

Innovationer för global utveckling

EMIL GÖRNERUP, HARRY McNEIL

FEBRUARI 2010



SVENSKT NÄRINGSLIV
CONFEDERATION OF SWEDISH ENTERPRISE

Tre konkreta förslag på hur innovation och företagande kan bidra till ekonomisk utveckling i Sverige och världens tillväxtländer



UTRIKESPOLITISKA
INSTITUTET

Innehåll

Förord	3
Sammanfattning	4
Innovationstävling	5
Företagsinkubatorer	5
Forskningscentrum	5
1. Inledning	6
Sveriges roll	7
Möjligheter och utmaningar	7
Steg på vägen	8
2. Innovationstävling	10
Syfte	10
Hur skulle det kunna se ut och vad skulle det kosta?	11
Skulle det göra skillnad?	12
Relation till befintliga program och stödstrukturer	12
2. Företagsinkubatorer	13
Syfte	13
Hur skulle det se ut och vad skulle det kosta?.	14
Skulle det göra skillnad?	14
Relation till befintliga program och stödstrukturer	15
3. Ett nytt forskningscentrum: The Swedish Research Center for Emerging Market Innovation	16
Syfte	16
Hur skulle det se ut och vad skulle det kosta?.	16
4. Avslutande reflektioner.	17
Nätverk och lokala partners	17
Innovation och entreprenörskap.	17
Metod.	19
Intervjuade och deltagare i workshop.	20
Litteraturlista	21
Om författarna.	22

Förord

Svenskt Näringsliv och Utrikespolitiska Institutet har sedan 2008 samarbetat i ett par forskningsinitiativ om näringslivets roll i global utveckling. Rapporterna *Innovationer för pyramidens bas* av Emil Görnerup på Svenskt Näringsliv och *Det svenska näringslivet i utvecklingsarbetet* av Jan Joel Andersson och Harry McNeil vid Utrikespolitiska Institutet presenterades vid ett gemensamt seminarium i februari 2009 med Biståndsministerns statssekreterare Joakim Stymne som kommentator.¹

Vid seminariet presenterades dels ett antal slutsatser om möjligheterna för svenska företag att utveckla innovationer för världens fattigaste, dels ett antal åtgärdsförslag för hur samverkan mellan privat och offentlig sektor inom utvecklingsarbetet kan förbättras. Sedan dess har flera projekt inom området initierats. Det finns dock fortfarande mycket kvar att göra.

I de tidigare separata rapporterna analyserades den stora bilden. I denna gemensamma rapport presenteras tre stycken konkreta förslag på hur innovation och företagande kan bidra till ekonomisk utveckling i både Sverige och världens tillväxtländer.

Rapporten är skriven av Emil Görnerup, Svenskt Näringsliv och Harry McNeil, Utrikespolitiska Institutet med bidrag av Jan Joel Andersson, Utrikespolitiska Institutet.

Maria Anvret, Professor, Chef Forskning och Innovation, Svenskt Näringsliv

Stockholm i februari 2010.

¹ Seminariet "Innovationer och företag i det nya biståndet – från ord till handling" arrangerades gemensamt av Svenskt Näringsliv och Utrikespolitiska Institutet och hölls på Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien i Stockholm den 19 februari 2009.

Sammanfattning

Sverige är en betydande aktör inom bistånds och utvecklingsområdet men kan och bör spela en ännu viktigare roll i utvecklingen i framtiden. Lösningen till många av utmaningarna i de fattigare delarna av världen, som fattigdomsbekämpning, klimathot, vattenbrist, pandemier, m.m. ligger tills stor del i nya innovationer genom forskning och utveckling.

Vi menar att Sverige på pappret har alla möjligheter att spela en viktig roll i både att hjälpa fattiga länder att utvecklas snabbare och att fortsätta att tillhandahålla varor och tjänster till länder som blir allt rikare. Sverige är ett av världens främsta forskningsländer. Svenska företag är samtidigt mycket innovativa och ligger långt framme inom en rad viktiga områden.

Både Sverige och världens utvecklingsländer skulle tjäna på att fler innovativa svenska små och medelstora företag gjorde affärer i och med världens tillväxtländer. Det skulle bidra till ökad handel med regioner där utveckling av näringslivet är som viktigast för att bekämpa fattigdomen. Det skulle bidra till en ömsesidig kunskapsöverföring mellan innovatörer och entreprenörer. Det skulle även kunna bidra till att Sverige får fram fler växande företag och utvecklar nya viktiga innovationer som minskar människans miljö- och klimatpåverkan, bättre livsmedel, sanitet eller vatten och som skulle kunna förbättra livet för miljontals av världens fattiga.

