FAKTA:

HÄR FINNS DE NYA JOBBEN

Så skapar vi bättre förutsättningar för tjänsteexport

Den svenska tjänsteexporten har ökat kraftigt under de senaste tio åren. Nya sätt att mäta utrikeshandel framtaget av OECD och WTO visar att exporten av tjänster utgör drygt 50 procent av Sveriges totala export. Sverige tappar dock exportmarknadsandelar. Vi behöver blicka framåt och ta reda på hur vi ska kunna öka vår exportmarknadsandel genom att hitta nya tjänster och nya marknader att exportera till. En viktig faktor för exporttillväxt är en väl fungerande hemmamarknad. Sverige behöver därför skapa bättre förutsättningar på hemmaplan för att alla tjänsteföretag ska ges bästa möjliga grogrund att utveckla sina idéer. Idéer som sedan skulle kunna säljas även på nya marknader utanför Sveriges gränser.

För digitala tjänsteföretag är Sverige idag en utmärkt testmarknad. Men de här företagen flyttar gärna vidare till länder som till exempel Storbritannien där man skapat attraktiv grogrund för nya företag genom skattelättnader och enklare upphandling. Även Sverige måste se till att små och nystartade företag tillåts verka på lika villkor på både den privata och offentliga marknaden.

Och det finns flera exempel på svenska tjänsteföretag som med bättre förutsättningar på hemmaplan har stora möjligheter utomlands. Att skapa ett större utbyte och möjliggöra innovation inom hälsosektorn är nödvändigt för såväl Sveriges som Europas konkurrenskraft. Med en åldrande befolkning och alltfler multisjuka kommer vården inte kunna möta allas behov om den inte tillåter privata aktörer.

Kunskapskolan, Capio, Diaverum, Global Health Parter och andra pionjärer på export inom välfärdssektorer vittnar om att Sverige har ett gott renommé som företag kan bygga på utomlands. Även på andra områden finns det möjligheter. Tyskland söker till exempel hundra tusentals nya förskoleplatser och även i andra länder finns ett sug efter nya vård-, skola- och omsorgslösningar. Men även här behöver svenska företag hjälp att utvecklas och ta marknadsandelar.

För att skapa bättre förutsättningar för svensk tjänstehandel utomlands föreslår Almega följande satsningar:

- Bredda marknaden genom att satsa på att utveckla tjänstehandeln inom EU och i internationella handelsavtal, särskilt i frihandelsavtalet mellan EU och USA, som företrädesvis köper tjänster från Sverige.

- Säkra tillgången till kapital. Genom att främja privatpersoners riskkapital kan man bromsa utflyttningen och behålla en större andel företag i Sverige. Utländska riskkapitalister är viktiga för svenska företag, inte bara i kapitalet de tillför, utan även kunskapen de besitter om nya marknader. Men vissa riskkapitalisters erbjudande är ibland kopplade till en förflyttning av företagets verksamhet till den egna marknaden. Därför är det viktigt att det blir fortsatt lönsamt för bolaget att verka i Sverige.

- Säkra kompetensförsörjningen genom att utgå ifrån att nyckelkompetens i sig är rörlig, det är inte bara företagen som flyttar om förutsättningarna är bättre i andra länder/regioner.

- Avlägsna hinder för personers rörlighet. Sverige riskerar att halka efter i jakten på den rätta arbetskraften när svenska myndigheter bryter mot EU:s

regelverk om handläggningstider. Storbritannien och Kanada arbetar intensivt med att locka högutbildade företag och framgångsrika företag till sig, Sverige bör kunna göra detsamma.

- Underlätta företagens möjligheter att belöna medarbetare med exempelvis personaloptioner och inför skattelättnader för startups.

- Öka antalet utländska studenter vid svenska universitet, såväl europeiska som utomeuropeiska, eftersom de, när de återvänder utgör nödvändiga kontakter och sannolikt framtida handelspartner för svenska företag.

- Se över och effektivisera hela det statliga handelsfrämjandet. Skapa nya verktyg som öppnar upp för finansiering och samarbeten med fler privata aktörer och som tillgodoser både traditionella och nya branscher. Ställ tydliga resultatkrav på de statliga organ som använder skattemedel för att främja handel och på samarbete och koordinering mellan statliga aktörer och privata näringslivsaktörer. Fortsätt satsningen med exportcheckar som möjliggör ett aktivt val för företaget att själva välja aktör.

KONTAKT

Cemille Üstün, näringspolitisk expert, Almega. Tfn: +46 70 345 6704 E-post: cemille.ustun@almega.se

De kunskapsintensiva tjänstebranscherna svarar för drygt 75 procent av det totala antalet jobb som skapats i den privata tjänstesektorn under de senaste 20 åren och kännetecknas av företag med ett mycket högt kunskapsinnehåll och en stor andel högutbildad personal. Almega är Sveriges ledande organisation för tjänstesektorn med mer än 10 500 medlemsföretag som sysselsätter över 560 000 medarbetare.

almega
www.almega .se