRÄMJANDE

Business Sweden ska initiera, planera och genomföra exportfrämjande insatser i Sverige och utomlands, inklusive att bistå Regeringskansliet (främst UD) vad gäller officiella besök i första hand statsbesök eller motsvarande, i utlandet med möjlig medfinansiering från deltagande företag och andra aktörer som kan vara nödvändig, i syfte att främja svenska företags exportmöjligheter samt bistå vid viktigare inkommande högnivåbesök av betydelse för främjandet. Business Sweden ska även identifiera strategiska affärer som kan vara av särskilt svenskt intresse och projektleda långsiktigt inriktade insatser, inklusive inom systemexport, för att främja svenska företags möjligheter att vinna dessa affärer.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

Verksamheten inom ramen för *Riktat exportfrämjande* innebär konceptualisering, planering och genomförande samt uppföljning av särskilda aktiviteter där en grupp företag medverkar för att främja svenska företags exportmöjligheter på internationella marknader. Målgruppen för det riktade främjandearbetet är hela den svenska företagsbasen. Verksamheten delas in i *Exportfrämjande aktiviteter (vilka inkluderar utgående och inkommande statsbesök och andra högnivå delegationer)* samt *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande*.

Det *Riktade exportfrämjandet (BPA – Business Promotion Activities)* fokuserar på marknader med vilka Sverige har stor handel idag, på marknader med hög potential för svenska företag samt närmarknaderna. Vilka marknader som prioriteras uppdateras kontinuerligt i takt med utvecklingen i omvärlden. Sammantaget genomförde Business Sweden 242 (281) *Riktade främjaraktiviteter* under 2023 varav 184 (222) *Exportfrämjande aktiviteter* och 58 (59) *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande*. Aktiviteterna fördelades sig enligt: Europa 77 Americas 55, SSEA 53, EAPAC 31, MEA 23 samt 2 globala och 1 aktivitet i Sverige.

VERKSAMHETSUTVECKLING AV RIKTAT FRÄMJANDE

Under 2023, genomfördes ett utvecklingsprojekt för att förbättra leverans och effekt av de exportfrämjande aktiviteterna. Projektet har fokuserat på att öka företagsnytta och skapa mer affärsnära aktiviteter samt förtydliga interna riktlinjer och styrning. Ett dedikerat team med regionala ansvar finns på plats i Stockholm för att stötta utlandskontoren genom hela processen och säkerställa styrning.

Under året har ett utvärderingsprojekt genomförts med en extern partner i syfte att stärka styrning, uppföljning och återrapportering av insatser inom exportfrämjande aktiviteter samt utvärdera hur aktiviteterna bidrar till att skapa affärer för företagen. En effektlogik i fyra dimensioner har tagits fram för de *Exportfrämjande aktiviteterna*; Kunskapsbyggande, Positionerande, Kontaktskapande och Affärsskapande. Se 2:5 *Resultatuppföljning och utvärderingsramverk för exportfrämjande aktiviteter*.

EXPORTFRÄMJANDE AKTIVITETER (EPA – Export Promotion Activities)

Insatserna inom *Exportfrämjande aktiviteter* är avpassade aktiviteter för svenska företag i grupp som genomförs av utlandskontoren. Aktiviteterna syftar till stötta den internationella tillväxten för svenska företag genom att skapa kunskap om Sverige och svenska lösningar positionera denna mot internationella aktörer, bygga relationer och nätverk på utlandsmarknaderna för att agera på internationella affärsmöjligheter. Det kan vara allt ifrån rundabordsamtal, seminarier, summits, mässor, högnivådelegationer och matchmaking event mellan svenska och utländska företag och aktörer. Under 2023 genomfördes totalt 184 (222) *Exportfrämjande aktiviteter*. Av de *Exportfrämjande aktiviteterna* var 21 (19) statsbesök eller andra högnivådelegationer, varav 3 inkommande till Sverige. Aktiviteterna fördelades sig enligt: Europa 66, Americas 44, SSEA 37, EAPAC 26 samt i MEA 10 aktiviteter.

Totalt deltog 527 företag och organisationer på de *Exportfrämjande aktiviteterna*. Antalet företag som medverkade var i själva verket större beroende på att företag vars kostnader för deltagande finansieras av andra Team Sweden aktörer inte finns med i Business Swedens statistik. Av de deltagande företagen var 63 % SME. De flesta företagen kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne.

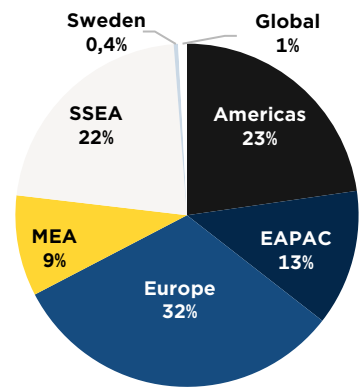


Bild 12. Fördelning *Riktat exportfrämjande* per region 2023

*Analysen baseras på 242 projekt

AKTIVITET	2023	2022	2021
Event, delegationer och seminarier	135	127	93
Analys	47	90	78
Strategiska affärer	58	59	60
Övrigt	2	5	18
Totalt	242	281	249

Tabell 12. Antal aktiviteter inom *Riktat exportfrämjande* per kategori 2023

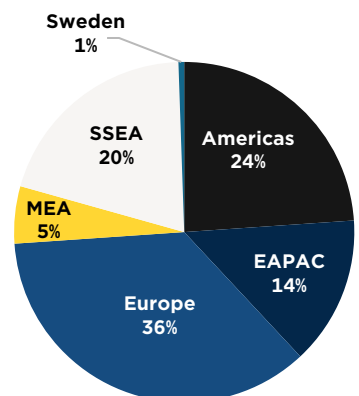


Bild 13. Fördelning *Exportfrämjande aktiviteter* per region 2023

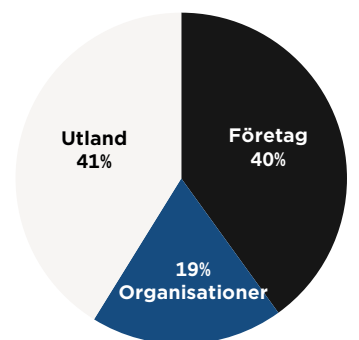


Bild 14. Fördelning deltagande företag och organisationer i *Exportfrämjande aktiviteter*

*Analysen baseras på 527 deltagare.

För att belysa några av de större aktiviteterna som genomfördes under 2023 inom *Exportfrämjande aktiviteter* redovisas nedan ett axplock av initiativ.

Delegationsresa till Nederländerna med fokus cybersäkerhet

Delegationsresa med fokus på cybersäkerhet i samband med den nederländska One Conference i Haag, Nederländerna 3-4 oktober Syftet var att bygga relationer med nyckelaktörer i Europas största säkerhetskluster, the Hague Security Delta, samt träffa potentiella och befintliga kunder inklusive myndigheter och internationella brottsbekämpande myndigheter som Europol. Delegationsresan genomfördes i nära samarbete med Team Sweden och Linköping Science Park. 5 företag deltog samt 4 organisationer.

SCALE US

Under 2023 lanserades SCALE US - ett program för små och medelstora företag inom livsstil och konsumentvaror. Programmets syfte är att erbjuda strategiskt stöd åt svenska företag att nå den amerikanska detalj- och e-handeln och vidare stöd i företagets tillväxtresa. I programmet som avslutades med ett tredagars besök i New York, deltog 7 företag inom mode och sportkläder.

US Autotech

Under 2023 drevs ett Autotech-program finansierat av Vinnova och Drive Sweden i syfte att stödja svenska autotechföretag med sin USA-expansion. Programmet främjar deltagande företag genom att ge dessa kontinuerlig tillgång till innovationsekosystemet, partnerskap, kunder och beslutsfattare. Totalt deltog 7 företag. Programmet innehöll både fysiska och virtuella delar och gjorde det möjligt för deltagarna att samarbeta med strategiska partners, inklusive VC, OEM och Tier 1:s, samt AV-teknikföretag. De 2 fysiska evenemangen hölls i de viktigaste Autotech- och AV-regionerna Detroit, Michigan och Silicon Valley, Kalifornien, där företagen erbjöds möjligheter till utställningar, matchmaking och nätverkande med lokala intressenter.

Sverige-USA Green Transition Initiative

GTI är ett samfinansierat projekt mellan Vinnova, Energimyndigheten och Business Sweden. Projektet syftar till att öka medvetenheten om svenska gröna teknologiska lösningar. Under 2023 medverkade fler än 1 000 personer vid ett tjugotal event inom ramen för GTI. Projektet har även arrangerat och varit med som värd för 3 större evenemang (BIFROST, GTS, Pioneer the Possible) samt ordnat flera seminarier och rundabordsamtal, med sammantaget över 500 deltagare. GTI har vidare etablerat ett nätverk i Sverige och USA med över 160 företag, 30 forskningsföreträdare och över 100 policy/stats- och regeringsrelationer. Vidare har ett acceleratorprogram för startups initierats, och under 2023 har även ett samarbete inletts med Stanford University och University of California, Berkeley för att avancera forskning och grön teknik.

India-Sweden Green Transition Partnership

Sedan 2022 arrangeras olika aktiviteter i Indien inom ramen för detta partnerskap i vilket 9 företag deltar. Partnerskapet syftar till att bygga en långsiktigt engagemang för att tillsammans mellan länderna och dess aktörer bygga en klimatneutral framtid. Aktiviteterna såsom säljmöten mellan svenska företag och indiska aktörer, workshops, rundabordsamtal och seminarier, arrangeras inom olika industrier såsom cement, järn och stål samt automotive. Under 2023 har den svenska sidan tillsammans med indiska aktörer satt prioriteringar inom hållbarhet och grön omställning för att under 2024 bredda antalet deltagande företag från Sverige och fortsätta arbetet mot de gemensamma målen.

Pioneer the Possible Kina

Sedan 2022 möjliggör detta samarbete för svenska företag att nå nya affärsmöjligheter inom ramen för Pioneer the Possible. Tillsammans med Team Sweden aktörer på plats i Kina såsom Sveriges ambassad i Peking och generalkonsulatet i Shanghai, arrangerar man olika aktiviteter för att positionera Sverige och svenska lösningar. Under 2023 deltog 12 svenska företag som i detta långsiktiga arbete vars hållbara lösningar positioneras mot den

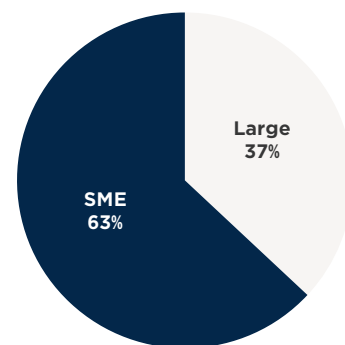


Bild 15. Storlek deltagande företag i Exportfrämjande aktiviteter.

*Analysen är baserad på 211 svenska företag

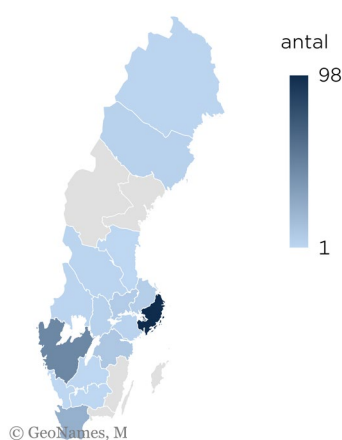


Bild 16. Fördelning län, företag i Exportfrämjande aktiviteter

*Analysen är baserad på 211 svenska företag

kinesiska marknaden. I arbetet fokuserar man på fyra arbetsströmmar; värdekedjor och cirkularitet, grön rörlighet, grön produktion och hållbar stadsutveckling.

Pioneer the Possible Malaysia

2023 lanserades arbetet i Malaysia inom ramen för grön omställning i nära samarbete med ambassaden. Bakgrunden var den Business Climate Survey som genomfördes med svenska dotterbolag i Malaysia under sommaren 2022 och som visade att det fanns ett behov att positionera Sverige och svenska lösningar mot lokala aktörer. Under 2023 har 3 aktiviteter arrangerats, där bland annat ett MoU har undertecknats. 7 svenska företag deltog 2023 och samarbetet fortsätter 2024.

Swedish Mining Initiative CEE är en plattform där fler aktiviteter ingår, såsom roundtables, delegationsresor mm. för kunskapsutbyte och affärsdialog inom hållbar gruvdrift. Syftet med initiativet är att främja svenska lösningar för hållbarhet och gruvssäkerhet. Detta sker genom att föra samman svenska gruvleverantörer och lokala intressenter för att skapa långsiktiga partnerskap och öka svensk export. 9 företag deltog i projektet som 2023 resulterade i gemensamma aktiviteter med nationella myndigheter i Polen, Serbien, Kazakstan, Uzbekistan och Rumänien. Projektet genomfördes i samarbete med svenska ambassader/ generalkonsulat och andra Team Sweden-organisationer.

Nordic Nigeria Connect 3.0

Den tredje upplagan av högnivåkonferensen Nordic-Nigeria Connect ägde rum den 14-15 november 2023 i Lagos. Konferensen sammanförde 300 deltagare från både politiken och näringslivet för att utforska och stärka partnerskapen mellan de nordiska länderna och Nigeria. Konferensens tema var "innovation för en grönare framtid". Den svenska delegationen inkluderade 23 aktörer, bestående av 11 SME, 9 storföretag och 3 myndigheter. Under konferensen organiserades en välbesökt workshop som fokuserade på innovation inom avfallshantering, särskilt inom transport och energi. Diskussionerna om utmaningarna inom transport i Lagos samt pågående och planerade initiativ för att främja användningen av förnybara energier genom avfall och andra material, inklusive hur svenska verktyg och lösningar kan stödja Lagos arbete, väckte stort intresse och engagemang från deltagarna.

Spain Green Alliance är en plattform där fler aktiviteter ingår för främjande av svenska hållbara lösningar på den spanska marknaden. Under året genomfördes deltagande i evenemang som hållbarhetskonferensen, Next Generation EU-seminariet och ett möte med Madrid Nuevo Norte. Aktiviteterna har under 2023 fokuserat på strategiska projekt inom hållbar stadsutveckling med städerna Sevilla, Malaga, Valencia och Bilbao. Totalt har 11 företag deltagit.

Sweden Korea Green Transition Alliance

I Sydkorea har Team Sweden och 10 svenska företagen arbetat tillsammans i Sweden Korea Green transition Alliansen sedan 2021. Satsningen syftar till att stödja svensk export till Sydkoreas engagemang för Net zero 2050. där de svenska företagen samarbetar med koreanska partners för att bedöma miljörisker och möjligheter, skapa innovativa lösningar och inspirera till åtgärder för att uppnå 2050-målet.

Sweden Taiwan Green Transition

Sweden Taiwan Green Transition Alliance syftar till att positionera Sverige och svenska företag som strategiska partners gentemot Taiwans nyckelintressenter för grön omställning och för att främja svenska hållbara lösningar i Taiwan. Samarbetet startades 2021 tillsammans med 8 svenska företag och fokuserar på tre arbetsströmmar; affärsutveckling för svenska företag, nätverks- och relationsbyggande mot intressenter i Taiwan, ofta central regering samt att skapa medvetenhet och positionera Sverige och svenska lösningar. Arbetet fortsätter under 2024.

Triple I

Business Sweden och Vinnova samarbetar inom ramen för det internationella innovationsinitiativet (Triple I), med målet att främja och stödja innovation för att öka svensk närvaro och konkurrenskraft på den globala marknaden. Tillsammans identifierar och stödjer de lovande innovationsprojekt och företag med internationell potential genom att kombinera Vinnovas expertis inom forskning och innovation med Business Swedens erfarenhet av internationell affärsutveckling. Samarbetet sträcker sig även till specifika länder där Sverige har etablerade innovationspartnerskap, exempelvis Tyskland, Frankrike, Indien, USA och Brasilien. Genom att dra nytta av varandras nätverk och resurser kan Business Sweden och Vinnova främja kunskapsutbyte, teknologisk innovation och affärssamarbeten mellan svenska och internationella aktörer.

Högnivådelegationer

Som en del i *Riktat exportfrämjande* organiserar och medverkar Business Sweden i såväl utgående som inkommande delegationer med deltagande av svenska företag. Under året genomfördes sammantaget 21 (5) högnivådelegationer. Nedan ett axplock av de högnivådelegationer som ägt rum 2023.

Kronprinsessan Victorias och prins Daniels officiella besök till Australien och Nya Zeeland

Den 13–18 februari besökte kronprinsessan och prins Daniel Australien (13–15 feb.) och Nya Zeeland (16–18 feb.) tillsammans med statsrådet Johan Forssell, bistånds- och utrikeshandelsminister. Målet var att stärka relationerna med länderna och främja svenska näringslivsintressen, särskilt inom grön omställning, elektrifiering och hållbar gruvdrift. Under besöket genomfördes ett gruvaffärsforum, Sweden-Australia Sustainable Mining Summit med representation ifrån både australiensk samt ett tiotal representanter för svensk gruvindustri och där de svenska företagen visade upp sina lösningar. Aktiviteterna kopplades till Join Sweden Summit 2022 och det svenska gruvinitiativet. Inom ramen för besöket arrangerades även ett toppmöte med New South Wales delstatsregering, European Australian Business Council och Austmine där detta möte ledde till att Sverige bjöds in som fokusland på IMARC, Australiens största gruvevenemang i november 2023 samt 2024.

Statsbesök till Estland

Den 2-4 maj anordnade Business Sweden en affärsdelegation i samband med statsbesöket till Estland. Delegationen bestod av 26 företag och 6 organisationer och omfattade sammantaget närmare 50 deltagare från svensk sida. Delegationen hade ett tredagarsprogram med fokus på cybersäkerhet, digitalisering, startups samt life science & hälsa, där toppmötet i Tallinn samlade närmare 150 svenska och estniska företagsrepresentanter. Deltog gjorde även de tre statsråden Tobias Billström, Johan Forssell och Pål Jonsson.

Indo-Pacific Business Summit i Singapore

Indo-Pacific Business Summit ägde rum i Singapore mellan den 4–6 december där statsrådet Forssell ledde en svensk delegation bestående av både företag och myndigheter, såsom Energimyndigheten, Vinnova, Sida och Rise. Aktiviteten hade särskilt fokus på innovation och grön omställning och byggde vidare på konceptet från Sweden-Southeast Asia Business Summit 2022. Sammantaget deltog närmare 55 företag, myndigheter och universitet från svensk sida, varav 13 var SME. Projektet genomfördes nära samarbete mellan Business Sweden, ambassaden och SwedCham.

Kronprinsessan Victorias och prins Daniels officiella besök till Storbritannien

Mellan den 29 november - 1 december besökte kronprinsessan Victoria och prins Daniel Storbritannien tillsammans med statsråden Pål Jonson och Andreas Carlson. Besöket byggde på nyss undertecknade svensk-brittiska partnerskapet och fokuserade på områden som säkerhet, grön omställning och innovation. En affärsdelegation med 26 svenska företag deltog för att utforska affärsmöjligheter och stärka svenska företags position inom säkerhet, digital hälsa samt transport. Besöket var också en möjlighet att främja nätverkande mellan svenska och brittiska aktörer.

COP28

FN:s klimattoppmöte, COP28, ägde rum i Dubai mellan den 30 november och 12 december med målet att adressera de kritiska utmaningarna med klimatförändringar på en global skala. En delegation av 23 företag (16 SME och 7 storbolag), som representerade Sveriges innovativa och hållbara näringsliv deltog. Delegationens huvudmål var att presentera svenska lösningar, teknologier och initiativ samt att främja samarbete och identifiera affärsmöjligheter inom klimatsektorn. Under konferensens två veckor genomförde företagen 65 sessioner med deltagande av över 200 talare och arrangerade nästan 100 bilaterala möten med nyckelpersoner inom respektive sektorer. Med en publik på över 9 miljoner på de live-sända sessionerna betonades den betydande inverkan och räckvidden av svenska företags bidrag till klimatarbetet. Statsminister Ulf Kristersson samt statsråden Tobias Billström, Johan Forssell, Romina Pourmokhtari samt Ebba Busch medverkade under mötet.