Varför sker då detta inte idag? I praktiken är det få eller mycket få svenska innovationer och innovativa svenska små och medelstora företag som finns ute i världens tillväxtländer. För att en förändring ska ske måste incitamenten för innovatörer vara de rätta, stödfunktionerna ändamålsenligt utformade och framförallt marknadskunskap spridas.

I vårt arbete har vi kommit i kontakt med en rad personer som gett en mängd förslag på olika åtgärder för att bidra till ökad svensk närvaro i tillväxtländer. Bland de många exemplen återfinns en efterlysning om en tydlig politisk vision, ökad samordning mellan statens stödinsatser från forskning till kommersialisering samt önskan om att den offentliga sektorn ska fungera mer som facilitator för möten mellan innovatörer och entreprenörer världen över.

Svenskt Näringsliv och företrädare för Utrikespolitiska Institutet har under de senaste åren på olika håll och gemensamt arbetat för att öka handeln mellan Sverige och tillväxtländerna och därmed bidra till välbefinnande i både Sverige och tillväxtländerna. Svenskt Näringsliv belyste bland annat potentialen med utlandsfödda svenskar i rapporten ”Innovationer för pyramidens bas”² och Utrikespolitiska Institutet konstaterade vikten av samordning mellan departement och myndigheter och samverkansformer med näringslivet i rapporten ”Det svenska näringslivet i utvecklingssamarbetet”.³

I detta föreliggande projekt har Emil Görnerup på Svenskt Näringsliv och Harry McNeil på Utrikespolitiska Institutet samarbetat i arbetet med att ta fram tre konkreta förslag som skulle kunna leda till ökad handel och kunskapsutbyte mellan Sverige och tillväxtländer. Rapporten är ett resultat av intervjuer och workshop med ett trettiotal personer. Arbetet har utgått från två frågor:

- Hur kan vi i Sverige bli bättre på att samla in och strukturera kunskapen om behov och möjligheter i världens tillväxtländer?
- Hur kan vi på ett effektivare sätt förmedla den kunskapen till forskare, innovatörer och mindre företag?

² Görnerup, Emil 2009.

³ Andersson, Jan Joel och McNeil, Harry 2009.

Utifrån de svar som vi fått på våra två frågor har sedan tre konkreta förslag tagits fram på hur innovation och företagande kan bidra till ekonomisk utveckling i både Sverige och i världens tillväxtländer. I de följande kapitlen i denna rapport presenteras dessa förslag som kallas 1) Innovationstävling, 2) Företagsinkubatorer, 3) Nytt forskningscentrum. I det avslutande kapitlet presenterar vi ett urval av de övriga åtgärdsförslag som framkommit under arbetet med denna rapport.

Författarna vill rikta ett stort tack till de personer som bidragit under arbetets gång: Margareta Norell Bergendahl, KTH, Magnus Larsson, Expander Wireless AB, Leif Löw, Kemibolaget AB och alla övriga intervjuade.

INNOVATIONSTÄVLING

Vårt första förslag är att det i Sverige skapas en tävling med pris för de bästa innovationerna riktade mot de särskilda utmaningar som tillväxtländerna står inför. Syftet med tävlingen är att kanalisera en större del av den innovationskraft som finns i Sverige mot tillväxtländernas behov, vilket i sin tur kan vändas till affärsmöjligheter och tillväxt i både Sverige och i tillväxtländerna. Innovations-tävlingen bör utformas med utgångspunkt i identifierade behov och utmaningar i tillväxtländerna.

FÖRETAGSINKUBATORER

Vårt andra förslag är att två nya företagsinkubatorer etableras på nationell nivå samt att dagens befintliga inkubatorer erbjuds utökad kunskap, utbildning och länkar till tillväxtländerna. En av inkubatorerna skulle exempelvis kunna fokusera på miljöteknik för den Sydostasiatiska marknaden. Den andra kan exempelvis ha en generell inriktning för södra Afrika. Inkubatorerna bör samarbeta med Exportrådets Business Support Office (BSO) för att erbjuda möjlighet för de inkuberade företagen att under en kortare tid direkt på marknaden genomföra marknadsstudier och söka lokala samarbetspartners. Inkubatorerna bör också etablera samarbete med lokala inkubatorer och genomföra utbyte av inkuberade företag.

