

Kulturdepartementet
Enheten för kulturarv och livsmiljö

Skickat via e-post till:
ku.remissvar@regeringskansliet.se
Ku.KL@regeringskansliet.se

Datum
2022-12-05
Diarienummer
D22/06313

**Remissvar angående Kulturdepartementets betänkande Kreativa Sverige!
Nationell strategi för främjande av hållbar utveckling för företag i kulturella
och kreativa branscher**

Exportkreditnämnden ("EKN") har genom remiss den 13 september 2022 givits tillfälle att lämna synpunkter på Kulturdepartementets betänkande Kreativa Sverige! Nationell strategi för främjande av hållbar utveckling för företag i kulturella och kreativa branscher, SOU2022:44 (Ku2022/01357).

EKN har valt att lämna kommentarer endast på några av de synpunkter och förslag i utredningen som närmare berör EKN.

EKN är en statlig myndighet som har regeringens uppdrag att främja svensk export och svenska företags internationalisering. EKN:s garantier är en slags försäkring som skyddar exportföretag och banker mot risken att inte få betalt, så att de kan genomföra fler säkra exportaffärer. Exporten kan vara såväl varuexport som tjänsteexport.

Strategiskt område 1 "Tydligt tvärpolitiskt ansvar för kunskap, synergier och samverkan"

EKN:s verksamhet finansieras enbart med garantitagarnas premier, vilka ska täcka försäkringsersättningar och administrationskostnader. EKN är alltså inte statligt finansierat.

EKN arbetar på daglig basis mycket nära flera andra exportfrämjande myndigheter och statliga bolag. Trots olikheter i uppdrag, organisation och finansiering så är den gemensamma uppgiften att främja svensk export tydlig och konkret och parterna kompletterar varandra väl. Organisationerna har löpande kontakt både på ledningsnivå och i det operativa arbetet som sker på bred front, exempelvis inom ramen för regional exportsamverkan (RES), och genom att vi delar lokaler på vissa orter i Sverige och slutligen i konkreta exportaffärer. EKN uppfattning är att samarbetet mellan exportfrämjarna fungerar mycket väl.

Strategiskt område 2 "Förnyelse av rådgivning, kapitalförsörjning och innovationsstöd"

Utredningen pekar på svårigheterna med kapitalförsörjning för företag, inte minst för små och medelstora företag som befinner sig i tidiga faser av en produktionscykel. En försvårande omständighet är att bankerna ofta kräver säkerheter för banklån, och att dessa företag i många fall saknar tillgångar.

Att unga företag kan ha svårt att få bankfinansiering är något som EKN kan bekräfta. EKN har ett par olika typer av garantier som lämnas direkt till banker och andra finansiärer. Med EKN:s garantier försäkras bankens risk på det exporterande företaget avseende bland annat rörelsefinansiering och lån. EKN och banken delar normalt sett lika på risken, 50/50. Men för att underlätta för just den här typen av unga företag att hitta bankfinansiering har EKN nyligen lanserat en satsning under namnet Exportsprånget. Under Exportsprånget kan banker och andra finansiärer lyfta av 75% av risken hos EKN. Riskbedömningen görs huvudsakligen på prognoser för företaget snarare än bokslut. Utredningen anser att det statliga främjandet av företag och deras export tenderar att sättas in först när det har börjat ske tillväxt i företagen, men för denna garanti ska företaget ha maximalt tre års kommersiell försäljning och företaget behöver inte ha exporterat tidigare. För att EKN ska kunna ställa ut garanti måste det dock finnas en exportplan framåt.

Utredningen tar också upp behovet och viljan hos de kulturella och kreativa företagen och branscherna att ställa om sin verksamhet till ökad miljömässig och social hållbarhet. Även detta behov är något som EKN har uppmärksammat och försöker stödja genom lanseringen under 2021 av Grön Garanti, där EKN kan lyfta av 80% av risken från banker och finansiärer när de lämnar lån för exportföretagens gröna investeringar och verksamheter.

I utredningen föreslås att man bör utreda möjligheterna till en svensk lånegaranti för

mindre lån med en risktäckning 80 – 90%. När det gäller exportrelaterade lån som EKN garanterar så vill vi hänvisa till ovan nämnda Exportsprånget. Påpekas bör att en garanti med en högre täckningsgrad än 80% riskerar att utgöra statligt stöd enligt EU:s statsstödsregelverk.