Sweden Canada Innovation Days

Den 4 oktober deltog stadsrådet Ebba Busch i Sweden Canada Innovation Days i Montréal som pågick under tre dagar. Innovationsdagar är en del av Vinnovas projekt i Kanada: "Sweden Canada Innovation Initiative" som Business Sweden driver för femte året i rad. Målet är att stärka relationerna mellan Sverige och Kanada, både inom näringsliv, forskning och regeringssamarbete. Årets innovationsdagar var det största hitintills med över 170 deltagare. Temat var "Driving the Green Transition" med fokus på energi och transport. En delegation på 7 svenska startupbolag deltog i matchmaking möten i samarbete med Vinnova och flera svenska dotterbolag deltog

LÅNGSIKTIGT STRATEGISKT EXPORTFRÄMJANDE

De fyra deluppdragen *High Potential Opportunities* (HPO), *EPC-programmet* (EPC), *Strategic Project Opportunities* (SPO) och *Internationellt upphandlade affärer* (IUAFF) utgör tillsammans ett exportfrämjande program för långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter. Insatser genomförs i olika faser av affären och mot olika finansiärer och upphandlare i tätt samarbete med aktörerna inom Team Sweden. En arbetsgrupp bestående av Business Sweden, EKN, SEK och Swedfund möts månatligen för att diskutera pågående projekt och delge varandra information om nya potentiella affärer samt för att diskutera hur gruppen med gemensamma krafter bäst kan främja dessa projekt.

De deltagande bolagen i programmen skrev under 2023 avtal om affärer till ett värde av ca 7 (12) miljarder kronor, varav ca 3,2 (5,3) miljarder kronor i värde som tillföll svenska bolag. Sedan starten 2016 har svenska bolag totalt vunnit affärer värda runt 89 (82) miljarder kronor, varav 36 (33) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag inom programmen. Affärsvolymen föll tillbaka ytterligare under 2023. Skälen till detta bedöms vara bl.a. ett svårt makroekonomiskt läge, särskilt i länder med en redan svår finansiell situation, samt en ökande internationell konkurrens från andra länder som också lyfter fram sina finansiella lösningar mot projektägare och EPC:er på ett allt mer aktivt sätt.

Sammantaget under 2023 drevs 58 (59) strategiska affärer, varav 30 (27) SPO, 21 (21) HPO och 7 (11) IUAFF-projekt med totalt 350 deltagande företag. Totalt motsvarar affärspotentialen för de svenska företagen över 100 miljarder kronor i dessa projekt, där den totala affärsvolymen är betydligt större. Nedan anges resultat från respektive insats under 2023.

High Potential Opportunities (HPO)

High Potential Opportunities är ett efterfrågedrivet, affärsnära främjandeprogram som syftar till att hjälpa svenska företag i deras största exportaffärer, där offentligt stöd genom koordinerade Team Sweden-insatser kan spela en avgörande roll. Business Swedens uppdrag består i att dels identifiera strategiska affärer med svenskt intresse, dels projektleda långsiktigt inriktade insatser för att främja svenska företags möjligheter att vinna dessa affärer.

Sammanlagt drevs 21 (21) projekt inom stora affärer under 2023 i vilka Business Sweden tog en projektledarroll för Team Sweden med målet att hjälpa svenska företag att vinna

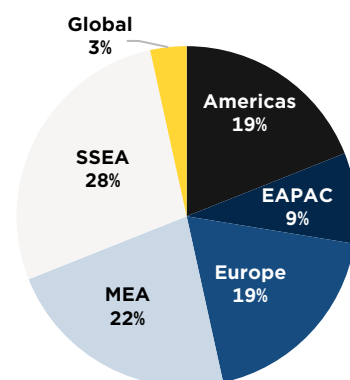


Bild 17. Fördelning Långsiktiga och strategiska insatser per region 2023
*Analysen är baserad på 58 affärer

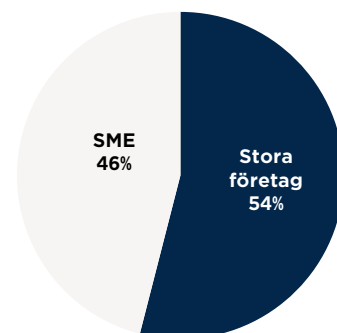


Bild 18. Fördelning deltagande företag i Långsiktiga och strategiska insatser 2023
*Analysen är baserad på 363 företag

upphandlingar. Dessa projekt har ett uppskattat totalt värde för svenska företag om över 50 miljarder kronor. Av de prioriterade projekten återfinns merparten fortsatt på tillväxtmarknader. Under 2023 vann svenska bolag HPO-affärer till ett värde av ca 1,1 (3,4) miljarder kronor, varav runt 1,1 (2,7) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag.

EPC - Programmet

Satsningen mot utländska totalentreprenörer, så kallade EPC-företag (Engineering, Procurement, Construction), fortsatte under året tillsammans med EKN och SEK. Överlag finns en brist på svenska företag som kan ta EPC-rollen internationellt, samtidigt som utländska EPC-företag och internationella banker har visat ett ökat intresse för att samarbeta med svenska leverantörer och Team Sweden. Business Sweden projektleder insatsen i syfte att öka svenska företags chanser att bli leverantörer i stora infrastrukturprojekt där internationella EPC-företag ansvarar för upphandlingen. Team Sweden har identifierat ungefär 80 internationella EPC-bolag att samarbeta med, varav 20 är prioriterade.

Under 2023 ingick svenska bolag i affärer som uppskattas till ett värde av 6,0 (7,7) miljarder kronor, varav runt 1,8 (2,0) miljarder kronor i värde uppskattas tillfalla svenska bolag. Närmare 20 företag har deltagit i aktiviteter i EPC-programmet, såsom mini-delegationer, större Team Sweden-fora, individuella projektmöten med utvalda EPC:er, samt insatser där leverantörer matchas ihop med rätt EPC:er inom potentiella projekt. I de projekt som avslutats framgångsrikt återfinns ett femtiotal svenska företag varav merparten är små och medelstora bolag och åtta medverkar i EPC-programmet.

Strategic Project Opportunities (SPO)

Strategic Project Opportunities (SPO) är ett uppdrag där Business Sweden ansöker om delfinansiering hos Utrikesdepartementet för sektorspecifika insatser. Insatserna syftar till att underlätta för svenska företag att medverka i anslutning till större offentliga upphandlingar och att skapa förutsättningar för olika industrikuster att presentera systemexportlösningar i en gemensam svensk ansats på nya marknader. Dessa insatser syftar till att främja affärer som ligger i tidigare fas än HPO-projekten, oftast redan innan beslut om upphandling har fattats. Tonvikten i insatserna ligger vid att i ett tidigt skede visa på fördelarna med att välja svenska lösningar utifrån bl.a. hållbarhetsperspektiv, lägre livscykelkostnader och konkurrenskraftig finansiering.

Under 2023 beslutades om delfinansiering från Utrikesdepartementet av 30 (27) exportfrämjande SPO-insatser till ett belopp av 9 (9) miljoner kronor. Därutöver samfinansierade Business Sweden insatser inom ramen för det *Riktade främjandet* med 3,5 (3,5) miljoner kronor. Under 2023 vann svenska bolag SPO-affärer till ett värde av 0,2 (0,5) miljarder kronor, varav runt 0,2 (0,5) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag. En särskild uppföljning av SPO-projekten görs i mars varje år och resultaten redovisas i en egen rapport till Utrikesdepartementet.

Internationellt Upphandlade Affärer (IUAFF)

Marknaden för varor, tjänster och investeringar i utvecklingsländer är omfattande. Finansieringen av leveranser och projekt sker i stor utsträckning via multilaterala utvecklingsorganisationer (MDB), så som FN, Världsbanken, Afrikanska utvecklingsbanken och Europeiska banken för återuppbyggnad och utveckling. Varje år finansieras upphandlingar och projekt för närmare 1 000 miljarder kronor av dessa institutioner. Svenska företag har kompetens och lösningar som matchar efterfrågan i många av dessa upphandlingar och projekt. Trots detta är medverkan av svenska företag i dessa upphandlingar låg. Här antas en potential till affärsmöjligheter för svenska företag finnas inom de flesta branscher, men också stora utmaningar i att förstå, bevaka och anpassa erbjudanden till de krav och processer som styr dessa institutioners beslut.

Ett viktigt mål är fortsatt att identifiera och kvalificera större MDB-finansierade affärsmöjligheter som kan drivas vidare inom ramen för Team Sweden-samarbetet, exempelvis som HPO- eller SPO-projekt. Under 2023 drevs ett tiotal strategiska projekt med ursprung i affärsområde IUAFF.

Antalet svenska företag som är registrerade i FN:s leverantörsdatabas fortsätter att öka. I december 2023 fanns 1 137 (1 060) företag registrerade, vilket motsvarar en ökning med 7 %. FN:s upphandling av svenska produkter och tjänster minskade från det exceptionella året 2021 till 116 miljoner dollar 2022. (siffror för 2023 är ännu ej tillgängliga). Det är klart lägre än de 451 miljoner dollar i Covid-året 2021 men fortfarande mer än tre gånger så högt som mer normala år före Covid. Den höga nivån beror såvitt Business Sweden erfar fortfarande framför allt på svenska kontrakt avseende Covid-vaccin, framför allt till Pan-American Health Organization (PAHO).

FRÄMJANDE AV EXPORT AV LIVSMEDEL

Som en förstärkning till satsningen på ökad svensk livsmedellexport, via livsmedelsuppdraget "Try Swedish", erhöll Business Sweden en engångsförstärkning om 5 miljoner kronor i ändringsbudgeten 2019. Insatser och resultat från denna engångssatsning återfinns i rapporteringen av "Try Swedish" till Landsbygds- och infrastrukturdepartementet.

2:5 RESULTATUPPFÖLJNING AV DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Business Sweden ska redovisa aktiviteter och resultat inom det statliga årsuppdraget såväl i sin helhet som uppdelat på de olika verksamhetsområdena (exportfrämjande inkl. delområden respektive investeringsfrämjande). Där så är möjligt ska redovisningen även innehålla effekter.

Företagens övergripande uppfattning om Business Sweden ska redovisas i ett nöjd-kund-index (NKI) på aggregerad basis och uppdelat på dess olika tjänster och aktiviteter inom respektive verksamhetsområde och där så är möjligt nedbrutet på delområden. En uppdelning av NKI bör även göras på företagsstorlek.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

METOD FÖR RESULTAT- OCH EFFEKTUPPFÖLJNING AV EXPORT- OCH INVESTERINGSFRÄMJANDE

Business Sweden genomför löpande mätningar och uppföljningar av kundnöjdhet och affärsnytta av tjänster och aktiviteter inom det statliga uppdraget. I linje med föregående år och i samklang med riktlinjebrevet fortsatte Business Sweden under 2023 att utveckla resultat- och effektuppföljning av det statliga uppdraget. Utvecklingsarbetet genomförs i en nära dialog med Utrikesdepartementet och drivs i samarbete med en extern partner².

Att utveckla resultat- och effektuppföljningen är ett viktigt led i Business Swedens strategiska arbete - med att lära av genomförda insatser och att utveckla tjänstererbjudandet utifrån dessa erfarenheter. En utvecklad uppföljning och återrapportering av främjandets resultat, och där så är möjligt även effekter, möjliggör även för regeringen att bedöma Business Swedens insatser för att öka svensk export och utländska investeringar i Sverige, liksom bidragen till den svenska konkurrenskraften, sysselsättningen och hållbara tillväxten.

Under 2023 genomfördes som tidigare år en statistisk uppföljning av resultat- och effekter av *Småföretagsprogrammet*. Utöver den statistiska uppföljningen gjordes också en intervjuundersökning riktad till företag som tagit del av *Småföretagsprogrammet*. Ett arbete inleddes även under året med att ta fram en metodik för att utvärdera det *Riktade exportfrämjandet*, dels tillsammans med en extern partner som utvärderat programmet och dels genom ett internt utvecklingsarbete med syfte att utveckla rutiner och informationsinsamling för att möjliggöra och förbättra uppföljning av insatserna inom *Riktat exportfrämjande*. För *Investeringsfrämjandet* har en effektutvärdering inletts i syfte att utvärdera hur resultaten från Business Swedens investeringsfrämjande tjänster har bidragit till den svenska ekonomins långsiktiga konkurrenskraft, samt vidareutveckling av utvärderingsmetodik avseende Business Swedens investeringsfrämjande insatser, se avsnitt 3:2 Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten.

Den modell för resultat- och effektuppföljning av det statliga uppdraget som tillämpas utgår från Tillväxtanalys rekommendationer om resultatkedja: insatser (aktiviteter), internationaliseringsförmåga (resultat), internationalisering (direkta effekter), och samhällsekonomiska effekter (indirekta effekter), se bild 19.

Resultat och effekter mäts både via enkäter och statistiska analyser. De resultat och effekter som mäts via enkäter blir en självskattning från företag som tagit del av Business Swedens tjänst/aktivitet och vilken effekt eller resultat de anser att tjänsten/aktiviteten har levererat. De effektmätningar som genomförs genom statistisk analys baseras på registerdata. En metod som rekommenderas av Tillväxtanalys är kontrafaktisk registerdataanalys för identifiering av effekter av exportfrämjande på företagsnivå, där deltagare jämförs med en kontrollgrupp av liknande företag. Business Sweden har använt denna metod sedan 2017 för effektuppföljning av insatserna inom *Småföretagsprogrammet*. För effektmätning av verksamhet där en lämplig kontrollgrupp inte går att identifiera används andra mät- och utvärderingsmetoder.



Bild 19. Resultatkedja med utfallsnivåer.

² DAMVAD Analytics, från 1 jan 2023 Amsterdam Data Collective

Modeller och definitioner i nationalekonomisk litteratur ligger till grund för beräkningen av den samhällsekonomiska effekten. De direkta effekterna är de effekter som uppstår av den ökade ekonomiska verksamheten i de studerade företagen och de indirekta effekterna är spridningseffekter som uppstår i andra företag och delar av samhället som ett resultat av den ökade aktiviteten i de studerade företagen. Beräkningar av samhällsekonomiska värden baseras på SCB:s nationalräkenskaper och input/output-tabeller³, där värden som skapas inom företagen beräknas samt även identifierade spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

Business Sweden analyserar svarsfrekvens och bortfall kontinuerligt för den löpande kundnöjdhetsmätningen. I analysen studeras bortfallet genom att löpande monitorera antal genomförda projekt som ska utvärderas baserat på data från ekonomisystem och kundsystem, antal projekt som projektledare behandlat (skickad eller avvisad enkät), antal obehandlade enkätutskick av projektledare, antal enkäter skickade till kund och antal enkäter där svar i sista led erhålls från kund. Ett stort bortfall sker på grund av att svar inte erhålls från kund. Business Sweden strävar efter att förbättra den manuella uppföljningen av kund som erhållit enkät men inte svarat efter två automatiska påminnelserna då personlig påminnelse vid obesvarad enkät anses förbättra svarsfrekvensen. För att minimera bortfall av enkäter görs under 2024 också en särskild analys av enkäter som avvisats internt och ansvarig projektledare behöver ange ett skäl till varför enkätutskick inte kan genomföras.

Icke-anonymiserade svar från företagen anses grundläggande för Business Swedens utvecklingsarbete. Kännedom om respektive företags utvärdering av projektet är ett viktigt underlag för uppföljning med respektive kund, nöjd som missnöjd. Den utvärdering som varje kund lämnar är grunden för fortsatt kunddialog och ökar sannolikheten för att nästa uppdrag kan levereras med hög kundnöjdhet. Utvärderingen är också viktig för utvärdering av respektive projektledares insats i ett enskilt projekt. Icke-anonymiserade svar är även betydelsefulla för ökad svarsfrekvens då det möjliggör manuell uppföljning med kund som fått enkät men inte svarat efter de automatiska påminnelserna.

För mer information om de metoder Business Sweden använder för att rapportera och utvärdera det statliga uppdraget se Bilaga 4, Metodkapitel.

RESULTAT 2023

Resultaten redovisas inom två områden, kundnöjdhet och effekt. De svar som redovisas är baserade på data som inkommit under 2023. Ett enkätsvar som redovisas motsvarar ett enskilt företags deltagande i ett projekt eller en aktivitet.

Kundnöjdhet (NKI)

Kundnöjdheten för Business Swedens tjänster mäts via två frågor som vägs samman till ett index, ett Nöjd-Kund-Index (NKI). För att nå höga NKI-värden är det nödvändigt att grundligt förstå kundens behov, hantera förväntningar och möta kundens förväntade resultat.

UPPFÖLJNINGAR 2023

Enkätuppföljningar	Antal enkäter
Statliga tjänster	706
Privata tjänster	445
Totalt enkäter	1 151
Statistiska analyser	
Effektmätning SME	3 965 företag
Effektmätning Strategiska affärer	6 projekt

Tabell 13. Projektuppföljning 2023

*Strategic Project Opportunities (SPO) följs upp av Utrikesdepartementet, inkluderar ej NKI mätningar.

³ Modellen baseras på SCBs nationalräkenskaper och input/output-tabeller. Dessa tabeller visar hur output (produktion) i en viss sektor används som input (insatsvara) i en annan sektor. Således är det möjligt att identifiera interrelationer mellan samtliga sektorer i Sverige.

Kundnöjdheten för Business Swedens tjänster mäts via två frågor som vägs samman till ett index, ett Nöjd-Kund-Index (NKI). För att nå höga NKI-värden är det nödvändigt att grundligt förstå kundens behov, hantera förväntningar och möta kundens förväntade resultat. Business Sweden har tydligt uttalade processer för hur arbetet mot kund ska ske för att säkerställa att en kundupplevelse i världsklass kan levereras. Kort beskrivet handlar processerna om att vara tydlig mot kund redan från start och därmed fånga in och förstå kundens förväntningar i ett mycket tidigt skede. Kvittot på att leveransen mött förväntningarna fås genom att utvärdera varje projekt/aktivitet med hjälp av en utvärderande kundenkät. Det är genom dessa enkäter som det löpande underlaget för Business Swedens kundnöjdhetsmått samlas in.

Förändringar under året

Under året har mätvärdena varit stabila. Inga metodförändringar har genomförts vilket innebär att resultaten är jämförbara med 2021 och 2022.

Utfall NKI 2023

Business Swedens NKI för hela den exportfrämjande verksamheten under 2023 är 87 och baseras på 1 151 svar från kundenkäter. Det är ett högt NKI-värde. Motsvarande siffra för 2022 var 87 och baserades på 977 svar från kundenkäter.

Nedan redovisas kundnöjdhet för Business Sweden på aggregerad nivå liksom för olika delområden inom det statliga uppdraget, Livsmedelsuppdraget samt privat finansierade tjänster.

	DELOMRÅDE (antal svar i parentes)	NKI 2023	2022
	Förfrågningar och exportteknisk rådgivning (386)	89	91
	Småföretagsprogrammet totalt (212)	84	86
	<i>Exportrådgivning (103)</i>	82	83
Statliga tjänster	<i>Export Project (71)</i>	85	87
	<i>Catalyst (17)</i>	90	93
	<i>SME Delegations (21)</i>	85	90
	<i>Riktat exportfrämjande - Seminarier, events och delegationer (85)</i>	87	85
	Livsmedelsprogrammet Try Swedish (23)	83	74
Privata tjänster	Marknadsprissatta konsulttjänster (168)	87	87
	Avgiftsbelagd utbildning & rådgivning (72)	87	89
	Business Incubation & Operations (205)	85	85
	Totalt NKI resultat (1 151)	87	87
	NKI Småbolag (212)	84	85

Tabell 14. Business Swedens NKI för olika delområden 2023

(1) *Småföretagsprogrammet – Exportrådgivning* (tidigare *Regional exportrådgivning*) NKI sjunker något från 83 till 82. Antalet svar har ökat från 77 till 103 vilket är en substantiell ökning från 2021 års nivå (26). Kommentarer som ges handlar exempelvis om professionellt bemötande, strukturerad process och engagerade kontaktpersoner.