FORSKNINGSCENTRUM

Kunskapen om innovationer och entreprenörskap i tillväxtländer är låg i Sverige. Vårt tredje förslag är därför att ett nytt forskningscentrum inrättas med inriktning mot innovationer och entreprenörskap på nya tillväxtmarknader. Centrumet ska arbeta tvärvetenskapligt och bedriva tillämpad och behovsriktad forskning i nära samverkan med näringslivet och övriga samhället. Syftet med forskningscentrumet är att skapa en bredare kunskapsbas och medvetenhet kring området i Sverige. Kunskapsöverföring ska ske genom både akademisk grundutbildning och forskning som genom extern uppdragsutbildning. Den internationella kopplingen bör vara omfattande. Internationella samarbeten kan etableras och forskarutbyte ske mot andra miljöer.

1. Inledning

Vi lever i globaliseringens tidevarv. Stormaktsfreden sedan kalla krigets slut, den allmänna acceptansen av marknadsekonomiska principer samt den teknologiska utvecklingen av internet, billiga mobiltelefoner och sjunkande transportkostnader har inneburit ekonomisk utveckling runt om i världen av aldrig tidigare skådat slag. Minskande hinder för gränsöverskridande handel, investeringar, migration och information har lett till en dramatisk välstandsökning på kort tid runt om i världen. Mellan 1990–2005 kunde nära 500 miljoner människor i framförallt Asien och Sydamerika arbeta sig ur ett liv i fattigdom till en framtid i en växande global medelklass.

En tid innan sammanbrottet i det globala finansiella systemet 2007–2008 och den efterföljande lågkonjunkturen fanns det förhoppningar om att flera av FN:s så kallade millenniemål, bland annat en halvering till år 2015 av antalet människor som lever i absolut fattigdom, skulle kunna nås.⁴ Idag är det ingen som tror på detta. Enligt en ny rapport från Världsbanken beräknas 64 miljoner fler människor leva i extrem fattigdom i år än om den globala finanskrisen aldrig hänt. Hårdast drabbade av krisen är utvecklings- och tillväxtländerna i Afrika söder om Sahara.⁵

Även om den nu rådande ekonomiska krisen kraftigt påverkat världsekonomin råder det ingen tvekan om att det pågår en global maktförskjutning från väst till öst och nord till syd. I själva verket kan den nu rådande globala krisen snarare skynda på processen än försena den. De folkrika staterna i Asien, Afrika och Sydamerika kommer under de kommande årtiondena att bli mer inflytelserika och ekonomiskt starka. De förändrade maktförhållandena kan kanske tydligast illustreras i utökningen av G8-gruppens utvidgning till G20 där förutom de traditionella västekonomierna även de snabbväxande ekonomierna i öst och syd som Brasilien, Indien, Kina och Sydafrika nu fått plats och röst.⁶

Den ekonomiska utvecklingen går i många tillväxtländer mycket snabbt. Så sent som på 1960-talet var exempelvis Singapore ett fattigt land med en BNP på samma nivå som dagens Moçambique. I dag är det ett av världens rikaste länder, med en BNP per capita högre än Sveriges. Det är en dramatisk välstandsökning som ägt rum, men den är långtifrån unik. Faktum är att Kina just nu genomgår en ännu snabbare omvandling. Vi måste höja blicken över horisonten, bortom den nuvarande lågkonjunkturen, för att förstå vad det är som håller på att hända med världsekonomin.

Stora delar av Afrika plågas idag av svår underutveckling och fattigdom men potentialen för snabb ekonomisk utveckling finns även där. Angola har exempelvis de senaste åren haft världens starkaste tillväxt. Ett tecken på Afrikas växande ekonomiska betydelse är att Kina och Indien satsar stora investeringar i området. Ett av de mest uppmärksammade fallen är Industrial and Commercial Bank of China's 20 procentiga aktieköp av Standard Bank för 5.5 miljarder US\$.⁷

⁴ 2009 förväntades världens samlade BNP sjunka och nedgången i världshandeln bli den största sedan andra världskriget.

⁵ Världsbanken 2010.