Strategiskt område 4 "Export, internationalisering och värdeskapande utomlands"

Utredningen menar att det exportfrämjande som finns idag till stöd för internationalisering och export, visar på att företag inom kulturella och kreativa branscher inte nås av företagsstöd, lån och exportrådgivning i samma omfattning som andra branscher. Detta gäller inte minst mikro- till små företag med globala tillväxtambitioner.

Sedan 2007 har EKN ett eget affärsområde för små och medelstora företag som jobbar mycket aktivt ut mot företag, banker och olika näringslivsorganisationer runtom i Sverige genom regionala team. EKN vänder sig i sitt uppsökande arbete till alla typer av företag i alla branscher. EKN:s kanaler för att nå ut till företagen är dels genom samarbete med andra exportfrämjare, banker, lokala näringslivsorganisationer, företagssammankomster etc, dels genom tidningsartiklar och informationsbrev mm. EKN träffar också företag som har konkreta exportplaner i enskilda möten för att diskutera affärer och ge råd.

Utredningen anser att EKN bör öka andelen kulturella och kreativa företag i sina portföljer till att motsvara minst företagens andel i näringslivet. Utredningen drar slutsatsen att endast en mycket liten del av EKN:s affärsvolym 2021 har gått till företag inom kulturella och kreativa branscher.

EKN anser att utredningen inte ger en heltäckande bild av EKN:s garantigivning. Huvuddelen av EKN:s kunder är små och medelstora företag. Förklaringar till att företag i de kulturella och kreativa branscherna inte har samma andel av EKN:s garantigivning som företagens andel i näringslivet kan dels vara att många av dessa företag inte exporterar på tillväxtmarknader, dels att de tillämpar affärsmodeller och betalningsvillkor för sina kunder som inte skapar behov av kreditförsäkringar.

EKN har två huvudsakliga inriktningar; garantier för finansiering samt garantier för kundfordringar. Garantier för finansiering lämnas till banker och där finns inga begränsningar vad gäller till vilka marknader som exporten sker. EKN kan lyfta av risker från bankerna även om exporten går till närmarknaderna. Men det är bankerna som söker garantierna hos EKN och de måste både vara intresserade av att dela risk och därmed premier med EKN och vara beredda att ta en egen risk på kredittagaren. Denna garantigivning är alltså helt beroende av bankernas riskvilja. Detta gäller oavsett om det är inom ett EIF-program eller inte.

När det gäller den andra inriktningen, garanti för kundfordringar har EKN begränsade möjligheter att hjälpa till med riskavtäckning. Garantin ställs ut direkt till exportören och täcker risken för utebliven betalning i exportaffären, beroende på att köparen inte

kan betala eller att på grund av händelser i köparlandet. Statliga försäkringsgivare inom EU, såsom EKN, får dock inte konkurrera med privata kreditförsäkringsbolag och det är därför inte tillåtet för EKN att garantera export med kredittider under två år till EU och andra rika OECD-länder. Sådana affärer utgör ca 85% av all svensk export och sannolikt i minst lika hög grad vad gäller exporten från företag i de kulturella och kreativa branscherna. EKN är ett komplement till den privata kreditförsäkringsmarknaden och specialiserad på export till tillväxtmarknaderna. Ett flertal av EKN:s kunder har en stor export till dessa marknader och står också för en stor del av garantivolymen.

Av dessa skäl är det rimligt att garantigivningen avseende företag i de kulturella och kreativa branscherna har en lägre andel hos EKN än deras andel i näringslivet. Det är samma skäl som gör att andra företag har en stor andel av EKN:s garantigivning, exempelvis företag som exporterar industriutrustning och därför erbjuder sina kunder långa kredittider samt företag med stor export på tillväxtmarknader.

Även om huvuddelen av Sveriges exportföretag enbart säljer till marknader där EKN inte kan hjälpa till så är det en viktig uppgift för EKN att informera om hur man kan sälja till tillväxtmarknader på ett tryggt sätt och minimera risken för kundförluster.

Beslut om detta remissvar har fattats av generaldirektör Anna-Karin Jatko.
Föredragande har varit Margaretha Bergman.

Anna-Karin Jatko
Generaldirektör