(2) *Småföretagsprogrammet – Export Project* NKI sjunker från 87 2022 till 85 2023. I de öppna kommentarerna är det övervägande fokus på väl genomförda projekt och professionalism hos projektledarna.

(3) *Småföretagsprogrammet – Catalyst* är fortsatt en mycket uppskattad tjänst där NKI nivåerna ligger högt på 90 (93 för 2022) Fler svar, 17 st under 2023 jämfört med 10 st 2022. I de öppna kommentarerna lyfts bra samarbeten, lyckade projekt och tydlig kommunikation från projektteamet.

Business Swedens kundnöjdhetsindex (NKI) – baseras på två frågor som ställs på femgradiga skalor. Svaret från dessa två frågor vägs sedan samman till ett totalt kundnöjdhetsindex som går från 0-100.

Nöjdhet

"Vad är ditt helhetsomdöme av tjänsten levererad av Business Sweden?"
(1 = mycket dåligt / 5 = mycket bra)
"What is your overall impression of the service delivered by Business Sweden?"
(1 = poor / 5 = excellent)

Förväntningar

"I vilken utsträckning motsvarade värdet levererat av Business Sweden dina förväntningar?"
(1 =inte alls / 5 =i mycket stor utsträckning)
"To what extent did the value delivered by Business Sweden meet your expectations?"
(1 =not at all / 5 =to a great extent)

Samtliga respondenter erbjuds möjligheten att utföra utvärderingen på svenska eller engelska.

(4) *Småföretagsprogrammet – SME Delegations* är en ny tjänst som inrättades under 2022 och som börjades mätas från augusti 2022. 2023 är NKI för denna tjänst 85 baserat på 21 kundsvår.

(5) *Riktat exportfrämjande – seminarier, events och delegationer* har hämtat upp tappet från pandemiåret 2021 (78) och en ytterligare en uppgång ses av NKI från 85 för 2022 till 87 under 2023.

(6) *Livsmedelsprogrammet – Try Swedish* ser en uppgång från 74 till 83. De arrangerade aktiviteterna håller generellt en högre och jämnare nivå, jämfört med tidigare år då vissa enskilda mässor påverkat resultatet negativt.

(7) *Avgiftsbelagd utbildning & rådgivning* redovisar fortsatt höga stabila nivåer, 87 jämfört med 89 under 2022. Positiva kommentarer som lyfts är de kompetenta kursledarna, konkret rådgivning och välstrukturerat informativt upplägg.

Effekter – resultat via enkäter

Business Sweden analyserar och redovisar verksamhetens resultat utifrån ett antal resultatindikatorer. Efter genomförd insats får deltagande företag en enkät med ett antal frågor, bl.a.:
– företagens egen bedömning om insatsen kommer att leda till nya exportaffärer,
– företagens egen bedömning efter genomförd insats om den helt eller delvis bidragit till nya exportaffärer,
– företagens egen bedömning efter genomförd insats om den bidragit till nya eller förstärkta affärskontakter,
– företagens egen bedömning efter genomförd insats om insatsen skapat bättre förutsättningar att lyckas med företagets fortsatta internationalisering.

De tjänster som Business Sweden levererar har inte alltid nya affärer som ett kortsiktigt fokus. Affärer tar tid att skapa. Ofta tar det månader eller år mellan den första kontakten till den genomförda affären. Effekttuppföljningen utgår ifrån företagets uppskattning av uppnådda effekter. Dessutom uppskattar företagen den förväntade effekten projektet/aktiviteten kommer att innebära för dem.

Förväntar sig affärer

Inom *Riktat exportfrämjande* anger 70 % av företagen som svarat på enkätfrågan att aktiviteterna kommer att hjälpa dem generera nya affärer. Detta är en påtaglig nedgång jämfört med 2022, då 80 % av företagen angav att den genomförda aktiviteten kommer att hjälpa dem att generera nya affärer. Business Sweden har påbörjat en analys av vad denna nedgång kan bero på. Inom *Småföretagsprogrammet* ses en substantiell uppgång, då 83 % av företagen som svarat på enkätfrågan anger att aktiviteterna kommer att hjälpa dem generera nya affärer (71 % av företagen 2022). Antalet svar har nästintill fördubblats inom *Riktat exportfrämjande* och antalet svar är fortsatt hög inom *Småföretagsprogrammet* vilket i sig talar för ett starkt engagemang. Trots nedgången för *Riktat exportfrämjande* är företagen fortsatt positiva i kring förväntade affärer. En anledning till att de små- och medelstora företagens förväntningar på affärer ökat kan förklaras av att pandemieffekterna avklingat.

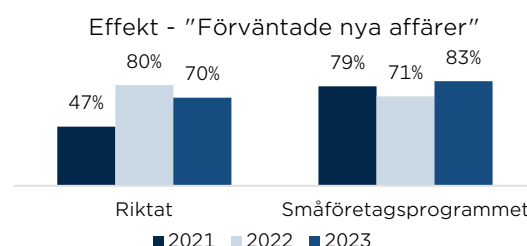


Bild 20. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi förväntar oss att denna aktivitet kommer hjälpa oss att generera nya affärer." 84 (49) svarande för *Riktat exportfrämjande* och 132 (129) svar för *Småföretagsprogrammet* och *Try Swedish*.

Nya affärskontakter

Business Swedens verksamhet syftar bl.a. till att hjälpa svenska företag med relevanta affärskontakter. 82 % av företagen som tagit del av insatser inom *Riktat exportfrämjande* uppger att de instämmer i att ha etablerat nya affärskontakter och/eller förstärkt befintliga affärsrelationer i samband med deltagande i seminarier, events eller delegationer, jämfört med 2022 (73 %). Inom *Småföretagsprogrammet* mäts nya affärskontakter för SME Delegations, den tjänst som inrättades under 2022. 86 % av de deltagande företagen uppger att de etablerat nya affärskontakter i samband med aktiviteten. Företagen är fortsatt mycket positiva till hur aktiviteter inom det *Riktade exportfrämjandet* och *Småföretagsprogrammet* bidrar till både nya affärskontakter och förstärkning av befintliga affärsrelationer. Den något högre siffran för *Småföretagsprogrammet* kan förklaras med att dess aktiviteter är mer affärsnära än de inom *Riktat exportfrämjande*. Att både delarna har utvecklats positivt kan delvis förklaras av att mer affärsnära aktiviteter genomförts under 2023 än 2022 på grund av pandemin.

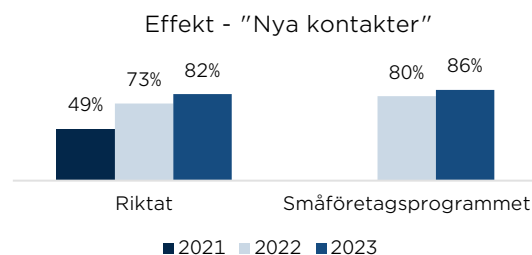


Bild 21. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Som ett resultat av aktiviteten har vi etablerat nya affärskontakter och/eller förstärkt befintliga affärsrelationer.". 85 (48) svarande för *Riktat exportfrämjande* och 21 svar för *Småföretagsprogrammet*.

Genomförda affärer

Utöver de två tidigare redovisade frågorna om förväntad effekt skickas en kompletterande fråga till deltagande företag cirka 6 månader efter att projektet avslutats. Denna fråga syftar till att fånga upp hur det faktiska utfallet blev. Den förväntade effekten på nya affärer kan initialt ha varit stark, men det är först efter ett par månader, och i många fall de facto efter några år, som kunderna kan besvara om det faktiskt blev affärer. Antal företag som besvarat enkätfrågan om genomförda affärer har historiskt sett varit och är fortsatt låg 42 (22) besvarade enkäter från deltagande företag inom *Riktat Exportfrämjande* och 51 (21) besvarade enkäter från företag inom *Småföretagsprogrammet* 2023). För att samla fler svar från de deltagande företagen har manuella extrautskick av enkätfrågan genomförts under 2023.

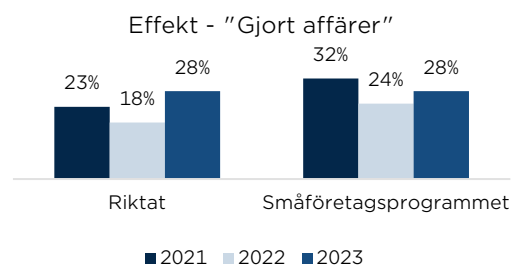


Bild 22. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi har gjort affärer, helt eller delvis, tack vare aktiviteten vi genomförde." 42 (22) svarande för *Riktat exportfrämjande* och 51 (21) svar för *Småföretagsprogrammet* och Try Swedish.

Årets resultat visar en uppgång inom både *Riktat Exportfrämjande* och *Småföretagsprogrammet*. Inom *Riktat Exportfrämjande* instämmer 28 % (18) av företagen i att de gjort affärer, helt eller delvis, tack vare aktiviteten de genomförde. Motsvarande siffra inom *Småföretagsprogrammet* är 28 % (24). I de öppna kommentarerna kopplade till frågan nämns att aktiviteterna i sig varit bra och genomförts på ett strukturerat sätt, men att man önskar ännu mer säljfokuserade insatser och mer anpassning till den egna affärens förutsättningar.

Förutsättningar att lyckas (Trade Promotional Impact- TPI)

Business Sweden följer upp företagens bedömning om de efter att ha tagit del av en aktivitet eller utbildning har bättre förutsättningar att lyckas med sin fortsatta internationalisering. 84 % av de 940 svarande företagen 2023 anger att de har bättre förutsättningar för fortsatt internationalisering som resultat efter aktivitet eller utbildning, jämfört med 85 % av 899 svarande företag 2022. 85 % av företagen inom *Förfrågningar och exportteknisk rådgivning* (BES) anger att de har bättre förutsättningar (86 % 2022), 81 % av företagen inom *Småföretagsprogrammet* (82 % 2022) och 80 % av företagen inom *Riktat Exportfrämjande* (85 % 2022).

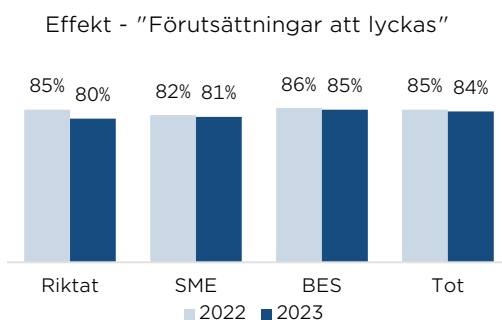


Bild 23. Andel företag som svarat instämmande på påståendet: "Som ett resultat har vi bättre förutsättningar att lyckas med vår fortsatta internationalisering" Totalt 940 svar, 386 svarande för *BES*, 211 svar för *SME* och 85 svar för *Riktat exportfrämjande*.

TPI baseras på frågan "Som ett resultat har vi bättre förutsättningar att lyckas med vår fortsatta internationalisering" som ställs på en femgradig instämmande skala. Svaret redovisas i ett index som går från 0-100.

RESULTAT AV LÅNGSIKTIGA OCH STRATEGISKA INSATSER MOT STORA AFFÄRSMÖJLIGHETER

Fyra satsningar görs inom långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter. Dessa satsningar är: *Strategic Project Opportunities (SPO)*, *High Potential Opportunities (HPO)*, *EPC-programmet* (Satsning mot utländska totalentreprenörer) och *Internationellt upphandlade affärer (IUAFF)*. Sedan starten 2016 har svenska bolag totalt vunnit affärer värda runt 89 (82) miljarder kronor, varav 36 (33) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag inom programmen.

De deltagande bolagen i programmen skrev under 2023 kontrakt för affärer till ett värde av ca 7 (12) miljarder kronor, varav 3,2 (5,3) miljarder kronor i värde för svenska bolag. Affärsvolymen föll tillbaka ytterligare under 2023. Skälen till detta bedöms vara bl.a. ett svårt makroekonomiskt läge, särskilt i länder med en redan svår finansiell situation, samt en ökande internationell konkurrens från andra länder som också lyfter fram sina finansiella lösningar mot projektägare och EPC:er på ett allt mer aktivt sätt.

Totalt drevs 58 (59) projekt under 2023 inom ramen för dessa uppdrag med affärspotential för svenska företag på över 200 miljarder kronor där den totala affärsvolymen är betydligt större. Läs mer om långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter i kap 2:4 *Riktat exportfrämjande*.

EFFEKTMÄTNING AV SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET

Business Sweden har i linje med föregående år med hjälp av en extern aktör⁴ under 2023 genomfört en uppföljning av tidigare års kontrafaktiska studie av effekterna inom de exportfrämjande insatserna inom ramen för *Småföretagsprogrammet*. Effektstudien baseras på en registerdataanalys och avser perioden 2011-2021 där 3 965 (3 841) företag ingick. Syftet med uppföljningen var att kartlägga vilka typer av företag som tar del av insatserna samt att följa företagens utveckling över tid (se nedan). För att identifiera hur insatserna påverkar företagen har också en jämförelse gjorts med en kontrollgrupp bestående av tvillingföretag med liknande egenskaper, men som inte deltagit i någon av *Småföretagsprogrammets* insatser.

Resultaten från 2023 års effektstudie visar att ett deltagande i *Småföretagsprogrammet* skapar tydliga värden för företagen. I jämförelse med kontrollgruppen hade de företag som deltagit i programmet ökat sina omsättningsnivåer med i genomsnitt 27 % tre år efter deltagandet. Dessutom hade antalet anställda ökat med i genomsnitt 7 %. Hos företag med tidigare erfarenhet av exportverksamhet hade exportomsättningen ökat med 31 % mer än kontrollgruppen tre år efter deltagandet. Hos företag utan tidigare erfarenhet av exportverksamhet ökar sannolikheten att företaget i fråga bedriver exportverksamhet med 18 % tre år efter deltagandet. Utöver denna ökade ekonomiska aktivitet är överlevnadsgraden 9 % högre bland deltagarföretagen jämfört med kontrollgruppen.

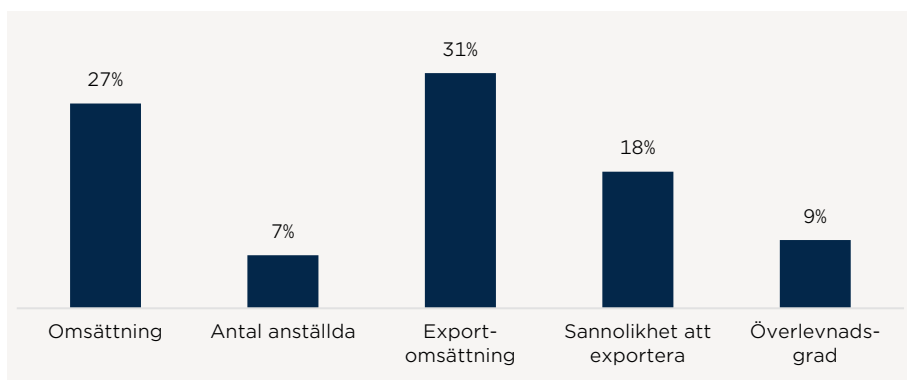


Bild 24. Skillnad mellan deltagande företag och kontrollgrupp tre år efter utförd tjänst.

⁴ DAMVAD Analytics från 1 jan 2023 Amsterdam Data Collective

Den ökade ekonomiska aktiviteten i företagen medför även spridningseffekter till andra företag och delar av samhället, s.k. samhällsekonomiska effekter. Effektstudien omfattar även dessa effekter och visar att tre år efter deltagandet motsvarar den ökade ekonomiska aktiviteten hos samtliga deltagande företag i *Småföretagsprogrammet* en ökning av omsättningsnivåer på 12,9 miljarder kronor. Denna ökade ekonomiska aktivitet beräknas därtill resultera i arbetstillfällen motsvarande nästan 5 600 heltidsekvivalenter, samt skatteintäkter motsvarande 1,2 miljarder kronor. Samhällsekonomiska värden har beräknats genom en så kallad input-output-modell⁵, där värden som skapas inom företagen beräknas samt även identifierade spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

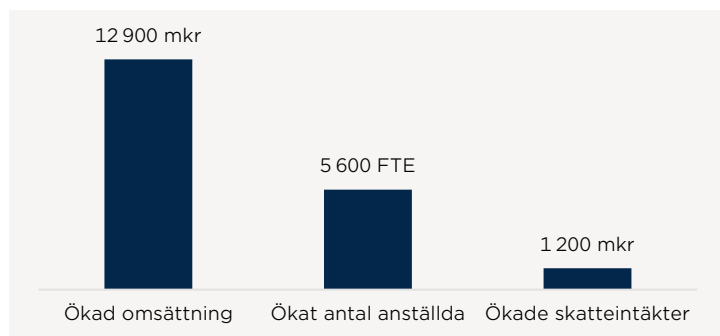


Bild 25. Skapade värden på samhälls nivå tre år efter deltagandet

Föregående års mätning, av *Småföretagsprogrammet* 2011-2020 visade på högre direkta och indirekta effekter. Att mätningen för 2011-2021 visar på lägre effekter beror sannolikt på att SCB:s nya metod för input/output-tabeller används. De nya tabellerna följer det europeiska nationalräkenskapssystemet ENS2010 vilket påverkar främst struktur och klassificering av ekonomiska enheter, mätning av ekonomisk aktivitet, behandling av vissa poster (till exempel immateriella tillgångar), internationell jämförbarhet och den statistiska rapporteringen. Detta betyder att siffror för till exempel total output kan variera mellan det gamla svenska nationalräkenskapssystemet och de nya. I praktiken har detta inneburit att de skattade indirekta effekterna av *Småföretagsprogrammet* har minskat jämfört med föregående metod. Då även skatteintäkter och skapade heltidsekvivalenter skattas via modellen så påverkas även de direkta och indirekta effekterna på dessa.

En annan anledning till att de direkta effekterna är lägre beror på att medianomsättningen för de nya åren som inkluderas är betydligt lägre än tidigare år, sannolikt för att år 2020 utgör en större del av beräkningarna än tidigare. De genomsnittliga effekterna efter tre år blir således lägre.

Aggregerade samhällsekonomiska effekter av Småföretagsprogrammet 2011-2021

En uppföljning gjordes även för att uppskatta de aggregerade samhällsekonomiska effekter som *Småföretagsprogrammet* genererat 2011-2021. De samhällsekonomiska effekterna har beräknats baserat på skillnaden i omsättning mellan deltagande företag och en kontrollgrupp. I beräkningarna ingår samtliga företag som deltagit i programmet under perioden och den samhällsekonomiska effekten har beräknats för det år företaget deltog samt de därpå följande tre åren.

⁵ Modellen baseras på SCB:s nationalräkenskaper och input/output-tabeller. Dessa tabeller visar hur output (produktion) i en viss sektor används som input (insatsvara) i en annan sektor. Således är det möjligt att identifiera interrelationer mellan samtliga sektorer i Sverige.