⁶ G8 består av Frankrike, Italien, Japan, Kanada, Ryssland, Storbritannien, Tyskland och USA. G20 består av Argentina, Australien, Brasilien, Frankrike, Indien, Indonesien, Italien, Japan, Kanada, Kina, Mexiko, Ryssland, Saudiarabien, Storbritannien, Sydafrika, Sydkorea, Turkiet, Tyskland, USA samt EU.

⁷ Standard Bank 2010.

SVERIGES ROLL

Det är viktigt att inte se denna globala utveckling som ett hot mot Sverige och Europa. Global ekonomisk utveckling är inte ett nollsummespel utan öppnar oanade möjligheter för Sverige och svenska företag och innovationer. I stället för att endast konkurrera på marknader där den rikaste femtedelen av världens befolkning lever finns nu en marknad på ytterligare fyra och en halv miljarder människor som får det allt bättre. Den stora frågan är vilken roll Sverige kan och borde spela i detta föränderliga globala landskap?

Sverige är redan idag en betydande aktör inom bistånds och utvecklingsområdet men kan och bör spela en ännu viktigare roll i utvecklingen i framtiden. Lösningen till många av utmaningarna i de fattigare delarna av världen, som fattigdomsbekämpning, klimathot, vattenbrist, pandemier, m.m. ligger tills stor del i nya innovationer genom forskning och utveckling.

I Sverige står näringslivet för närmare två tredjedelar av investeringarna i forskning och utveckling. Det innebär att en stor del av den framtida teknik som kan hantera de framtida utmaningarna kommer att komma ur denna sektor. Goda exempel på sådana svenska innovationer är uthållig energiproduktion och vattenrening. Svenska forskare och företag kan spela en mycket större roll för att hjälpa fattiga länder att utvecklas snabbare på ett klimatvänligt sätt, och på samma gång tillhandahålla varor och tjänster till länder som blir allt rikare.

MÖJLIGHETER OCH UTMANINGAR

Vi menar att Sverige på pappret har alla möjligheter att spela en viktig roll i denna utveckling, både i att hjälpa fattiga länder att utvecklas snabbare och att fortsätta att tillhandahålla varor och tjänster till länder som blir allt rikare. Sverige är ett av världens främsta forskningsländer. Svenska företag är samtidigt mycket innovativa och ligger långt framme inom en rad viktiga områden. Sist, men inte minst, så har Sverige ett mycket gott anseende.

Såväl Sverige som världens fattiga, skulle tjäna på fler innovativa svenska små och medelstora företag som gjorde affärer i och med världens tillväxtländer. Det skulle bidra till ökad handel med regioner där utveckling av näringslivet är som viktigast för att bekämpa fattigdomen. Det skulle bidra till en ömsesidig kunskapsöverföring mellan innovatörer och entreprenörer. Det skulle även kunna bidra till att Sverige får fram fler växande företag och utvecklar nya viktiga innovationer som minskar människan miljö- och klimatpåverkan, bättre livsmedel, sanitet eller vatten. Även mer ”osynliga” innovationer som till exempel nya material och förbränningstekniker skulle kunna förbättra livet för miljontals av världens fattiga.

Hur kan då detta innovationsarbete öka? I praktiken är det få eller mycket få svenska innovationer och innovativa svenska små och medelstora företag som finns ute i världens tillväxtländer. För att en förändring ska ske måste incitamenten för innovatörer vara de rätta, stödfunktionerna ändamålsenligt utformade och framförallt marknadskunskap spridas.

Sveriges kunskap om tillväxtländer kommer i dagsläget främst från tre håll. Ett vanligt sätt för svenska småföretag att komma ut i världen är att följa med den handfulla multinationella storföretag med svensk koppling som har erfarenhet av att göra affärer i tillväxtländer. För företag som LM Ericssons, ABB och Tetra Pak är tillväxtländerna några av deras viktigaste marknader. Det är tack vare kontakter med dessa gamla ”svenska” storföretag som många svenska småföretag har kunnat och vågat ta steget ut till nya växande marknader.