Under perioden 2011-2021 beräknas *Småföretagsprogrammet* ha bidragit till:

- Omsättningsökningar hos företagen med drygt 99 miljarder kronor. Detta beräknas i sin tur ge upphov till ytterligare cirka 39 miljarder kronor i spridningseffekter⁶ i den övriga ekonomin.
- Omsättningsökningar vilket motsvarar totala jobbskapande effekter på omkring 60 000 heltidsekvivalenter.
- Skatteintäkter på nära 13 miljarder kronor inklusive indirekta effekter från den övriga ekonomin

I genomsnitt genererar en årgång av deltagande företag i *Småföretagsprogrammet* 836 miljoner kronor mer i skatteintäkter jämfört med kontrollgruppen under året de deltar och de därpå följande tre åren. Detta kan jämföras med den genomsnittliga årliga investeringen i programmet som uppgår till 89,5 miljoner kronor. Den genomsnittliga avkastningen från den årliga investeringen i *Småföretagsprogrammet* uppgår således till 747 miljoner kronor.

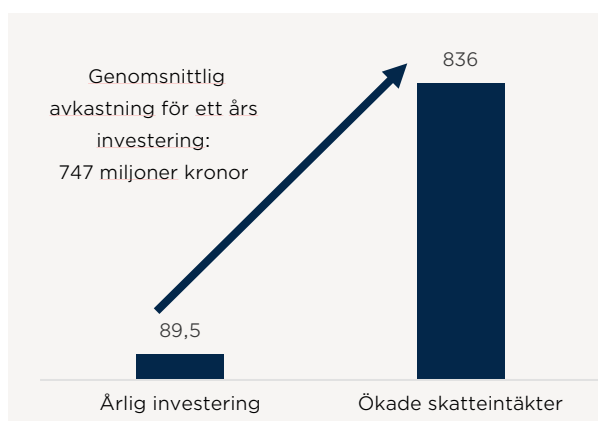


Bild 26. Beräknad genomsnittlig årlig avkastning från *Småföretagsprogrammet*.

Resultatuppföljning och utvärderingsramverk för *Exportfrämjande aktiviteter*

Under 2023 inledde Business Sweden tillsammans med en extern partner ett projekt i syfte att stärka styrning, uppföljning och återslagrapportering av insatser inom *Exportfrämjande aktiviteter* samt utvärdera hur aktiviteterna bidrar långsiktigt till regeringens mål för verksamheten vid Business Sweden. Utvärderingen omfattade 220 projekt med aktiviteter såsom delegationsresor, mässor och matchmaking-event som genomfördes under 2022. Inför utvärderingen utvecklades en effektlogik för att kartlägga sambandet mellan genomförda aktiviteter och tilltänkta effekter. Effektlogiken för de *Exportfrämjande aktiviteterna* uppdelades i 4 dimensioner:

1. **Kunskapsbyggande** - bidrar till att öka företagens kunskap om utländska marknader
2. **Positionerande** - bidrar till att marknadsföra svenska företag i utlandet och öka kunskapen om svenska företag och svenska lösningar
3. **Kontaktskapande** - bidrar till att stödja företagen med att skapa kontakter
4. **Affärsskapande** – bidrar till att identifiera, utveckla och stänga affärer i utlandet

Projektledare och deltagande företag ombads ange hur specifika projekt relaterade till de olika effektmålen.

⁶ Beräkningar av spridningseffekter, jobbskapande effekter och skatteintäkter utgår från SCB:s input output tabeller.



Bild 27. Effektklogik *Exportfrämjande aktiviteter*

Utvärderingen utgick från en mixad metod, kvalitativ och kvantitativ i form av fördjupade fallstudier av 20 slumpmässigt utvalda aktiviteter och en sammanställning av kvantitativa underlag av samtliga genomförda projekt under året. De analyserade aktiviteterna visade en stor variation avseende tilltänkta effekter där vissa har ett tydligt fokus på en specifik del av internationaliseringsresan medan andra är bredare och bidrar till flera av de uppsatta effektmålen.

Kunskapsbyggande och positionerande uppstår som ett resultat av nästan alla aktiviteter, direkt eller indirekt. Omkring en tredjedel av de analyserade aktiviteterna kan beskrivas som renodlat kunskapsbyggande medan hälften har kontaktskapande och positionerande som primärt fokus. I huvudsak bidrar aktiviteterna till möjligheter för företag att träffa potentiella partners och affärsrelevanta kontakter. Affärsskapande aktiviteter utgör en minoritet bland de analyserade aktiviteterna.

Omkring hälften av de undersökta 220 aktiviteterna uppskattas ha medfinansierats av företag. En fördjupad analys pekar på utmaningar i att realisera den uppskattade graden av medfinansiering. Företagen är generellt mycket nöjda med sitt deltagande och upplever att de får stöd längs hela internationaliseringsresan, med fokus på kontaktskapande. Detta är i linje med företagets primära motivation för deltagande, att genom aktiviteten få tillgång till aktörer som de annars inte hade kunnat nå fram till.

Effekter och resultat:

- 2 av 3 företag upplever att deltagande i aktiviteten i hög grad har resulterat i ökad kunskap
- Över hälften av företagen menar att deltagandet lett till positionering
- 9 av 10 företag rapporterar att deltagande resulterat i nya och/eller förstärkta affärsrelaterade kontakter
- Ett fåtal studerade aktiviteter har enligt effektklogiken affärsskapande som sitt huvudsakliga mål. Dessa aktiviteter visar dock tydliga resultat som bidrar till de långsiktiga effektmålen för exportfrämjande aktiviteter

Utvärderingen identifierar tre huvudsakliga framgångsfaktorer för *Exportfrämjande aktiviteter*:

- Bygga på Business Swedens styrkor genom organisationens unika värdeerbjudanden
- Tidig och nära involvering av företag
- Långsiktighet i projekten avgörande för att genomföra affärsskapande aktiviteter

Noterade administrativa utmaningar är:

- Otydlig rollfördelning mellan Business Swedens kontor i Stockholm och utlandskontoren

- Behov av att sprida best practice inom organisationen
- Behov att utveckla den löpande styrningen av de *Exportfrämjande aktiviteterna* för att säkerställa att aktiviteter riktas till marknader, branscher och företag med störst behov eller potential

Parallellt med utvärderingsprojektet har ett internt utvecklingsprojekt genomförts för att *Exportfrämjande aktiviteter* ska levereras på ett effektivt sätt. Projektet har fokuserat på ökad kunskapsdelning/best practice och förbättrade riktlinjer. *Se 2:4 Riktat Exportfrämjande.*

RESULTAT- OCH EFFEKTMÄTNING AV STRATEGISKA PROJEKT

Business Sweden har tillsammans med en extern konsult⁷ utvecklat en modell för att utvärdera affärer inom ramen för strategiska projekt och uppskatta dess effekter. Kedjan mellan insats och avsedd effekt har kartlagts och utifrån dessa resultat har nyckeltal/indikatorer tagits fram. De viktigaste indikatorerna har sammanställts i en rapporteringsmall kopplad till ett utvärderingsverktyg. Detta verktyg kan användas för att förhandsutvärdera enskilda affärer för att bedöma den potentiella effekten av ett projekt utifrån övergripande mål. På samma sätt kan verktyget användas för att utvärdera effekten av affärerna/projekten. Arbetet med att ta fram analysverktyget har lagt grunden till ett systematiskt arbete med att samla in data om strategiska affärer.

Med hjälp av utvärderingsmodellen/verktyget har en utvärdering gjorts för 6 strategiska projekt där stora affärer vunnits under 2023. Geografiskt finns 3 affärer i Sydamerika, 2 affärer i Afrika och en i Asien. Det totala kontraktsvärdet i dessa affärer var under 2023 ca 7,3 miljarder kronor, varav ca 3,1 miljarder tillföll svenska företag. Resultatet av utvärderingen/resultatuppföljningen pekar på att dessa affärer skapar knappt 1 900 nya arbetstillfällen i Sverige varav drygt 1 000 uppskattas komma som en direkt konsekvens av de vunna affärerna, och resterande avser spridningseffekter i ekonomin. Vidare beräknas affärerna leda till omsättningsökningar i Sverige på ca 4,1 miljarder kronor för svenska företag där ca 2,4 miljarder kronor väntas vara en direkt effekt av affärerna, vilket framgår av bild 28a, 28b.

Utvärderingsmodellen/verktyget visar också hur affärerna är profilerade efter ett antal kvalitetsindikatorer. De vunna affärerna under 2023 hade störst tonvikt på innovation, internationell konkurrenskraft och miljömässig hållbarhet. Små och medelstora företag var väl representerade i EPC-affärer, medan HPO-affärerna dominerades av större företag.

Kopplat till Agenda 2030 och de globala hållbarhetsmålen uppskattas affärerna ha störst effekt på följande 4 mål:

- **Mål 7:** "Säkerställa tillgång till ekonomiskt överkomlig, tillförlitlig, hållbar och modern energi för alla"
- **Mål 8:** "Verka för varaktig, inkluderande och hållbar ekonomisk tillväxt, full och produktiv sysselsättning med anständiga arbetsvillkor för alla"
- **Mål 9:** "Bygga motståndskraftig infrastruktur, verka för en inkluderande och hållbar industrialisering samt främja innovation"
- **Mål 13:** "Vidta omedelbara åtgärder för att bekämpa klimatförändringarna och dess konsekvenser",

Sammantaget väntas de vunna affärerna bidra till alla globala mål i någon form.

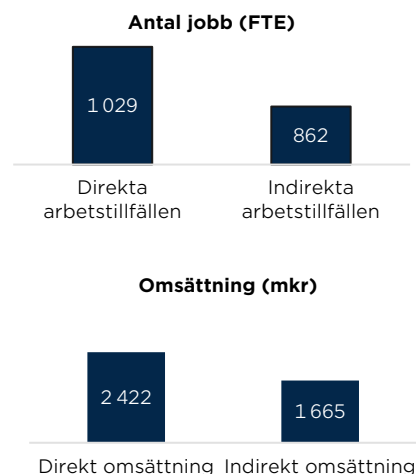


Bild 28a, 28b. Beräknade samhälls-ekonomiska effekter av affärer i strategiska projekt 2023



⁷ Damvad Analytics, från 1 jan 2023 Amsterdam Data Collective

3 DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Årsuppdraget till Business Sweden att ansvara för den statligt finansierade investeringsfrämjande verksamheten syftar till att attrahera och underlätta utländska investeringar i Sverige inkl. särskilda strategiska investeringar, och därmed bidra till ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

3:1 INVESTERINGSFRÄMJANDET

UPPDRAG

Business Sweden har statens uppdrag att leda det nationella investeringsfrämjandet och hjälper utländska företag att investera och expandera i Sverige. Business Sweden bidrar till att attrahera och underlätta för utländska investeringar i Sverige inklusive särskilda strategiska investeringar, och därmed bidra till ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet. Investeringsfrämjaruppdraget är statligt finansierat och tjänsterna till utländska företag och organisationer är avgiftsfria. Arbetet bedrivs dels i Sverige i nära samverkan med regionala investeringsfrämjande organisationer och andra nationella och lokala aktörer, dels på prioriterade marknader i världen i samverkan med utlandsmyndigheterna. Målet är att medverka till ett antal utländska och högkvalitativa investeringar i form av nya etableringar, expansioner av befintliga utländska bolag i Sverige, kapitalinvesteringar och strategiska partnerskap (främst FoU- samarbeten) med svenska aktörer.






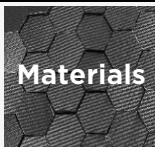
Övergripande ska *investeringsfrämjandet* enligt riktlinjerna:

- öka kunskapen om och intresset för Sverige som en attraktiv destination för utländska investeringar.
- besvara förfrågningar och bistå med etableringsrelevant information till utländska investerare.
- identifiera investeringsmöjligheter och proaktivt attrahera och utveckla nyetableringar eller expansions- och följdinvesteringar, samarbetsavtal, förvärv och fusioner genom direktkontakt med utländska företag inom prioriterade investeringsområden och länder.
- stödja investerare som är intresserade av att investera i Sverige.
- leda, koordinera och stödja berörda lokala, regionala och nationella aktörer inom investeringsfrämjandet i enskilda projekt.

STRATEGISKT FOKUS: FOKUS PÅ PRIORITERADE INVESTERINGAR, OMRÅDEN OCH MARKNADER

Business Swedens strategiska inriktning för *investeringsfrämjandet* utgår från styrkeområden inom svensk industri- och teknologiområden och som har betydelse för svensk konkurrenskraft, idag och i framtiden, där Sverige har ett erbjudande och där utländska investeringar kan bidra med avseende på exempelvis sysselsättning, FoU och innovation, hållbarhet, internationalisering av svenskt näringsliv och stärkta värdekedjor. Med utgångspunkt i regeringens strategi för ökad konkurrenskraft, handel och investeringar, beaktas särskilda prioriteringar samt eventuella nationella branschstrategier och regionala styrkor och smart specialiseringsstrategier. Business Sweden fokuserar specifikt på att främja högkvalitativa investeringar, dvs de investeringar som skapar störst värde för svensk ekonomi och som bäst bidrar till nytta för Sverige.

Prioriterade fokusområden för investeringsfrämjandet:

 Energy <ul style="list-style-type: none">• Battery• Hydrogen	 Digital Tech <ul style="list-style-type: none">• Disruptive digital technologies• Connectivity & Computing• AI & Data analytics
 Transport <ul style="list-style-type: none">• Mobility technologies• E-mobility & Decarbonization	 Life Science <ul style="list-style-type: none">• Precision medicine• Connected health• Food/Agtech
 Industrials <ul style="list-style-type: none">• Advanced manufacturing• Industrial transformation	 Materials <ul style="list-style-type: none">• Circular materials• Semiconductors• Sustainable mining

Med utgångspunkt från respektive fokusområdes styrkor och investeringsmöjligheter identifieras marknader där kritisk massa av relevanta målbolag är lokaliserade och där förutsättningarna att attrahera investeringar till Sverige är starkast. De potentiella investerare som identifieras är ofta ledande bolag inom sina områden och bedöms därför ha stor investeringskapacitet med intresse för Sverige. Bolagen bearbetas därefter genom olika typer av riktade sälj- och marknadsföringsinsatser av Business Sweden och med stöd av utlandsmyndigheterna.

Prioriterade marknader 2023 (beroende på fokusområde):

- *Asien*: Kina, Japan, Sydkorea, Indien – samt vissa industrispecifika projekt i Taiwan, Singapore och Australien
- *Europa*: Storbritannien, Tyskland, Frankrike – samt projekt i Italien, Spanien, Schweiz, Norge och Finland
- *Nordamerika*: USA, samt vissa industrispecifika projekt i Kanada

STÖD OCH TJÄNSTER FÖR UTLÄNDSKA FÖRETAG ATT INVESTERA I SVERIGE

Business Swedens leverans av tjänster och stöd-påbörjas när ett intresse och behov finns från ett utländskt företag. Dialogen kan ha initierats genom proaktiv bearbetning enligt ovan eller genom inkommande förfrågningar. Beroende på det utländska företagets behov, typ av investering och var i beslutsprocessen företaget befinner sig, bistår Business Sweden med olika typer av tjänster.

Exempel på tjänster inom investeringsfrämjandet:

- *Skräddarsydd information och beslutstöd* – för att hjälpa ett företag att bygga sitt affärsfall för Sverige exempelvis information om Sveriges styrkor, branscher, affärs-klimat, olika typer av jämförande data med andra länder, som kostnader, skatter, stöd, tillgång till rätt arbetskraft, regelverk, tillståndsprocesser, m.m.
- *Identifiera svenska investeringsmöjligheter och matchmaking* – Stöd att identifiera och sammanföra investerare med rätt investeringsmöjligheter samt erbjuda ett brett kontaktnät av företag, institutioner, kluster, etc. inom respektive industriområde.
- *Lokaliseringshjälp ("site selection")* – hjälp att identifiera och utvärdera rätt lokalisering i Sverige för placering av ny eller expanderande verksamhet. Ofta relaterat till större industriella tillverkande etableringar. Leder och koordinerar dialog och förhandling med lokala, regionala, nationella myndigheter och aktörer.
- *Arrangemang av besöksprogram i Sverige* – stöd att öka kunskapen om Sverige, de konkreta investeringsmöjligheterna, marknaden, affärsklimatet, branschen och träffa relevanta aktörer.

- *Etableringsinformation* – allmän information och råd om att starta och driva företag i Sverige, migrationsfrågor, regelverk så som exempelvis bolagsrätt, arbetsrätt, skatter, socialförsäkring och annan praktisk information.
- *Introduktion till nätverk och tjänsteleverantörer* – introduktion till alla nödvändiga privata och publika nätverkskontakter som tjänsteleverantörer, organisationer, myndigheter samt regeringsnivå, för att framgångsrikt kunna investera och etablera verksamhet i Sverige.

EXPANDERA UTLÄNDSKA VERKSAMHETER I SVERIGE

Business Sweden verkar för att utlandsägda företag med betydande verksamhet i Sverige ska expandera och växa verksamheten genom att systematiskt identifiera och bearbeta företag med potential till expansionsinvesteringar. Insatsen sker i nära samarbete med regionala investeringsfrämjande organisationer där bolagets beslutsfattare, både lokalt i Sverige samt centralt på koncernnivå, erbjuds stöd att identifiera-möjligheter att attrahera expansioner till den svenska verksamheten. Insatsen inkluderar industriell tillverkande verksamhet samt centrala huvudkontorsfunktioner och FoU.

Närmare hälften av alla utländska direktinvesteringar som görs i Europa är expansionsinvesteringar av befintlig verksamhet, där faktorer som det geopolitiska säkerhetsläget och ökad regionalisering har drivit på expansionsinvesteringarna ytterligare. Vid sidan av utlandsägda företag har även flertalet internationellt verksamma svenska koncerner uttryckt behov av stöd i beslutsprocesser rörande expansionsinvesteringar. Insatserna och stödet har generellt varit i stora investeringsprojekt med komplexa beslutsprocesser och behov av synkroniserat engagemang från organisationer på nationellt, regional och lokal nivå. Samarbetet har även inkluderat svenska ambassader på utvalda marknader som arrangerat ett antal högnivåarrangemang för de utvalda bolagen.

Under 2023 har därför det strukturerade arbetssättet ”Expand & Retain” vid Business Sweden vidareutvecklats, där regionala investeringsfrämjande organisationer tillsammans med Business Sweden identifierat 156 relevanta utlandsägda bolag i Sverige att erbjuda detta stöd framöver.

HIGH POTENTIAL INVESTMENTS (HPI)

Arbetet inriktat mot High Potential Investments (HPI) handlar om att identifiera investeringsmöjligheter med särskilt hög potential och kvalitet och som kan vara av särskilt strategiskt svenskt intresse. Insatsen står även för att projektleda långsiktigt inriktade insatser tillsammans med relevanta aktörer för att attrahera dessa investeringar. Under 2023 har 8 (8) HPI-projekt drivits inom ramverket High Potential Investments, majoriteten av dessa är kopplade till den pågående industriomställningen inom batterivärdekedjan.

Rapportering om investeringsklimat och investeringshinder

Business Sweden har regeringens uppdrag att sammanställa en årlig rapport som sammanfattar informationen om investeringsklimatet i stort inklusive de investeringshinder som framkommit. Under våren 2023 har Business Sweden genomfört en undersökning om Sveriges investeringsklimat som det uppfattas av ledande företrädare för utländska företag som etablerat sig i Sverige under perioden 2018–2022. Undersökningen genomfördes genom telefonintervjuer av undersökningsföretaget Origo Group med en enkät framtagen av Business Sweden. Resultatet av undersökningen redovisades i ett avsnitt i rapporten ”Moln på investerarahimlen” som publicerades i augusti 2023. Därtill rapporterar Business Sweden kontinuerligt till regeringen om de utmaningar som uppstår vid specifika investeringar samt även större utmaningar inom investeringsklimatet adresseras även inom Team Sweden Invest (se avsnitt 3:3).