En annan vanlig förklaring till utlandsetablering av svenska små och medelstora företag är att de har utlandsfödda medarbetare med kunskap om och nätverk i sina respektive forna hemländer. År 2008 fanns det i Sverige 1 282 000 utrikesfödda. Av dessa kom 361 000 från Asien, 61 000 från Sydamerika och 91 000 från Afrika. Det finns stora grupper med bakgrund i exempelvis Etiopien (12 000), Indien (15 000), Irak (109 000) och Vietnam (14 000).⁸ 2009 kom 1 400 studenter från Kina och 1 600 studenter från Indien för att genomföra en mastersutbildning i Sverige.⁹ Dessa personer tillför Sverige en kompetens som utgör en konkurrensfördel jämfört med många andra länder med mindre invandring och färre utländska studenter, exempelvis Finland. Denna kunskapsbas skulle dock kunna systematiseras bättre och användas i betydligt högre grad än idag.

En tredje källa till kunskap om innovationsbehov och marknadsmöjligheter i tillväxtekonomier kommer från våra utlandsmyndigheter och biståndsarbetare. Sverige har en lång tradition som en av världens främsta biståndsgivare. Vi ger mest i bistånd per capita i världen. Sverige har stort förtroende i många utvecklingsländer och får goda betyg av OECD:s biståndskommitté DAC.¹⁰ Däremot finns det mycket att göra för att förmedla utlandsstationerad personals kunskap effektivt till svenska innovatörer och företag. Dessa har värdefull kunskap om den ”marknad” som världens 2,6 miljarder fattigaste utgör.¹¹ Utlandsmyndigheternas och biståndsorganisationernas kunskap är särskilt intressant för de länder där det svenska biståndet ska fasas ut som en följd av regeringens nya landfokusering. Enligt regeringen skall Sverige bedriva selektivt samarbete med t.ex. Botswana, Namibia, Sydafrika, Indien, Indonesien, Kina och Vietnam och kvarvarande biståndsmedel ska bidra till aktörssamverkan.¹²

I vårt arbete har vi kommit i kontakt med en rad personer som gett en mängd förslag på olika åtgärder för att bidra till ökad Svensk närvaro i tillväxtländer. Bland de många exemplen återfinns en efterlysning om en tydlig politisk vision, ökad samordningen mellan statens stödinsatser från forskning till kommersialisering samt önskan om att den offentliga sektorn ska fungera mer som facilitator för möten mellan innovationskluster världen över.

STEG PÅ VÄGEN

Samtidigt sker satsningar och förändringar. Sida driver Business for Development¹³ och regeringen har en särskild satsning med Projekt Kosmopolit för att tillvarata utlandsföddas kompetens för att öka utrikeshandeln, skapa fler jobb och högre tillväxt.¹⁴ Utrikesdepartementet utreder hur Sveriges utlandsrepresentation ska organiseras. Detta är bra initiativ men mer krävs av både idéer och initiativ.

Svenskt Näringsliv och företrädare för Utrikespolitiska Institutet har under de senaste åren på olika håll och gemensamt arbetat för att öka handeln mellan Sverige och tillväxtländerna och därmed bidra till välståndsbbyggande i både Sverige och i tillväxtländerna. Svenskt Näringsliv belyste

⁸ Statistiska Centralbyrån 2008.

⁹ Verket för Högskoleservice 2010.

¹⁰ Regeringskansliet 2010.

¹¹ 2005 levde 2,56 miljarder människor på mindre än 2 dollar. Världsbanken 2010b, (s. 33).

¹² Regeringskansliet 2007.

¹³ Sida utvecklar bland annat ett privat-offentligt samverkansprogram och stöd till sociala entreprenörer. Sida har tagit fram ett antal studier om privat-offentlig samverkan internationellt, se bland annat Adam Smith International rapporten Support to Business for development (B4D): A review of new approaches and donor agency experiences och Claes Lindahl, Maj 2009. Business for development. En kartläggning av svenskt B4D och några tankar kring ett meta program.

¹⁴ Regeringskansliet 2009.

bland annat potentialen med utlandsfödda svenskar i rapporten ”Innovationer för pyramidens bas”¹⁵ och Utrikespolitiska Institutet konstaterade vikten av samordning mellan departement och myndigheter och samverkansformer med näringslivet i rapporten ”Det svenska näringslivet i utvecklingssamarbetet”¹⁶.

I detta föreliggande projekt har Emil Görnerup på Svenskt Näringslivs forskningsenhet och Harry McNeil på Utrikespolitiska Institutet¹⁷ samarbetat i arbetet med att ta fram tre konkreta förslag som vi tror skulle kunna leda till ökad handel mellan Sverige och tillväxtländer. Rapporten är ett resultat av intervjuer och workshop med ett trettiotal personer representerande de olika aktörerna. I vårt arbete har vi utgått från två frågor:

- Hur kan vi i Sverige bli bättre på att samla in och strukturera kunskapen om behov och möjligheter på världens tillväxtländer?
- Hur kan vi på ett effektivare sätt förmedla den kunskapen till forskare, innovatörer och mindre företag?

Utifrån de svar som vi fått på våra två frågor har vi utarbetat tre konkreta förslag på hur innovation och företagande kan bidra till ekonomisk utveckling i både Sverige och i världens tillväxtländer. I de följande kapitlen i denna rapport presenterar vi dessa förslag som vi valt att kalla 1) Innovationstävling, 2) Företagsinkubatorer, 3) Nytt forskningscentrum. I det avslutande kapitlet presenterar vi ett urval av de övriga åtgärdsförslag som framkommit under arbetet med denna rapport.

De förslag som förs fram i denna rapport är konkreta men begränsade i sin omfattning och kan framstå som modesta. Anledningen till detta är att flera av de som intervjuats för denna studie uttryckt en önskan om politiskt och ekonomiskt genomförbara förslag som kan göras nu.

¹⁵ Görnerup, Emil 2009.

¹⁶ Andersson, Jan Joel och McNeil, Harry 2009.

¹⁷ Jan Joel Andersson vid Utrikespolitiska Institutet har också deltagit i arbetet.

2. Innovationstävling

Sammanfattning av förslag:

- Etablera en innovationstävling för tillväxtländernas utmaningar.
- Initialt utformad som svensk tävling men kan utvecklas till nordisk nivå på sikt.
- Börja med en tävling inom klimatområdet och utveckla till andra områden efter hand.

Vårt första förslag är att det i Sverige skapas en tävling med pris för de bästa innovationerna riktade mot de särskilda utmaningar som tillväxtländerna står inför. Syftet med tävlingen är att kanalisera en större del av den innovationskraft som finns i Sverige mot tillväxtländernas behov, vilket i sin tur kan vändas till affärsmöjligheter och tillväxt i både Sverige och i tillväxtländerna.

Ekonomisk utveckling, miljöpåverkan, klimatförändringar och fattigdomsbekämpning hänger samman. Flera av de länder som idag står för de svåraste utmaningarna inom miljö, klimat och fattigdom är bland de länder som också står för en mycket stor del av världens ekonomiska tillväxt.

Kina är ett av dessa länder. Under de två senaste decennierna har Kinas BNP ökat med närmare 10 procent per år och hundratals miljoner människor lyfts ur fattigdom. Samtidigt lider många städer av höga luftföroreningar och vattenbristen är på många håll akut. Ur ett fattigdomsbekämpningsperspektiv kan dock tillväxten inte ses som annat än positiv, även om nya och svåra utmaningar följer i dess spår. Ekonomisk tillväxt är på många sätt en förutsättning för att komma tillrätta med utmaningarna.¹⁸

Ur detta perspektiv är det märkligt att en absolut majoritet av Sveriges investeringar i forskning, utveckling och innovation huvudsakligen sker mot de behov som finns i västvärlden. Sverige missar därigenom möjligheten att både bidra till den stora välståndökning som världen med stor sannolikhet står inför och att bygga upp en ny innovationsdriven högteknologiindustri.

Vi menar att det finns flera orsaker till att Sverige håller på att missa tåget. För det första är det många i Sverige som inte ens är medvetna om möjligheterna till affärer i tillväxtländer då informationen om detta varken fångas upp eller når svenska företag på ett systematiskt sätt. För det andra innebär en etablering i tillväxtländer ofta inte bara ökad affärsmässig risk utan även en ökad politisk risk för svenska företag.

SYFTE

Syftet med innovationstävlingen är att bidra till såväl hållbar utveckling som ökade investeringar och handel mellan Sverige och tillväxtländerna. Fler svenska företag ska bli framgångsrika i att utveckla innovationer för de snabbt växande tillväxtländernas specifika behov. Tävlingen ska synliggöra möjligheter och stimulera till innovationer med en långsiktig och uthållig effekt.

¹⁸ I Kinas fall går det att dra historiska paralleller till såväl Storbritanniens som Japans industrialiseringar.

Innovationstävlingen kan inriktas mot olika sektorer. En första tävling skulle till exempel kunna utformas som en klimatutmaning.