3:2 RESULTATUPPFÖLJNING AV DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Business Sweden ska redovisa aktiviteter och resultat inom det statliga årsuppdraget såväl i sin helhet som uppdelat på de olika verksamhetsområdena (exportfrämjande inkl. delområden respektive investeringsfrämjande). Där så är möjligt ska redovisningen även innehålla effekter.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

STYR- OCH UTVÄRDERINGSPROCESS (KVALITETSBEDÖMNING AV INVESTERINGARNA)

Business Sweden styr verksamheten mot högkvalitativa investeringar via en modell som utvärderar de investeringar i vilka Business Sweden är delaktiga i. Modellen vägleder prioriteringsarbetet i så väl de löpande som i de långsiktiga insatserna, likaså är den vägledande i utvärderingen av insatsernas resultat. Modellen bidrar till att styra verksamheten mot de strategiska och operativa målen (effektmål), att Business Sweden medverkar till strategiskt viktiga investeringar (kvalitet) samt att Business Sweden levererar tjänster med högt mervärde (kundnöjdhet). Modellen består av 3 delar:

- *Strategisk måluppfyllelse* – Proaktivt och fokuserat arbete utförs i linje med strategin, det vill säga inom prioriterade sektorer mot prioriterade företag på utvalda marknader.
- *Kvalitet* – Investeringarnas kvalitet värderas under investeringsprocessen med stöd av fyra indikatorer: *Storlek på investeringen*, *Direkt nytta av investeringen*, *Kvalitet på investeraren* samt *Framtida nytta av investeringen*.
- *Kundnöjdhet* – Business Swedens tjänster, mervärde och bidrag utvärderas av de investerade företagen.

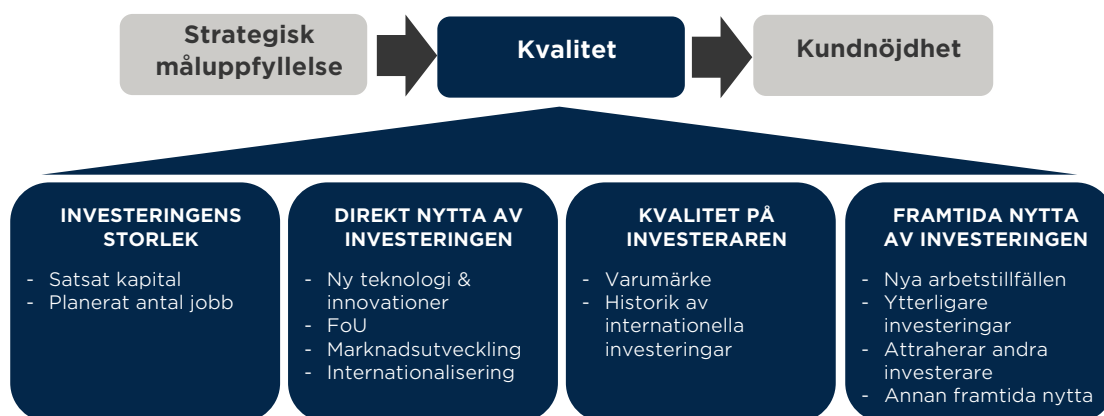


Bild 29. Styr- och utvärderingsprocessen

RESULTATUPPFÖLJNING 2023

Business Sweden rapporterar effekterna av den investeringsfrämjande verksamheten i form av antal utländska investeringar som Business Sweden tillsammans med regionala partners har medverkat till. Nedan redogörs för utfallet av *investeringsfrämjandet* i enlighet med den modell som beskrivits ovan.

	2023	2022	2021
Totalt antal investeringar	44	55	47
Investeringar av hög kvalitet (HQI)	26	19	22
Antal öppna investeringsprocesser	1 130	1 170	1 110
Antal nya investeringsprocesser	461	542	552
Investerarnöjdhet (NKI)	96	90	90

Tabell 15. Resultatuppföljning *investeringsfrämjandet* 2023

Antalet öppna investeringsprocesser

Business Sweden hade vid utgången av 2023 ca 500 aktiva⁸ investeringsprocesser varav 461 (542) var nya för året. En investeringsprocess startar när en potentiell investerarkontakt har kvalificerats och det finns ett initialt intresse för Sverige. Kontakterna är antingen inkommande eller proaktivt upparbetade och dialogerna kan vara i en tidig behovsfas eller senare i leverans och beslutsfas. Ofta är processerna långa varför en investeringsprocess kan vara öppen under flera år.

Antal genomförda utländska investeringar

– totalt och av hög kvalitet

Under 2023 har Business Sweden medverkat till 44 (55) utländska investeringar varav 26 (19) av "hög kvalitet" (High Quality Investments, HQI) enligt Business Swedens kvalitetsmodell för styrning och utvärdering av verksamheten (se ovan). Sammantaget uppskattar investerarna att de genomförda investeringarna under 2023 bidrar till ca 2 000 (4 500) planerade jobb första verksamhetsåret och ca 4 100 jobb totalt om två år samt 34 (56,5) miljarder kronor i investeringsvolym. Resultat inkluderar även tilläggsuppdraget att verka för expansionsinvesteringar.

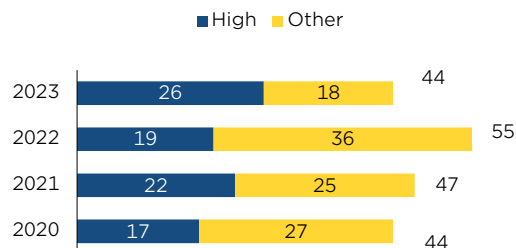


Bild 30. Antal investeringar av hög kvalitet samt totalt antal investeringar 2023

Antal investeringar per typ

Andelen nyetableringar och expansionsinvesteringar ökade kraftigt och stod för 90% av typerna. Den största ökningen låg i expansionsinvesteringarna där befintliga bolag har tagit nya investeringsbeslut. Denna positiva utveckling drivs av den industriella och gröna omställningen.

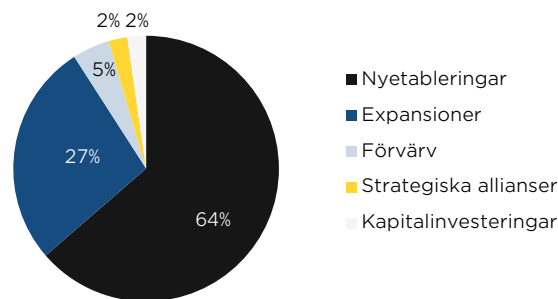


Bild 31. Antal investeringar per investeringstyp 2023.

Antal investeringar per region i Sverige

Både det totala antalet liksom andelen högkvalitativa investeringar var under 2023 koncentrerade till storstadsregionerna. De stora tillverkningsetableringarna inom fordons- och batteriindustrin landade runt Västra Götalands-regionen med sitt starka fordonsindustrikluster. Business Swedens stärkta fokus på att verka för att utlandsägda företag ska expandera och behålla verksamhet i Sverige kommer på sikt påverka investeringar över hela Sverige positivt.

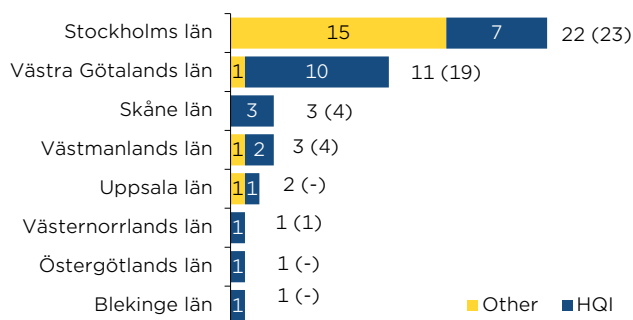


Bild 32. Antal investeringar per etableringslän i Sverige 2023, totalt samt av hög kvalitet (High Quality). Inom parantes föregående års resultat.

Antal investeringar per industri

Den gröna industriella omställningen och regionaliseringen har fortsatt driva på volymmässigt stora etableringar även 2023 inom transport och energi-/batterisektorn. Arbetet fortlöper med att attrahera både batteritillverkare och leverantörer till dessa med målet att bygga en ledande nordisk batterivärdekedja.

Inom Digital Technologies fortsätter trenden inom FoU etableringar och expansionsinvesteringar i de avancerade teknologiområdena som exempelvis AI, cybersäkerhet och visualisering. Vidare fortsatt stort intresse från IT-konsultföretag och startups som etablerar och expanderar i Sverige på grund av ökad efterfrågan på kvalificerad och kompetent arbetskraft inom området. Dessutom ses ett ökat intresse för svensk dataspelsindustri med intressanta investeringar som följd.

⁸ Som aktiva investeringsprocesser räknas nyskapade processer eller processer med aktivitet registrerad under det senaste halvåret enligt CRM systemet.

Life Science investeringarna har varit främst nyetableringar av bio- och medtechbolag samt pharmabolag för att nå den nordiska marknaden.

Inom området Materials är investeringarna kopplade till tillverkning av biobaserade material och kemikalier, gödningsmedel, halvledare och halvledarmaterial, kolfiber, avancerade material och FoU-samarbeten inom bioekonomi, cirkulära material samt återvinningsteknik, tex. kemisk återvinning. Inom områdena för Life Science, Digital Technologies och Materials är majoriteten av investeringarna drivna av kompetens, innovation, forskning och utveckling.

Inom Industrials var en stor del av investeringarna kopplade till den gröna omställningen och investeringar i värdekedjan för utveckling och produktion av elektriska fordon. Komponenter till batteriproduktion, elmotorer samt elektriska fordon. Omställningen till förnybar kraftproduktion och delar till infrastruktur som behövs för att bygga ut elsystem till drev också större investeringar i form av produktionsinvesteringar till kablar som behövs för havsbaserad vindkraft.

Flertalet av investeringarna är drivna av de kluster som finns samt den kompetens som finns inom värdekedjan, både inom FoU och hos underleverantörer.

Antal investeringar per ursprungsland

USA stod för nästan en fjärdedel av antalet investeringar inom främst fordonsindustrin och life science. Även svenskägda globalt verksamma koncerner har fått support med att förstå förutsättningar för expansion i Sverige relativt andra utvärderade lokaliseringar.

Investerarnöjdhet

Alla företag som investerat i Sverige med stöd av Business Sweden och regionala investeringsfrämjande organisationer uppmanas att fylla i en enkät som konfirmerar investeringen och värdet av Business Swedens tjänster. 2023 års resultat avseende kundnöjdhet ligger fortsatt på en hög nivå med mycket nöjda kunder: 96 (90) och baseras på 37 (55) enkätsvar vilket är en svarsfrekvens på 84 %.

Skapade jobb

De 44 investeringarna som Business Sweden tillsammans med regionerna bidrog till under 2023 förväntas skapa ca 2 100 (4 500) arbetstillfällen inom det första verksamhetsåret enligt en uppskattning av företagen. Totalt för det andra verksamhetsåret bedömer företagen att arbetstillfällena blir ca 4 100. Tydligt landar majoriteten av de uppskattade arbetstillfällena inom batteri-/fordonsindustrin och tillverkning. De arbetstillfällena som skapas inom exempelvis Life Science är ofta kopplade till FoU.

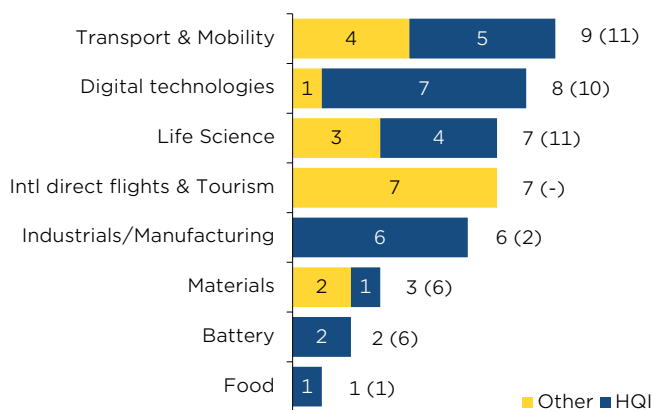


Bild 33. Antal investeringar per industri 2023, totalt samt av hög kvalitet (High Quality). Inom parantes föregående års resultat totala antalet investeringar.

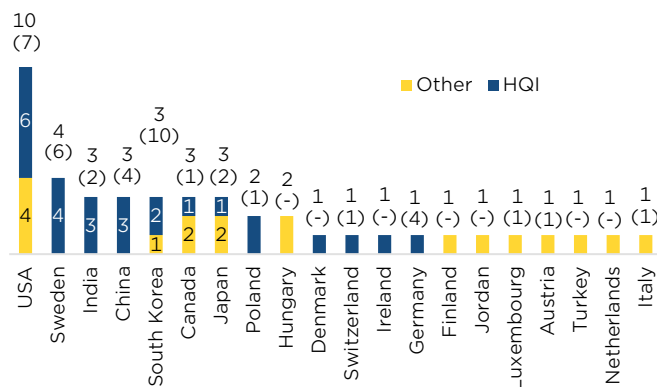


Bild 34. Antal investeringar per ursprungsland 2023, totalt samt av hög kvalitet (High Quality). Inom parantes föregående års resultat.

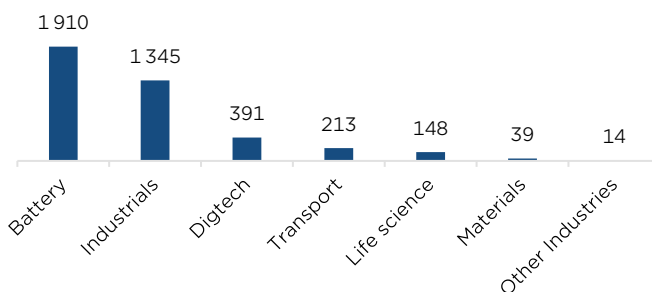


Bild 35. Planerade jobb per industri 2023

Exempel på investeringar 2023

- *ABB AI Robotics Campus*: Uppgradering och expansion av siten i Västerås med ett nytt AI campus. Investeringen på 3 miljarder kronor är av stor vikt för de 1 300 anställda och säkrar ABBs konkurrenskraft globalt. Dessutom säkerställs kompetens, teknologier och FoU av stor vikt vid siten.
- *NKT*: Investering på 11 miljarder kronor i att bygga en ny, komplett fabrik för produktion av högspänningskabel till havs. Ett tredje 200 meter högt kabeltorn som adderar produktionskapacitet bredvid den befintliga anläggningen kommer göra den till världens största anläggning för denna typ av produktion.
- *Polestar*: Ett nytt globalt huvudkontor i Göteborg som öppnar 2028. Bolaget planerar att fördubbla antalet anställda i Göteborg med 3 000 nya arbetstillfällen till 2031. Polestar öppnar även ett nytt R&D center i Trollhättan. En investering på 50 miljoner kronor och 50 nya arbetstillfällen.
- *Gränges*: Expansion med ny fabrik i Finspång för tillverkning av aluminiumfolie till batterivärdekedjan.
- *Fiba Technologies*: Etablering av fabrik i Trelleborg för tillverkning av vätgastankar.
- *Intuitive*: Globalt ledande leverantörer av teknik för minimalinvasiv robotassisterad kirurgi har expanderat i Sverige med en nordisk hub i Stockholm för att möta behovet från sjukhus i Norden.
- Nya direktflyglinjer etablerad till Stockholm. Dels med Air Canada från Toronto och Montreal, dels med United Airlines från New York.

UTVECKLING AV UTLÄNDSKA INVESTERINGAR GLOBALT OCH I SVERIGE

Globala direktinvesteringar

Business Sweden publicerar årligen en rapport om utvecklingen av de internationella direktinvesteringarna (Foreign Direct Investment, FDI). Rapporten "Moln på investerars-himlen" ger senast tillgängliga data för 2022 och beskriver hur de försämrade utsikterna för världsekonomin och geopolitiska spänningar driver den globala nedgången i företagens utlandsinvesteringar, med rekordinvesteringar i Sverige som ett lysande undantag. Rapporten publicerades i augusti 2023.

RESULTAT- OCH EFFEKTUPPFÖLJNING AV INVESTERINGSFRÄMJANDET

Effekt- och resultatutvärdering för investeringsfrämjande insatser

I syfte att uppskatta de breda samhällsekonomiska effekter som uppstår i svenska samhället och ekonomin i och med de utländska investeringar som genomförts via en medverkan från regionala partners och Business Sweden, har ett arbete inletts med att analysera effekterna av investeringar gjorda 2018-2022. Detta både ur ett kvalitativt och ett kvantitativt perspektiv. Både företagsdata samt enkäter kommer att ligga till grund för analysen som beräknas bli klar under första kvartalet 2024.

3:3 SAMVERKAN INOM INVESTERINGSFRÄMJANDET

Årsuppdraget inom den investeringsfrämjande verksamheten bedrivs genom att Leda, koordinera och stödja berörda lokala, regionala och nationella aktörer inom investeringsfrämjandet i enskilda projekt.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

Inom ramen för det investeringsfrämjande uppdraget ska Business Sweden koordinera och utveckla samverkan med svenska regionala investeringsfrämjande aktörer och andra relevanta svenska samarbetspartners. Syftet är att skapa förutsättningar på nationell, regional och lokal nivå så att antalet utländska investeringar till Sverige kan öka. Samarbetet syftar även till att nå synergieffekter mellan medverkande aktörer för att på så sätt stärka möjligheterna för att rätt investeringar attraheras till Sveriges kluster och ekosystem. Samverkan sker dels genom samarbete med nationella aktörer som har i uppdrag att arbeta för Sveriges tillväxt och attraktionskraft (t.ex. Tillväxtverket, Vinnova, och Svenska institutet), dels genom samverkan med de regionala organisationer som har politiskt mandat att företräda respektive region i arbetet med att attrahera utländska investeringar.

SAMARBETET MED REGIONALA SAMARBETSPARTNERS

Business Sweden har ett nära samarbete och partneravtal med Sveriges regionala investeringsfrämjande organisationer. Samarbetet sker övergripande med kunskapshöjande insatser och stöd i att formera och utveckla främjararbetet regionalt, utveckla Expand & Retain-arbete och utveckla siter för lokaliseringar. Arbetet genomförs via seminarier, workshops, möten och regionala aktiviteter. Syftet med dessa aktiviteter är att mobilisera regionala och lokala aktörer och öka kunskapen och kompetensen inom investeringsfrämjandet. Samarbetet sker även operativt inom ramen för respektive fokusindustri och en kontinuerlig dialog i konkreta investeringsprocesser.

Exempel på aktiviteter:

- stimulera regioner och kommuner att organisera det investeringsfrämjande arbetet
- bedriva kunskapshöjande insatser om det investeringsfrämjande arbetet, utländska direktinvesteringar, vikten av den geografiska platsens internationella konkurrenskraft och dess roll i arbetet med att skapa förutsättningar för tillväxt på lång sikt
- stödja i framtagande av kvalificerade och fokuserade värdeerbjudanden, i linje med Business Swedens arbete att ständigt producera fokuserat sälj- och marknadsföringsmaterial riktade till utländska investerare
- stödja den regionala organisationen att mobilisera arbetet med att attrahera och stödja potentiella investerare, som exempelvis Expand & Retain-arbetet
- samverka mellan Business Swedens investeringsområden och berörda regioner för att leverera professionell service till potentiella investerare som visar intresse för Sverige

Under 2023 hade Business Sweden samarbetsavtal med totalt 20 (18) svenska regionala partners. Två nya regioner har ingått samarbete; Region Kalmar och Region Kronoberg under 2023. En större konferens där alla investeringsfrämjande organisationer samlades i Stockholm under två dagar genomfördes i början på året för att höja kunskap och öka samarbetet. Totalt har ett 20-tal kunskapshöjande workshops, utbildningsinsatser och möten hållits i tillägg till det kontinuerliga operationella samarbetet inom investeringsfrämjandet.

TEAM SWEDEN INVEST

Business Sweden har sedan 2016, på uppdrag av regeringen drivit och samordnat Team Sweden Invest. Syftet är att i nära samarbete med flera nyckelaktörer i Sverige med

Blekinge	Business Blekinge
Dalarna	Invest in Dalarna
Fyrbodalen	Position Väst
Gävleborg	Invest in Gävleborg
Göteborg	Business Region Göteborg
Halland	Region Halland
Jämtland	Business Region Mid Sweden
Jönköping	Region Jönköping
Kalmar	Region Kalmar
Kronoberg	Region Kronoberg
Norrbottnen	Invest in Norrbotten
Sjuhärad	Business Region Borås
Skaraborg	Business Region Skaraborg
Stockholm	Invest Stockholm
Skåne	Invest in Skåne
Värmland	Business Värmland
Västerbotten	Region Västerbotten
Västernorrland	High Coast Invest
Örebro	Business Region Örebro
Östergötland	Region Östergötland

Tabell 16. Regioner med samarbetsavtal inom investeringsfrämjandet.

Sammansättningen av Team Sweden Invest kan variera över tid och beroende på typer av insatser. Nedanstående är exempel på aktörer som kan komma att involveras i olika grad beroende på fråga och insatsområde.

Almega	Svenska institutet
Arbetsförmedlingen	Svenskt Näringsliv
EKN	Svenska Kraftnät
Energimyndigheten	Teknikföretagen
Migrationsverket	Tillväxtverket
RISE	Trafikverket
SEK	Utrikeshandelsföreningen
SGU	Vinnova
SISP	

relevans för investeringsfrämjandet, identifiera och föreslå åtgärder för att Sverige mer effektivt ska kunna attrahera utländska investeringar. Initiativet syftar även till att skapa synergieffekter mellan dessa nyckelaktörer och etablera ett forum för dialog om operativt arbete kring investeringshinder och förutsättningar för att investera i Sverige. Under året har ett digitalt stormöte hållits med informativt och kunskapshöjande syfte, och samtidigt har kontinuerligt arbete pågått i flera stora investeringsprocesser tillsammans med vissa aktörer för att undanröja hinder och skapa bättre förutsättningar för företags investeringsbeslut.

ÖVRIGA SAMARBETEN

Löpande samarbeten har ägt rum med andra nationella och internationella organisationer och myndigheter inom investeringsfrämjandet.

Under 2023 har även samarbetet fortsatt med Tillväxtverket, en central aktör i utvecklingen av investeringsprocesser, diskussioner kring investeringshinder liksom i frågor kopplade till regionalt finansiellt stöd för utländska företag som investerar i Sverige. Utöver Tillväxtverket är RISE en betydande samarbetspartner för Business Sweden inom investeringsfrämjandet. Samarbetet formaliserades genom ett avtal 2018 som uppdaterades våren 2023. Samarbetet innebär löpande företagskontakter där möjligheter till FoU-samarbete i Sverige och tillgång till olika testbäddar med RISE diskuteras. Under 2023 inleddes ett närmare samarbete och projekt mellan RISE och Business Sweden, finansierat av Vinnova, för att stödja svenska testbäddars internationaliseringsarbete, inklusive investeringar. Samarbetet mellan RISE och Business Sweden har fortsatt att utvecklas under 2023 med nya forskningsprojekt från företag i länder som Indien, Brasilien, Japan och Sydkorea. Diskussioner om ytterligare samarbete fortsätter under 2024. Andra samordningsfördelar inkluderar synkronisering av kommunikationsmaterial och närvaro på industrimässor inom olika tematiska områden. På liknande sätt samarbetar Business Sweden med andra FoU-finansiärer och aktörer i Sverige, som Vinnova, för att göra Sverige internationellt attraktivt och konkurrenskraftigt för FoU-investeringar.

Business Sweden samarbetar likaledes nära Svenska institutet inom det investeringsfrämjande uppdraget. Detta samarbete rör exempelvis främjandet av Sverige-bilden inom handels- och investeringsfrämjandet samt framtagandet av material om det svenska erbjudandet.

På det internationella planet har Business Sweden fortsatt samverka med OECD och där tagit en ledarroll i det arbete som OECD driver för att öka transparens och kunskap mellan investeringsfrämjande organisationer runt om i världen.

3:4 KOMMUNIKATION OCH MARKNADSFÖRING INOM INVESTERINGSFRÄMJANDET

Förfrågningar och etableringsinformation

Via den elektroniska brevlådan har 284 (293) inkommande förfrågningar besvarats. En uppskattning är att närmare 1 000 investeringsförfrågningar sammantaget inkommit till Business Sweden via e-mail, webb och telefon. Förutom utländska bolagen är avsändarna ofta aktörer som indirekt genererar investeringar exempelvis ”site selection-konsulter” och utländska handelskamrar och ambassader. Att besvara dessa förfrågningar är en viktig del av investeringsfrämjandets tjänster och frågorna rör ofta ett konkret intresse att utvärdera en etablering i Sverige. Andra vanligt förekommande frågeställningar rör generell etableringsinformation om skatter, bolags- och anställningsfrågor samt arbets- och uppehållstillstånd. Mindre omfattande förfrågningar, ofta från privatpersoner som vill flytta till Sverige och starta verksamhet, besvaras med standardsvar om villkoren i Sverige. En viktig källa i sammanhanget är de etableringsguider som Business Sweden tillhandahåller på webbsidan. Sammanlagt har 16 (16) etableringsguider uppdaterats under året.

MARKNADSFÖRINGS- OCH KOMMUNIKATIONSMATERIAL

Business Sweden producerar både generell kommunikation om Sverige och specifik kommunikation relaterad till fokusindustrierna. Arbetet med att ta fram insiktsmaterial och genomföra digitala kampanjer som belyser fördelarna av att investera i Sverige har fortsatt under 2023. Materialet publiceras på Business Swedens webbplats eller på separata landningssidor och används sedan i sociala medier och i riktade e-mail-utskick. De digitala kampanjerna används till att skapa intresse och främja dialog med målföretag. Den övervägande delen av den allmänna kommunikationen och marknadsföringen av Sverige som investeringsland under 2023 har baserats på kommunikationskonceptet ”Join Sweden”. Ett arbete har inletts under slutet av 2023 för att ta fram uppdaterat material för print och web både vad gäller Sverige som investeringsland och för de respektive fokusindustrierna.

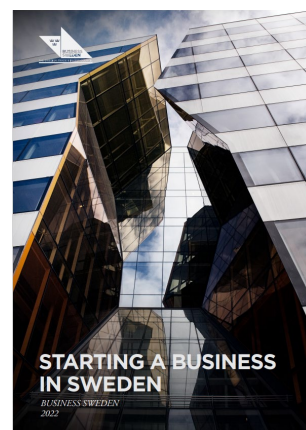
Etableringsguider

Etableringsguiderna beskriver hur ett utländskt företag kan starta och bedriva verksamhet i Sverige. Guiderna finns tillgängliga för nedladdning på business-sweden.com.

Exempel:

- Starting a business in Sweden
- Starting a private limited liability company
- Starting a branch
- Starting a franchise business
- Mergers & acquisitions
- Running a business in Sweden
- Corporate taxes in Sweden
- Commercial leases and rents
- Buying and building commercial properties in Sweden
- Business costs and prices on key services
- Employing staff – contracts and conditions
- Social security and pensions
- Tax relief on key foreign employees
- Work and residence permits
- Environmental Permitting Process
- Incentives Guide

Under 2023 förekom över 4 400 (3 500) besök på Business Swedens samlingsida för etableringsguider och totalt cirka 3 400 (3 300) nedladdningar av guiderna.



4 ÖVRIGT

4:1 BUSINESS SWEDENS ARBETE MED INFORMATIONSSÄKERHET

Business Sweden ska upprätthålla en ändamålsenlig informations- och cybersäkerhet för sin verksamhet. Information om vilka åtgärder som vidtas i informations- och cybersäkerhetssyfte samt vad åtgärderna bedöms ha lett till ska redovisas i den årliga återrapporteringen.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

2023 har, liksom tidigare år, präglats av en fortsatt kontinuerlig förstärkning av IT-, informations- och driftsäkerheten genom investeringar i förbättrad infrastruktur samt stärkning av IT-organisationen.

- Arbetet har fokuserat på standardisering, förbättrat dokumentskydd, upgraderade processer, och utveckling av systemstöd för livscykelhantering och dokumenthantering. Klassificering samt etikettering av informationsobjekt planeras att påbörjas Q2 2024.
- Penetrationstester genomfördes under Q4 2023 för alla externt publicerade tjänster för att identifiera eventuella sårbarheter. Testerna utfördes av en extern part och visade inga kritiska sårbarheter som skulle utgöra någon betydande risk. En förstudie har genomförts för ett utökat penetrationstest av den interna miljön, och testningen planeras äga rum under Q1 2024.
- För att höja medvetenheten kring IT- och cybersäkerhetshot har en obligatorisk nano-utbildning införts för all personal. Utbildningen pågår kontinuerligt under året med en ny lektion var fjortonde dag.
- En revision av IT- och informationssäkerhetspolicyn har påbörjats och förväntas vara slutförd under Q1 2024. Förutom en grundlig genomgång kommer även en mer användarvänlig version att tas fram.

4:2 STATLIGA UTREDNINGAR OCH UPPFÖLJNINGAR

Riksrevisionen granskar effektiviteten i styrningen av Business Sweden

Riksrevisionen beslutade i december 2022 att inleda en granskning av effektiviteten i styrningen av Business Sweden. Granskningsrapporten presenterades 21 december 2023 och regeringens skrivelse till riksdagen planeras under april 2024.

4:3 JÄMSTÄLLDHET

Business Sweden bör inom ramen för sin verksamhet och tillsättningar eftersträva jämställdhet mellan män och kvinnor. Vidare stipulerar riktlinjebeslutet att Business Sweden ska redogöra för: Information om vilka åtgärder som vidtas i syfte att säkerställa en jämn könsfördelning i verksamheten och i nomineringar av handelssekreterare samt vad åtgärderna bedöms ha lett till.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

Business Swedens arbete med mångfald och inkludering

Business Sweden ska tillhandahålla en inkluderande arbetsmiljö som säkerställer att alla medarbetare är respekterade för den de är och där olika perspektiv är välkomna.

I enlighet med Business Swedens uppförandekod och arbetsmiljöpolicy tillämpas nolltolerans mot all form av diskriminering och orättvis behandling av medarbetare och samarbetspartners. Business Sweden arbetar aktivt för att förebygga och eliminera orättvis behandling på grund av kön, könsöverskridande identitet eller uttryck, funktionsnedsättning, etnisk tillhörighet, religion eller annan trosuppfattning, sexuell läggning eller ålder.

Mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet (Diversity, Equity, Inclusion & Belonging, DEIB) är avgörande för att maximera medarbetarnas potential och välmående samt en förutsättning för att lyckas öka nyttan för svenska företags konkurrenskraft globalt. Business

Swedens verksamhet ska präglas av en inkluderande företagskultur och ett inkluderande ledarskap och organisationens värdeord samarbete, ansvar och påverkan ska genomsyra medarbetarnas beteenden och handlingar.

Mål:

- Business Sweden ska ha en hög grad av perspektivtäthet på alla nivåer i organisationen samt på delegationsresor, möten, konferenser och andra events med kunder och beslutfattare
- 40-60% representation av kvinnor/män på alla nivåer i organisationen
- Att nå ett "Inclusion Index" på 7.8/10 i Business Swedens mätverktyg för medarbetarnöjdhet (Inclusion Index = ett sammansatt resultat av mångfald, rättvisa, inkludering, samarbete och psykologisk trygghet)
- Alla medarbetare genomgår DEI&B awareness training
- Alla medarbetare känner till Business Swedens strategiska inriktning för mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet och alla regioner har en upprättad mångfald och inkluderingsplan
- Rättvisa karriär- och utvecklingsmöjligheter för alla medarbetare
- Rättvisa löner och villkor för alla medarbetare

Business Swedens arbete med ökad kvinnlig representation av handelssekreterare

Andel kvinnliga handelssekreterare per sista december 2023 var 33 %, en minskning med 3 % från föregående år. Målbilden fortsätter att vara en andel på minst 40 % kvinnliga handelssekreterare. Under 2023 gjordes 2 nya utnämningar, varav 2 män.

Business Sweden arbetar med att främja jämställdhet bland annat genom att:

- Business Swedens beteendevägledande uppförandekod samt policy- och styrdokument tar avstånd från all form av diskriminering och ojämlig behandling av medarbetare
- Inkludering är tongivande i Business Swedens arbetsgivarvarumärke och i all kommunikation med kandidatmarknaden för att kunna attrahera personer av olika kön
- Business Sweden utlyser alla lediga tjänster i interna kanaler för att möjliggöra karriärutveckling för samtliga medarbetare
- Business Sweden arbetar med strukturerade processer för likabehandling av alla kandidater vid rekrytering eller befordran
- Business Sweden arbetar med proaktiv successionsplanering för att säkerställa jämställd representation och perspektivtäthet på alla nivåer
- Årlig utvärderingsprocess där utfall av årlig bedömning av prestation och föreslagna befordringar analyseras med fokus på jämställdhet
- Business Sweden har regionala ambassadörer för mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet som tillsammans med en projektgrupp utvecklar och påverkar verksamhetens riktning och aktiviteter kopplat till området
- Business Sweden har en visseblåsarfunktion som såväl medarbetare som tredje part kan använda för att rapportera misstänkta eller konstaterade överträdelser av organisationens uppförandekod

Business Swedens planerade åtgärder för ökad mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet under 2024:

- Business Sweden fortsätter följa utvecklingen av "Inclusion Index" i mätverktyget för medarbetarnöjdhet
- Business Sweden fortsätter erbjuda utbildningar för medarbetare inom området mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet
- Business Sweden fortsätter utvärdera och uppdatera befintliga policyer, guidelines, processer och system för att säkerställa att mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet främjas
- Business Sweden lanserar regionala mångfald- och inkluderingsplaner

4:4 HÅLLBARHET

Business Sweden ska utgå ifrån vedertagna internationella normer och principer avseende hållbart företagande, såsom OECD:s riktlinjer för multinationella företag, FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter, FN:s Global Compact, Agenda 2030 för hållbar utveckling och feministisk handelspolitik. Särskild vikt ska fästas vid förebyggande och bekämpande av korruption. Denna verksamhet ska bland annat baseras på plattformen för internationellt hållbart företagande

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2023)

Globala hållbarhetsmål

Inom ramen för organisationens ambition att arbeta för att stärka Sveriges bidrag till genomförandet av Agenda 2030 genom export- och investeringsverksamheten har Business Sweden identifierat de globala hållbarhetsmål och delmål där organisationen anses ha stora möjligheter att kunna påverka i en positiv riktning. Givet bredden av verksamhetens främjaraktiviteter och konsultprojekt världen över går det att härleda positiva effekter som spänner över hela hållbarhetsagendan. Mål 3, 7, 9, 11 och 12 har särskilt valts ut som prioriterade hållbarhetsmål där organisationen förväntas kunna ha störst möjlighet att bidra till en hållbar utveckling och arbetar aktivt för att stärka. Därtill har mål 8, 13, 16 och 17 identifierats som övergripande centrala hållbarhetsmål med direkt och indirekt effekt av verksamhetens insatser och strategiska främjandeprogram.

Övergripande hållbarhetsmål för den globala verksamheten



Prioriterade hållbarhetsmål för uppskalning av innovationer och partnerskap



Hållbarhetsstrategi – Katalysator för hållbar utveckling

Business Sweden spelar en viktig roll i arbetet med att främja grön omställning, hållbar tillväxt och ansvarsfullt företagande. Det långsiktiga målet med verksamhetens globala hållbarhetsarbete är att öka Sveriges bidrag till genomförandet av Agenda 2030 och Parisavtalet samt bidra till Sveriges omställningsmål om nettonollutsläpp senast 2045. Business Swedens hållbarhetsstrategi består av 5 strategiska fokusområden:

1. Accelerera exporten av svenska hållbara lösningar

Business Sweden ska hjälpa svenska företag med hållbara lösningar och cirkulära affärsmodeller att växa internationellt för att generera tillväxt, hållbar utveckling, grön omställning och klimatanpassning i Sverige och internationellt.

2. Öka andelen utländska hållbara investeringar till Sverige

Business Sweden ska systematiskt arbeta för att öka andelen hållbara strategiska investeringar till Sverige och attrahera de innovationer och kompetenser som Sverige behöver för att påskynda landets gröna och cirkulära omställning, skapa fler jobb och främja hållbar tillväxt.

3. Främja internationellt ansvarsfullt företagande

Business Sweden ska aktivt bistå företag att minimera negativ påverkan genom att identifiera, förebygga och hantera hållbarhetsrelaterade risker kopplade till bland annat korruption, mänskliga rättigheter, arbetsvillkor samt miljö och klimat i samband med projektuppdrag och främjarinsatser.

4. Positionera Sverige och svenskt näringsliv

Business Sweden ska tillsammans med Team Sweden och svenska företag strategiskt positionera Sverige och svenskt näringsliv som ledande aktörer för klimatomställning och anpassning, hållbar utveckling och ansvarsfullt företagande. Det stärker svensk konkurrenskraft och skapar incitament för uppskalning och implementering av lösningar som bidrar till långsiktig ekonomisk social och miljömässigt hållbar utveckling.

5. Efterlevnad av Business Sweden värdeord och hållbarhetsmål

Business Sweden ska möjliggöra och säkerställa att medarbetare föregår med gott exempel och agerar i enlighet med organisationens uppförandekod, vedertagna internationella affärsetiska normer, riktlinjer och lagar. Medarbetarna ska ta fasta på organisationens grundvärderingar *samarbete*, *ansvar* och *effekt* – till nytta för Sverige, Business Swedens kunder och de länder där Business Sweden verkar.

Inom ramen för hållbarhetsstrategins 5 pelare ingår även det löpande arbetet att ständigt utveckla och leverera på Business Swedens fokusområden inom hållbarhet, som exempelvis utveckling av strategi, ledarskap, hållbarhetsanpassat tjänsteutbud och hållbarhetskompetens hos medarbetarna. Ytterligare fokusområden inbegriper att säkerställa regelefterlevnad, affärsetiskt agerande, minskning av sociala och miljömässiga avtryck samt att främja mångfald, jämställdhet, inkludering och tillhörighet. Vidare ska Business Sweden aktivt verka för ökad samverkan inom Team Sweden och med externa aktörer samt mellan olika företag. Business Sweden ska sträva efter en trygg och säker arbetsmiljö, rättvisa arbetsvillkor, hög kundnöjdhet och kvalitet, goda ekonomiska resultat och kundsekretess.

Regionala hållbarhetscentra

Business Sweden erhöll 2023 via ett särskilt regeringsuppdrag medel för ett pilotprojekt att upprätta regionala hållbarhetscentra på prioriterade marknader. Det övergripande målet var att utvärdera förutsättningarna för att stärka synergier mellan utvecklingssamarbetet, export- och investeringsfrämjandet och handelspolitiken genom mer effektiv samverkan inom Team Sweden i fält med syfte att utveckla stödet för riskhantering och regelefterlevnad samt skapa bättre förutsättningar för svenska exportaffärer och hållbara värdekedjor på komplexa marknader, särskilt i utvecklingsländer, och sektorer med hög risk.