På sikt borde Sverige ta initiativ till att utvidga konceptet till nordisk nivå genom att bjuda in och samarrangera innovationstävlingar tillsammans med våra grannländer. Det finns flera fördelar. En nordisk tävling skulle medföra fler bidrag och skärpa konkurrensen mellan deltagarna. Det skulle också kunna medföra en större prissumma, större medieuppmärksamhet och delade administrativa kostnader.

HUR SKULLE DET KUNNA SE UT OCH VAD SKULLE DET KOSTA?

Innovationstävlingen bör utformas med utgångspunkt i identifierade behov och utmaningar i tillväxtländerna. Svenska myndigheter och organisationer har en stor utlandsnärväro. Det innebär ofta god kunskap om lokala behov, efterfrågan och affärsmöjligheter och skulle tillsammans utgöra grund för tävlingen. Ett kansli bör inrättas för att identifiera och samla in underlag om behoven från utlandsmyndigheterna och företag med stor närvaro i tillväxtländer, samt administrera tävlingen. Kansliet skulle kunna drivas i samarbete med ett flertal offentliga organisationer. Bland dessa möjliga organisationer finns till exempel Exportrådet, Swedfund, Sida, Vinnova, Tillväxtverket och Tillväxtanalys. Även lokala myndigheter och regeringsrepresentanter bör involveras i utformandet.

Tävlingen bör vara öppen för alla typer av företag och innovatörer. Centralt i tävlingen bör vara att tävlingsbidragen innefattar kompletta affärsplaner. Att endast tävla med en produkt eller tjänst är inte tillräckligt i detta upplägg. Underlag över såväl innovationens effekt på den identifierade utmaningen som marknadspotential, kundgrupper, distribution m.m. utgör lika viktiga delar och är nödvändiga för att innovationen ska få spridning och göra skillnad.

Vi föreslår en tävlingsmodell där totalt fem vinnare får dela på prissumman. För att öka attraktiviteten och göra skillnad bör prissumman vara relativt stor. Vårt förslag är upp till fem miljoner kronor per vinnare beroende på tävlingsbidrag. En del av prissumman kan vara ”in kind”, där vinnarna får ett paket av existerande stödfunktioner från svenska myndigheter och exportfrämjare.

Vi anser att tävlingen främst bör arrangeras och finansieras av näringslivsfrämjande myndigheter och organisationer. Det ger en signal om tillväxtländernas potential utifrån ett marknadsperspektiv och att det inte huvudsakligen handlar om bistånd. I vissa delar bör dock samarbete och finansiering via utvecklingssamarbetet vara möjligt. Bidrag från privata finansärer bör även det välkomnas. Det finns redan idag ett antal privatpersoner, stiftelser och företagskoncerner som kan tänkas vilja bidra med finansiering till en innovationstävling. Bidrag från den privata sektorn kan i övrigt antas komma i form av arbetstid och expertkunskap från framförallt intresserade branschorganisationer.

Erfarenhet från liknande internationella tävlingar inom utvecklingsfrämjandet har visat att det är svårt och framförallt kostsamt att skapa kännedom och uppmärksamhet om tävlingen. Det krävs ofta en rejäl marknadsföringsbudget, effektiv PR och att tävlingen är igång i ett par år för innovatörer och företag skall få kännedom om den.¹⁹

Årsbudgeten för en innovationstävling enligt ovan skissade modell kan antas uppgå till cirka 30–35 miljoner kronor. Den största utgiftsposten i förslaget är den sammanlagda prissumman på upp till 25 miljoner kronor. Övriga kostnader innefattar inledningsvis omfattande marknadsföringsinsatser samt kostnaderna för ett kansli på en handfull personer.

¹⁹ GPPi, 2007 (sid. 33f.)

SKULLE DET GÖRA SKILLNAD?

Svenska företag och forskare har en lång och stark tradition av innovationsarbete. Kommersiellerad och applicerad på nya marknader kan nya företags- och affärsmodeller växa fram. Med en stor prissumma och marknadsföring kan tävlingen få reell effekt. Fler företag kan antas inrikta sitt arbete på att ta fram innovationer för tillväxtländernas speciella utmaningar. Tävlingen och vinnande företags erfarenheter kan i sin tur leda till att fler företag i Sverige och Norden får kunskap om möjligheterna i tillväxtländer.