Inom ramen för pilotprojektet prioriterades fyra regionala främjarområden med lokal bas i Colombia, Kenya, Thailand och Förenade Arabemiraten. Regionala landanalyser avseende hållbarhetsrelaterade utmaningar, risker och behov samt inventering av Team Swedens resurser, kapacitet och nätverk genomfördes för att identifiera möjligheter och tillvägagångssätt för långsiktigt och strategiskt uppbyggande och förvaltande av kunskap och kapacitet för effektivt, kompletterande och efterfrågestyrt stöd till svenska företag (särskilt SME-företag) och lokala aktörer att efterleva ökade krav på att hantera risker och krav på ökad aktsamhet när det gäller social och miljömässig hållbarhet och korruption.

Pilotprojektets materialitet- och behovsanalyser har bidragit till betydelsefulla insikter, ökade kontaktytor och lokalt förankrade tillvägagångssätt för att samverka kring insatser avseende lokala behov, näringslivsintressen och Team Swedens kapacitet. Pilotprojektet har även identifierat nya affärsmöjligheter och svenska exportaffärer inom den gröna och digitala omställningen samt existerande stora främjarinsatser och strategiska projekt som HPO:er. Det samlade resultatet och lärdomarna från piloten är värdefulla för Business Swedens fortsatta arbete att möta företagens behov, främja Sveriges konkurrenskraft och gemensamt stärka Sveriges globala bidrag till Agenda 2030 och Parisavtalet.

4:5 MARKNADSKOMMUNIKATION OCH DIGITALISERING

Business Swedens kommunikation spelar en viktig roll i uppdraget att arbeta för ökad sysselsättning och tillväxt för Sverige och är kritisk för att leverera på både det statliga och privata uppdraget. Kommunikationen handlar om att dela kunskap om konkreta affärsmöjligheter på de marknader där Business Sweden verkar och utbilda, inspirera och uppmana små- och medelstora företag att expandera globalt. Den handlar också om att positionera Sverige och svensk konkurrenskraft och att marknadsföra svenska företag och deras lösningar på utländska marknader för att hjälpa svenska företag att öka sin globala försäljning. Att positionera Sverige och svenska styrkeområden är också en viktig del för att attrahera internationella företag att investera och expandera i Sverige. Kommunikationen ska också syfta till att öka kännedomen om Business Sweden och våra tjänster.

Företagen är naturligen en viktig målgrupp för Business Swedens kommunikation, men det är även mottagarna på samhälls- respektive medarbetararenan. Kommunikation på samhällsarenan handlar om att få makthavare, samarbetspartners och den breda allmänheten att förstå vikten av handel och export för ett litet land som Sverige. Denna målgrupp har genom kommunikationsmätningar konstaterats nås genom aktiv närvaro i media. Därtill skickar Business Sweden kvartalsvis ut ett nyhetsbrev till nära 1 000 mottagare med uppdateringar och information om verksamheten. Medarbetararenan utgörs av såväl anställda som potentiella anställda och kommunikationen där sker med syfte att attrahera och behålla talanger i organisationen. Kommunikationen till denna målgrupp sker bl.a. via plattformen LinkedIn och Business Sweden lyfter också sina medarbetare i filmade medarbetarporträtt.

Sverige bilden har under 2023 haft flera utmaningar. Detta då Sverige i samband med koranbränningarna fått stor negativ uppmärksamhet på några av de marknader där såväl Business Sweden som svenska företag verkar. Business Sweden har haft en nära och kontinuerlig dialog med såväl företag som andra aktörer inom Team Sweden för att följa och möta denna utmaning på ett relevant sätt. På berörda lokala kontor har det förts en aktiv och god dialog med lokala före-tagsrepresentanter och partners för att fånga upp och bemöta eventuella frågor och behov av råd och stöd. Business Sweden har även skickat ut en enkät till kunder där frågan om Sverige- bilden ställts. Från denna kan konstateras att en majoritet av svenska företag ser bilden av varumärket Sverige som en viktig förutsättning för sin internationella handel och 53 % uppger att de i någon mån påverkats negativt av årets Sverigerapportering.

Effekt av kommunikation och marknadsföring

Den proaktiva och insiktsdrivna kommunikationen och marknadsföringen ger effekt inom flera områden. Det totala antalet följare på sociala medier ökar och följarnas engagemangsnivåer fortsätter att öka. Det gäller särskilt på Business Swedens LinkedIn-konton.

Under året har specifika kampanjinsatser gjorts riktade mot små- och medelstora företag. Dessa har dels haft som syfte att fortsatt presentera Business Swedens regionala exportrådgivare men också lyft fram specifika tjänster. Business Sweden följer även upp huruvida vår synlighet ökat i dessa målgrupper. Under 2022 uppgav 30 % av de minsta exportbolagen (exportvärde 1-9 mkr) att de tagit del av eller sett kommunikation från eller om Business Sweden. Under 2023 har denna siffra ökat till 40 %.

Därtill har det nya rapportformatet *Executive Global Insights* lanserats under året för att ge beslutsfattare en djupdykning i globala trender och affärsmöjligheter tillsammans med strategiska rekommendationer. I samband med dessa rapporter görs en samlad kommunikationsinsats i syfte att specifikt komma i kontakt med relevanta och intresserade företag. Som en effekt följs nedladdningen av rapporterna på webben vilket under 2023 uppgick till dryga 300 nedladdningar.

Kännedomen om Business Sweden bland svenska exportföretag fortsätter att vara relativt hög. Undersökningen 2023 visar en kännedom på 77 % relativt 81 % år 2022. Däremot visar samma mätning en tydligt positiv trend i kunskapen om Business Sweden. Kännedomen om de erbjudna tjänsterna har ökat från 39 % 2022 till 44 % 2023.

BILAGA 1. REGERINGSUPPDRAG

I denna översikt redovisas de regerings- och regeringskansliuppdrag som Business Sweden erhållit under 2023 utöver det statliga grunduppdraget från Utrikesdepartementet. Dessa uppdrag redovisas separat till respektive uppdragsgivare och i vissa fall till Kammarkollegiet och beskrivs därför endast kortfattat i denna redovisning. I tabellen nedan sammanfattas dessa uppdrag.

DATUM/DIARIENR.	NAMN/BESKRIVNING	SUMMA
2023-04-28 UD2023/06210 (delvis)	Extra medelstillelning för ett pilotprojekt om regionala hållbarhetscentra. I syfte att ha byggt upp grunden för samverkan, process och metodik för Team Swedens regionala hållbarhetscentra på de fyra pilotmarknaderna.	1 000 tkr
2023-12-20 UD2023/17996	Medelstillelning för en särskild främjandesatsning på Asien och Oceanien – Focus Asia. Satsningen sker inom ramen för Strategin för Sveriges utrikeshandel, investeringar och globala konkurrenskraft.	1 000 tkr
2023-05-29 UD2023/08345 (delvis)	Extra medelstillelning för verksamhet i Ukraina. Tillägg till regeringsbeslut UD2023/07698 avseende upprättande av närvaro i Ukraina.	272 tkr
2023-06-01 KN2023/03276	Uppdrag att förstärka koordineringen av insatser för stora etableringar i fordonsindustrins gröna omställning Samordningsuppdraget skall bidra till att skapa goda förutsättningar för att realisera fordonstillverkarnas nyckelinvesteringar i form av etableringar.	1 300 tkr (2 000 tkr 2024, 1 500 tkr 2025)
2022-02-10 UD2022/02047	Uppdrag att genomföra en förstudie avseende ett eventuellt svenskt deltagande i världsutställningen i Osaka år 2025. Avrapporterades till UD 14 mars 2022. Utbetalades tillsammans med id UD2022/18365/+ändring UD2022/05453	300 tkr`*
2019-12-19 N2019/03242/JL	Uppdrag att genomföra åtgärder under 2020-2025 inom ramen för livsmedelsstrategin Uppdraget inkluderar livsmedellexportprogram med fokus på små och medelstora livsmedelsföretag. Delrapporteras årligen till Klimat- och näringslivsdepartementet samt Tillväxtverket senast 28 februari.	20 000 tkr 2023 (20 000 tkr/år 2021-2025)
2023	Strategic Project Opportunities (SPO). Uppdrag från UD FH PIH där Business Sweden ansöker om delfinansiering hos Utrikesdepartementet för sektorsspecifika insatser, särskilt för affärer i tidig fas. Se avsnitt 2.4 <i>Riktat exportfrämjande</i>	9 000 tkr 2023

BILAGA 2. ÄNDRINGSBESLUT RIKTLINJER OCH REGLERINGSBREV

I denna översikt redovisas uppdrag som tillkommit enligt ändringsbeslut 2022-2023.

DATUM/DIARIENR.	NAMN/BESKRIVNING	SUMMA
2022-12-22 UD2022/18365	Ändring av regleringsbrev för budgetåret 2022 avseende anslag 2:3 och 2:4 Exportfrämjande verksamhet respektive Investeringsfrämjande. ap.1. Förberedande uppdrag inför ett möjligt svenskt deltagande i en gemensam nordisk paviljong på Expo2025 Osaka. Summan 2 637 tkr inkluderar utbetalning av id UD2022/02047.	2 637 tkr
2022-07-14	Ändring av riktlinjerna för budgetåret 2022 avseende avveckling av den svenska paviljongen på Expo2020 Dubai. Rapporterats i särskild ordning. Återfört 43 tkr.	55 000 tkr
2023-05-25 UD2023/07698	Ändring av regleringsbrev för budgetåret 2023 avseende anslagen 2:3 och 2:4 Exportfrämjande verksamhet respektive Investeringsfrämjande. Ap1. Inrätta en närvaro i Ukraina. Närvaron syftar till att stötta svenska företag med insatser för deltagande i återuppbyggnad inkl. genom att bl.a. identifiera och kartlägga potentiella insatser och utmaningar.	1 728 tkr
2023-06-29 UD2023/09456	Ändring av regleringsbrev för budgetåret 2023 avseende anslagen 2:3 och 2:4 Exportfrämjande verksamhet respektive Investeringsfrämjande. Ap1. Kostnader för Sveriges deltagande i världsutställningen 2025 i Osaka.	12 500 tkr
2023-06-29 LI2023/02837 LI2023/02779 (delvis) LI2023/00416 (delvis)	Ändring av regleringsbrev för budgetåret 2023 avseende Statens jordbruksverk. För att stärka konceptet och genomförandet av Nordic Oats i enlighet med uppdraget att genomföra åtgärder under 2020-2025 inom ramen för livsmedelsstrategin (N2019/03242)	1 000 tkr

BILAGA 3. STÖRRE ÖVRIGA UPPDRAG FRÅN MYNDIGHETER OCH STATLIGA AKTÖRER UNDER 2023

	NAMN/BESKRIVNING	SUMMA
Energimyndigheten	Främjande av småbolag inom energi- och miljötekniksektorn i bl.a. USA, Kina, UK och Frankrike samt främjande av småbolag inom energisektorn genom Innovations-acceleratorprogrammet i Indien och Sydostasien. Utställning på EWorld i Tyskland. Aktiviteter inom batterivärdekedjan i USA och Tyskland. Aktiviteter inom vätgas i bl.a. USA. Marknadsstudier i bl.a. Colombia	22 800 tkr
Vinnova	Insatser kopplade till innovationsfrämjande i bl.a. Kanada, Brasilien, Indien, Frankrike, Tyskland, USA och Israel	15 500 tkr
Utlandsmyndigheterna	Främjandeprojekt tillsammans med utlandsmyndigheterna på flertalet marknader.	7 100 tkr
Swedfund	Insatser bl.a. till stöd för Swedfunds Project Accelerator i specifika länder samt IT-support.	5 700 tkr
Nordic Innovation	BI&O samt insatser för Nordic Innovation House i bl.a. Singapore, Hongkong och Japan.	3 100 tkr
Svenska ESF-rådet	Stöd inom ramen för Brexitjusteringsreserven	3 100 tkr
Innovation Norway	BI&O event, marknadsstudier samt förberedande insatser kopplade till nordiska deltagandet i Osaka 2025	2 900 tkr
Business Iceland	Tjänster för isländska företag	2 300 tkr
Svenska Institutet	Rekrytering av deltagare till för Swedish Institute Management Program i Indien, Indonesien, Thailand, Filippinerna, Vietnam, Kenya, Uganda, Rwanda, Etiopien, Zambia och Tanzania.	1 800 tkr
NIR Näringslivets Internationella råd	Lokalhyra och IT-support	1 500 tkr
Mälardalens Universitet	Tjänster till Electrification hub som samarbetar med Automation Region	1 100 tkr
Business Finland	BI&O event och marknadsstudier	900 tkr
InnoSuisse – Swiss Innovation Agency	Swiss-Swedish Innovation Initiative inklusive matchmaking event med flertalet svenska, schweiziska, tyska och österrikiska företag	550 tkr
Region Skåne	Bl.a. utbildningsprogram och seminarium inför FN-upphandlingar	520 tkr
	Övriga uppdrag från myndigheter och andra statliga aktörer	3 700 tkr
	Totalt	73 100 tkr

BILAGA 4. BUSINESS SWEDENS METODER FÖR UPPFÖLJNING, UTVÄRDERING OCH EFFEKTMÄTNING AV FRÄMJANDET

Enligt riktlinjebeslutet ska Business Sweden redovisa aktiviteter och resultat inom det statliga årsuppdraget såväl i sin helhet som uppdelat på de olika verksamhetsområdena (exportfrämjande inkl. delområden respektive investeringsfrämjande). Där så är möjligt ska redovisningen även innehålla effekter. Business Sweden uppmanas därtill, när så är tillämpligt, föreslå relevanta indikatorer och utvärderingsmetoder avseende aktiviteter, resultat och effekter, i syfte att utveckla årsuppdraget och öka effekten i främjandet. Uppdraget ska bidra till den svenska konkurrenskraften, ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet genom ökad export och ökade investeringar.

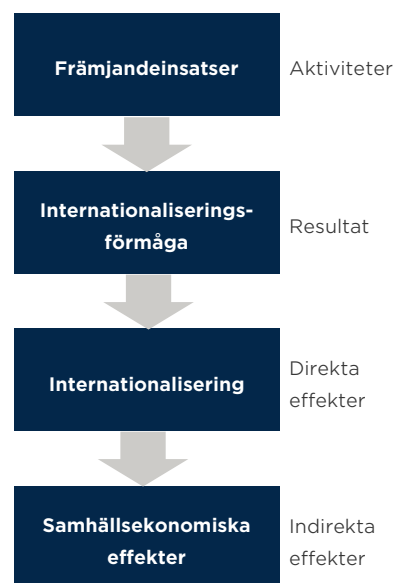
Business Sweden genomför löpande mätningar och uppföljningar av kundnöjdhet och affärsnytta av tjänster och aktiviteter inom det statliga uppdraget. I linje med föregående års arbete och i samklang med riktlinjebrevet fortsatte Business Sweden under 2023 att utveckla resultat- och effektuppföljning av det statliga uppdraget. Utvecklingsarbetet genomförs i en nära dialog med Utrikesdepartementet och drivs i samarbete med en extern partner⁹.

Att utveckla resultat- och effektuppföljningen från genomförda främjarinsatser är ett viktigt led i Business Swedens strategiska arbete - med att lära av genomförda insatser och att utveckla tjänsteerbjudandet utifrån dessa erfarenheter. En utvecklad uppföljning och återrapportering av främjandets resultat, och där så är möjligt även effekter, möjliggör även för regeringen att bedöma Business Swedens insatser för att öka svensk export och utländska investeringar i Sverige, liksom bidragen till den svenska konkurrenskraften, sysselsättningen och hållbara tillväxten.

UTVÄRDERINGSMODELLER OCH METODER

Den modell som tillämpas för resultat- och effektuppföljning av det statliga uppdraget utgår från Tillväxtanalys rekommendationer om resultatkedja: insatser (aktiviteter), internationaliseringsförmåga (resultat), internationalisering (direkta effekter), och samhällsekonomiska effekter (indirekta effekter).

Resultatkedja med utfallsnivåer



	Grundläggande exportservice	Småföretagsprogrammet	Riktat exportfrämjande	Investeringsfrämjande
Främjandeinsatser	Förfrågningar	Aktiviteter, projekt	Aktiviteter, projekt	Investeringsprocesser
Internationaliseringsförmåga	NKI, deltagande företag	NKI, deltagande företag	NKI, deltagande företag	NKI, investeringar
Internationalisering	TPI	TPI, effekter	TPI, effekter	Effekter
Samhällsekonomiska effekter		Spridnings-effekter		Spridnings-effekter

Business Swedens modell för utfallsnivåer av Tillväxtanalys resultatkedja

Business Sweden redogör för vilka främjandeinsatser som görs inom samtliga deluppdrag. Resultat mäts bl.a. genom antal deltagande företag och hur nöjda företagen är med den levererade tjänsten. Direkta effekter mäts genom effektfrågor där företaget själv skattar de effekter aktiviteten inneburit alternativt statistisk utvärdering av tillväxt i form av skapade jobb, ökad omsättning eller exportomsättning. De indirekta effekterna beräknar hur de skapade effekterna i sin tur skapat effekter i andra delar av samhället. För investeringsfrämjandet utvärderas resultat i form av landade investeringar från pågående investeringsprocesser.

⁹ DAMVAD Analytics, från 1 jan 2023 Amsterdam Data Collective

Direkta effekter genom enkäter där det investeringande företaget själv skattar skapade jobb, och omsättning alternativt statistisk utvärdering av skapade jobb och omsättning, utifrån de skattade eller statistiskt framtagna effekterna beräknas sen de indirekta effekterna i andra delar av samhället.

Resultat och effekter mäts alltså via enkäter och/eller statistiska analyser där de resultat och effekter som mäts via enkäter blir en självskattning från företaget som tagit del av Business Swedens tjänst/aktivitet och vilken effekt eller resultat de anser att tjänsten/aktiviteten har levererat. De effektmätningar som genomförs genom statistisk analys baseras på registerdata. En metod som rekommenderas av Tillväxtanalys är kontrafaktisk registerdataanalys för identifiering av effekter av exportfrämjande på företagsnivå, där deltagare jämförs med en kontrollgrupp av liknande företag. Business Sweden har använt denna metod sedan 2017 för effekttuppföljning av insatserna inom *Småföretagsprogrammet*. För effektmätning av verksamhet där en lämplig kontrollgrupp inte går att identifiera används andra mät- och utvärderingsmetoder. Utvärderingsmetod väljs utifrån vad som är möjligt att följa upp och vilken uppföljningsdata som finns att tillgå eller är möjlig att samla in. Olika metoderna har olika styrkor och svagheter. Business Sweden använder ibland flera olika metoder för att utvärdera en tjänst eller en kombination av metoder för att få en så fullödlig bild som möjligt av resultat och effekter.

Modeller och definitioner i nationalekonomisk litteratur ligger till grund för beräkningen av den samhällsekonomiska effekten. De direkta effekterna är effekterna som uppstår av den ökade ekonomiska verksamheten i de studerade företagen och de indirekta effekterna är spridningseffekter som uppstår i andra företag och delar av samhället som ett resultat av den ökade aktiviteten i de studerade företagen. Beräkningar av samhällsekonomiska värden baseras på SCB:s nationalräkenskaper och input/output-tabeller¹⁰, där värden som skapas inom företagen beräknas samt även identifierade spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

Enkätuppföljningar

Business Sweden strävar efter att följa upp alla genomförda projekt och aktiviteter. Via enkäter fångas kundens återkoppling på den levererade tjänsten upp, vilket bygger grunden till långvarig lojalitet och kundengagemang. Enkäten innehåller ett antal frågor och anpassas efter den tjänst som levererats och respondenten erbjuds möjligheten att utföra utvärderingen på svenska eller engelska.

- **NKI (Nöjd Kund Index):** I samtliga enkäter följs NKI upp, en viktig nyckel för Business Sweden och målet är att följa upp så många projekt som möjligt. (NKI) baseras på två frågor som ställs på femgradiga skalor. Svaret från dessa två frågor vägs sedan samman till ett totalt kundnöjdhetsindex som går från 0-100.
- **TPI (Trade Promotional Impact):** Business Sweden följer i samtliga enkäter upp TPI, företagets bedömning om de efter att ha tagit del av en aktivitet eller utbildning har bättre förutsättningar att lyckas med sin fortsatta internationalisering.
- **Effekt:** För ett flertal tjänster följer Business Sweden upp effekter. Företagens egen bedömning om aktiviteterna har lett till eller kommer att leda till nya exportaffärer samt om aktiviteten bidragit till nya eller förstärkta affärskontakter.

Icke-anonymiserade svar från företagen är grundläggande för Business Swedens utvecklingsarbete. Kännedom om respektive företags utvärdering av projektet är ett viktigt underlag för uppföljning med respektive kund, nöjd som missnöjd. Den utvärdering som varje kund lämnar är grunden för fortsatt kunddialog och ökar sannolikheten för att nästa uppdrag kan levereras med hög kundnöjdhet. Utvärderingen är också viktig för utvärdering av respektive projektledares insats i ett enskilt projekt. Icke-anonymiserade svar är även betydelsefulla för ökad svarsfrekvens då det möjliggör manuell uppföljning med kund som fått enkät men inte svarat efter de automatiska påminnelserna.

¹⁰ Modellen baseras på SCB:s nationalräkenskaper och input/output-tabeller. Dessa tabeller visar hur output (produktion) i en viss sektor används som input (insatsvara) i en annan sektor. Således är det möjligt att identifiera interrelationer mellan samtliga sektorer i Sverige.

Exempel enkätfrågor:

Business Swedens kundnöjdhetsindex (NKI) – baseras på två frågor som ställs på femgradiga skalor. Svaret från dessa två frågor vägs sedan samman till ett totalt kundnöjdhetsindex som går från 0-100.

Nöjdhet

"Vad är ditt helhetsomdöme av tjänsten levererad av Business Sweden?"
(1 = mycket dåligt / 5 = mycket bra)

Förväntningar

"I vilken utsträckning motsvarade värdet levererat av Business Sweden dina förväntningar?"
(1 = inte alls / 5 = i mycket stor utsträckning)

Trade Promotional Impact (TPI)

TPI baseras på påståendet "Som ett resultat har vi bättre förutsättningar att lyckas med vår fortsatta internationalisering" som ställs på en femgradig instämmande skala. Svaret redovisas i ett index som går från 0-100.

Effekt - "Förväntade nya affärer"

Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi förväntar oss att denna aktivitet kommer hjälpa oss att generera nya affärer."

Effekt - "Nya kontakter"

Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Som ett resultat av aktiviteten har vi etablerat nya affärskontakter och/eller förstärkt befintliga affärsrelationer."

Effekt - "Gjort affärer"

Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi har gjort affärer, helt eller delvis, tack vare aktiviteten vi genomförde."

Bortfallsanalys

Business Sweden analyserar svarsfrekvens och bortfall kontinuerligt för den löpande kundnöjdhetsmätningen. I analysen studeras bortfallet genom att löpande monitorera antal genomförda projekt som ska utvärderas baserat på data från ekonomisystem och kundsystem, antal projekt som projektledare behandlat (skickad eller avvisad enkät), antal obehandlade enkätutskick av projektledare, antal enkäter skickade till kund och antal enkäter där svar i sista led erhålls från kund. Ett stort bortfall sker på grund av att svar inte erhålls från kund. Business Sweden strävar efter att förbättra den manuella uppföljningen av kund som erhållit enkät men inte svarat efter två automatiska påminnelserna då personlig påminnelse vid obesvarad enkät anses förbättra svarsfrekvensen. För att minimera bortfall av enkäter görs under 2024 också en särskild analys av enkäter som avvisats internt och ansvarig projektledare behöver ange ett skäl till varför enkätutskick inte kan genomföras. Analysen ska ligga till grund för en handlingsplan där andelen avvisade enkäter ska minimeras.

Under 2023 har verksamhetens olika delområden redovisats och analyserats med den metod som bedöms mest lämplig för ändamålet utifrån tillgänglig data och resurser.

REDOVISNING AV GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE

Inom *Grundläggande exportservice* erbjuder Business Sweden:

- *Förfrågningar och exportteknisk rådgivning*
- *Exportinformation*
- *Rapporter och analyser*
- *Nätverkande och samverkan*

Förfrågningar och exportteknisk rådgivning

Inom *Grundläggande exportservice* rapporterar och analyserar Business Sweden det antal förfrågningar som kommer in per telefon, e-post samt frågeformulär på webben och chat via webbsidan. Av de närmare 5 000 förfrågningar som kom in under 2023 registrerades drygt 3 000 i kundsystemet, *Superoffice Service*. 56 %, drygt 1 700 av dessa förfrågningar är registrerade med fullständig information, som organisationsnummer och därmed möjliga att analysera avseende geografisk fördelning och storlek. Dock görs också en rensning av dubletter då vissa företag ställt flera frågor. Därmed återstår drygt 1 100 unika företag att analysera. Dessa företag får anses vara ett tillräckligt stort underlag för att representera förfrågningar registrerade i kundsystemet. Se även kap 2:2 *Grundläggande Exportservice*.

NKI och TPI Förfrågningar och exportteknisk rådgivning

Inom ramen för *Grundläggande exportservice* mäts NKI och TPI för *Förfrågningar och exportteknisk rådgivning*. Urvalet potentiella respondenter är de förfrågningar som registreras i *SuperOffice Service* med kontaktinfo inklusive email. Under 2023 skickades närmare 1 200 enkäter ut och 386 svar registrerades, dvs en svarsfrekvens på 36 %. Se även kap 4:5 *Resultatuppföljning av den exportfrämjande verksamheten*.

Resultatredovisning Exportinformation, Rapporter och Analyser

Inom *Grundläggande Exportservice* redogör Business Sweden för :

- Deltagande i seminarier, och utbildningar.
- Användare av de olika webbtjänsterna
- Producerade och publicerade artiklar och rapporter
- Nedladdningar av rapporter
- Rapporterade handelshinder

För deltagare i seminarier och utbildningar mäts NKI och TPI. För det publicerade informationsmaterialet i form av artiklar, rapporter osv är det möjligt att följa upp besöksstatistik samt nedladdning av material och Business Sweden undersöker hur denna redovisning skulle kunna utvecklas ytterligare för att säkerställa att uppdraget levereras med bästa möjliga effekt.

Resultatredovisning Nätverkande och samarbete samt institutionell närvaro

I dagsläget mäts inte resultat för nätverkande och samarbete förutom närvaro i Sverige och utlandet. Business Sweden undersöker möjligheten att utveckla även denna verksamhet och att säkerställa att även detta uppdrag levereras med bästa möjliga effekt.

REDOVISNING AV SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET

Inom *Småföretagsprogrammet* erbjuder Business Sweden:

- *Regional exportrådgivning och Export Validation*
- *Export Project*
- *Catalyst*
- *SME Delegations*
- *Go Global*

Resultatredovisning Småföretagsprogrammet

Inom *Småföretagsprogrammet* rapporterar och analyserar Business Sweden de projekt och aktiviteter som levereras. För *GoGlobal* innebär detta att mäta hur många som använder sig av tjänsten och för övriga tjänster antal levererade projekt samt deltagande företag. De företag som deltar i projekt och aktiviteter och som är registrerade med fullständig information, som organisationsnummer är även möjliga att analysera avseende geografisk fördelning. En rensning görs avseende dubletter och för exportrådgivningen en miniminivå av antal levererade timmar, för 2023 minst 8 timmar. Se även kap 2:2 *Småföretagsprogrammet*.

NKI, TPI och effektenkäter Småföretagsprogrammet

NKI och TPI mäts för *Småföretagsprogrammet*. Urvalet potentiella respondenter är de företag som tagit del av *Export Coaching*, *Export Project* och *SME Delegations (Export Validation)* inkluderades under 2024). 627 enkäter skickades ut under 2023 och 212 svar erhöles, en svarsfrekvens på 34 %. Business Sweden analyserar löpande svarsfrekvensen och ser över rutiner för enkät hanteringen. Under hösten har en översyn gjorts av enkätprocessen för *Export Coaching* för att säkerställa att interna rutiner för enkätutskick fungerar och att kundinformationen är uppdaterad. Efter översynen togs beslut om att göra ett antal förbättringar av processen inför 2024.

För *Export Project*, *Catalyst* och *SME Delegations* skickas även effektfrågor ut avseende "Förväntade affärer" och "Skapade affärer". Till *SME Delegations* skickas även en effektfråga om "Nya kontakter". För 2024 kommer även *Export Coaching* att få enkät angående "Förväntade affärer" och "Gjorda affärer". Se även kap 4:5 *Resultatuppföljning av den exportfrämjande verksamheten*.

Effektmätning Småföretagsprogrammet

Under 2023 genomfördes som tidigare år en statistisk uppföljning av resultat- och effekter av *Småföretagsprogrammet*. Metoden som används är en deskriptiv, kontrafaktisk och statistisk effektstudie: Effekterna av programmet analyseras på två sätt;

- 1) En estimering av hur de företag som tagit del av tjänsterna i programmet har påverkats jämfört med om de inte skulle tagit del av tjänsterna, och
- 2) En estimering av den samhällsekonomiska påverkan dessa effekter har gett upphov till.

Urval, kontrollgrupp och dataunderlag: företag som tagit del av tjänster i *Småföretagsprogrammet* under perioden 2011–2021. Företag som tagit del av flera tjänster läggs i kategori kombination. Miniminivå på deltagande krävs för att ingå i studien. Ofullständig data försvårar möjligheten att identifiera vissa företag, främst bland företag inom *Export Coaching* som erhåller kostnadsfri rådgivning vilket innebär att kontaktinformationen inte kontrolleras vid faktureringen som för övriga tjänster.

Kontrollgruppen skapas av företag som har liknande mätbara egenskaper som de deltagande företagen med hjälp av metoden *coarsened exact matching* (CEM). När det gäller matching

avseende bransch för deltagande företag används SNI-koder. Dock används den översta nivån (21 kategorier) då antal företag begränsar möjligheten att använda lägre nivåer.

Statistik: Mervärdesskatteregistret och Utrikeshandelsstatistiken (Intrastat / Extrastat). Registren är inte heltäckande geografiskt och/eller inkluderar inte företag med lägre export. Då 90 % av företagen i studien ligger i de lägre intervallen kombineras de 2 registren för att skapa en så bra bild som möjligt.

Kausalitet: Då det inte är möjligt att undersöka effekterna av *Småföretagsprogrammets* insatser utifrån randomiserade experiment används en kontrollgrupp (ovan). En parameter för "vilja att exportera" finns dock inte att tillgå. Istället tillämpas en proxy (viss nivå vad gäller antal anställda och omsättning) för vilja att exportera. En annan osäkerhet är att företaget kan ha tagit del av annat stöd, något som inte följs upp. Tillväxtanalys gjorde 2020 en utvärdering av det främjande som utförs på statens uppdrag. Utvärderingen visade på positiva effekter för de företag som fått exportfrämjande åtgärder jämfört med en kontrollgrupp. För de företag som tagit del av stöd från flera aktörer ökade effekterna ytterligare ¹¹.

Beräkning av direkta och indirekta effekter: För att beräkna vilka värden de deltagande företagen skapat på samhällsnivå används en input/output-modell. Modellen baseras på SCB:s nationalräkenskaper och input/output-tabeller. Föregående års mätning, av *Småföretagsprogrammet* 2011-2020 visade på högre direkta och indirekta effekter. Att mätningen för 2011-2021 visar på lägre effekter beror sannolikt på att SCB:s nya metod för input/output-tabeller används. De nya tabellerna följer det europeiska nationalräkenskapsystemet ENS2010 vilket påverkar främst struktur och klassificering av ekonomiska enheter, mätning av ekonomisk aktivitet, behandling av vissa poster (till exempel immateriella tillgångar), internationell jämförbarhet och den statistiska rapporteringen. Detta betyder att siffror för till exempel total output kan variera mellan det gamla svenska nationalräkenskapsystemet och de nya. I praktiken har detta inneburit att de skattade indirekta effekterna av *Småföretagsprogrammet* har minskat jämfört med föregående metod. Då även skatteintäkter och skapade heltidsekvivalenter skattas via modellen så påverkas även de direkta och indirekta effekterna på dessa.

En annan anledning till att de direkta effekterna är lägre beror på att medianomsättningen för de nya åren som inkluderas är betydligt lägre än tidigare år, sannolikt för att år 2020 utgör en större del av beräkningarna än tidigare. De genomsnittliga effekterna efter tre år blir således lägre.

Utöver den statistiska uppföljningen gjordes under året också en kvalitativ intervjuundersökning riktad till företag som tagit del av *Småföretagsprogrammet*. Se kap 2:3 *Småföretagsprogrammet*.

REDOVISNING AV RIKTAT EXPORTFRÄMJANDE

Inom *Riktat exportfrämjande* erbjuder Business Sweden:

- *Exportfrämjande aktiviteter*
- *Högnivådelegationer*
- *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande*

Inom *Riktat exportfrämjande* rapporterar och analyserar Business Sweden de projekt och aktiviteter som levereras. För *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande* redovisas och analyseras också de affärer som projekten drivit under året. De 890 företag som deltar i aktiviteterna och som är registrerade med fullständig information, som organisationsnummer är även möjliga att analysera avseende geografisk fördelning, typ och storlek. Se kap 2:3 *Riktat exportfrämjande*.

¹¹ Tillväxtanalys gjorde 2020 en utvärdering av det främjande som utförs på statens uppdrag. [Effektutvärdering av Sveriges exportfrämjande](#)

NKI, TPI och effektenkäter Riktat exportfrämjande

NKI och TPI mäts för *Exportfrämjande aktiviteter* och *Högnivådelegationer*. Urvalet potentiella respondenter är de företag som deltagit i aktiviteterna. 307 enkäter skickades ut under 2023 och 85 svar erhöles, en svarsfrekvens på 28 %.

För *Exportfrämjande aktiviteter* och *Högnivådelegationer*, skickas även effektfrågor ut avseende ”Förväntade affärer”, ”Skapade affärer” och en effektfråga om ”Nya kontakter”. Se även kap 4:5 *Resultatuppföljning av den exportfrämjande verksamheten*.

Företag som deltagit i projekt inom *Strategic Project Opportunities (SPO)* följs upp med en effektenkät som bl.a följer upp huruvida insatsen bidragit till affär, kontakt etablerats med potentiell kund och om insatsen inneburit att företaget valt att bedriva affärsutveckling på marknaden. Resultatet inkluderas inte i ordinarie mätningar och redovisas direkt till Utrikesdepartementet.

Utvärdering av Strategiska projekt

Inom *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande* har Business Sweden tillsammans med en extern konsult¹² utvecklat en modell för att utvärdera strategiska affärer och uppskatta dess effekter. Kedjan mellan insats och avsedd effekt har kartlagts och utifrån dessa resultat har nyckeltal/ indikatorer tagits fram, bl.a. innovation, miljömässig hållbarhet, konkurrenskraft och internationell expansion. De viktigaste indikatorerna har sammanställts i en rapporteringsmall kopplad till ett utvärderingsverktyg. Detta verktyg kan användas för att förhandsutvärdera enskilda affärer för att bedöma den potentiella effekten av ett projekt utifrån övergripande mål. På samma sätt kan verktyget användas för att utvärdera effekten av affärerna/projekten. Arbetet med att ta fram analysverktyget har lagt grunden till ett systematiskt arbete med att samla in data om strategiska affärer.

Utvärdering Riktat exportfrämjande

Under året inleddes ett arbete med att ta fram en metodik för att utvärdera det *Riktade exportfrämjandet*, dels tillsammans med en extern partner som utvärderat programmet och dels genom ett internt utvecklingsarbete med syfte att utveckla rutiner och informationsinsamling för att möjliggöra och förbättra uppföljning av de *Riktade exportfrämjande* insatserna. Se kap 2:4 *Riktat Exportfrämjande*.

Syftet med utvärderingsprojektet var att stärka styrning, uppföljning och återrapportering av insatser inom *Exportfrämjande aktiviteter* samt utvärdera hur aktiviteterna bidrar långsiktigt till Business Swedens mål med verksamheten. Utvärderingen utgick från en mixad metod, kvalitativ och kvantitativ i form av fördjupade fallstudier av 20 slumpmässigt utvalda aktiviteter och sammanställning av kvantitativa underlag som beskriver samtliga genomförda projekt under året. En effektlogik i 4 dimensioner har tagits fram för de *Exportfrämjande aktiviteterna*;

- Kunskapsbyggande
- Positionerande
- Kontaktskapande
- Affärsskapande.

Se 2:5 *Resultatuppföljning och utvärderingsramverk för Exportfrämjande aktiviteter*.

REDOVISNING AV INVESTERINGSFRÄMJANDE

Inom *Investeringsfrämjandet* rapporterar och analyserar Business Sweden utfallet av de investeringsprocesser som Business Sweden medverkat i under året. Genomförda investeringar analyseras avseende geografisk fördelning, industri, typ och skapade effekter. Se kap 3:2 *Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten*.

¹² Damvad Analytics, från 1 jan 2023 Amsterdam Data Collective

NKI och effektenkät Investeringsfrämjande

NKI och mäts för *Investeringsfrämjande*. Alla företag som investerat i Sverige med stöd av Business Sweden och regionala investeringsfrämjande organisationer uppmanas att fylla i en enkät som konfirmerar investeringen och värdet av Business Swedens tjänster. 44 enkäter skickades ut under 2023 och 37 svar erhöles, en svarsfrekvens på 84 %.

I enkäten ombeds företagen att uppskatta hur många jobb investeringen beräknas skapa på kort och längre sikt samt uppskatta investeringens omfattning. Företagen anger också i vilken grad Business Swedens hjälp bidrog till investeringsprocessen. Business Sweden planerar att ytterligare kartlägga anledningar till varför en investering inte blev av eller förlorades. I dagsläget rapporterar Business Sweden kontinuerligt till regeringen om de utmaningar som uppstår vid specifika investeringar samt även större utmaningar inom investeringsklimatet som adresseras inom Team Sweden Invest.

Under våren 2023 har Business Sweden genomfört en undersökning om Sveriges investeringsklimat som det uppfattas av ledande företrädare för utländska företag som etablerat sig i Sverige under perioden 2018–2022. Undersökningen genomfördes genom telefonintervjuer.

Utvärdering Investeringsfrämjande

Under året inleddes ett arbete med att ta fram en ny metodik för att utvärdera den *Investeringsfrämjande* verksamheten samt att utvärdera vad de investeringsfrämjande insatserna bidragit till för den långsiktiga konkurrenskraften i svensk ekonomi. Utvärderingen fokuserade också på att identifiera Business Swedens roll som katalysator och möjliggörare av utländska investeringar i Sverige. Både företagsdata samt enkäter kommer att ligga till grund för analysen som beräknas bli klar under första kvartalet 2024.

Se kap 3:2 *Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten*.



We help Swedish companies grow global sales and international companies invest and expand in Sweden.

BUSINESS-SWEDEN.COM

*BUSINESS SWEDEN Box 240, SE-101 24 Stockholm, Sweden
World Trade Center, Klarabergsviadukten 70
T +46 8 588 660 00 F +46 8 588 661 90
info@business-sweden.se*



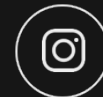
[LINKEDIN.COM/COMPANY/BUSINESS-SWEDEN](https://www.linkedin.com/company/business-sweden)



[TWITTER.COM/BUSINESSSWEDEN](https://twitter.com/BUSINESSSWEDEN)



[FACEBOOK.COM/BUSINESSSWEDEN](https://www.facebook.com/BUSINESSSWEDEN)



[INSTAGRAM.COM/BUSINESSSWEDEN](https://www.instagram.com/BUSINESSSWEDEN)