RELATION TILL BEFINTLIGA PROGRAM OCH STÖDSTRUKTURER

Innovationsstöd finns redan idag. Både Vinnova och Tillväxtverket erbjuder sådant medan Swedfund har ett så kallat Swedpartnershipprogram och Exportrådet har Affärschans. Vår föreslagna Innovationstävling skall fungera som ett komplement till dessa och syftar mer till att rikta innovatörers, företagares och forskares arbete mot nya marknader och behov. Som tidigare nämnts sker tävlingen mellan direkta och uthålliga affärsmodeller. En breddning av innovationsbegreppet till att inkludera affärsmodeller, distribution och betalningsmodeller är därmed avgörande för framgång.

2. Företagsinkubatorer

Sammanfattning av förslag:

- Etablera två nya inkubatorer på nationell nivå med integrerad marknadsinriktning.
- Etablera länkar mellan befintliga inkubatorer och tillväxtländer. Utveckla Exportrådets Business Support Office som en plattform för inkuberade företag på tillväxtmarknader. Utlandsfödda svenskar är här en outnyttjad resurs.
- Samarbeten mellan med svenska och lokala inkubatorer i tillväxtländer för ökad interaktion mellan entreprenör – entreprenör.

Inkubatorer är en typ av program som ger stöd till både existerande företag och till affärsidéer för nya företag med hög tillväxtpotential. Genom professionellt stöd ökar sannolikheten för företagen i inkubatorn att överleva den kritiska tidiga fasen i företagets utveckling. Stödet kan se ut på olika sätt. Vanliga former av stöd är subventionerad lokalhyra och kontorsstöd, affärsutveckling samt tillgång till ett nätverk av finansiärer. Det finns både offentligt och privat finansierade inkubatorer med förhållandet ungefär ett till tio. Privata inkubatorers affärsmodell bygger ofta på att inkubatorn tar en ägarandel i företaget. Den största offentliga finansiären av inkubatorer i Sverige idag är Innovationsbron.

Motivet bakom de offentligt finansierade inkubatorerna är ofta att det ska leda till en regional tillväxt av nya företag eller öka kommersialisering av forskning kopplat till ett specifikt universitet eller högskola. Ofta är inkubatorerna också inriktade mot en typ av företag, exempelvis high-tech eller biotech. Traditionellt har inkubatorer en tydlig lokal prägel. Företagen må vara globala men deras tillväxt och ökade överlevnadsförmåga ska leda till fler kvalificerade arbetstillfällen och välstånd regionalt.

Med samma logik borde det finnas starka argument för att starta inkubatorer med en inriktning mot tillväxtländer. Utmaningarna och riskerna för nya företag är där ofta mycket stora. Samtidigt är behoven i dessa länder närmaste oändliga. Det finns därmed en ännu tydligare nytta, och större samhällsekonomiska argument, än för offentligt finansierade företagsinkubatorer i Sverige.

SYFTE

Det finns flera studier som visar att företag rankar kunden som den viktigaste källan till innovation.²⁰ Innovation sker alltså inte linjärt, där kunden kommer in först på slutet när produkten eller tjänsten ska introduceras på marknaden. Istället är kunden med från början, exempelvis i form av ett konkret behov eller som direkt delaktig i utvecklingen.

En inkubator som underlättar tidig kontakt och utveckling mot kund skulle därför med stor sannolikhet även möjliggöra fler framgångsrika svenska innovationer. Detta gäller inte minst i nya

²⁰ Se exempelvis nyligen presenterad enkätundersökning av 9 000 finska företag, ”Evaluation of the Finnish national innovation system”. Arbets- och Näringsministeriet Finland. 2009.

tillväxtländer där behoven och förutsättningarna ofta skiljer sig kraftigt från den svenska marknaden. En tidig koppling ökar möjligheterna till konkurrenskraftiga produkter, tjänster och affärsmodeller jämfört att justera något som är framtaget för den svenska marknaden och dess förutsättningar. Inkubatorns konkreta länk till marknads behov och möjligheter kombinerat med akademins stora kunskap skulle möjliggöra en dynamisk balans mellan teknikens eller tjänstens ”push” mot kunden och marknadsbehovets ”pull”.

HUR SKULLE DET SE UT OCH VAD SKULLE DET KOSTA?

Vårt förslag är att två nya inkubatorer etableras på nationell nivå samt att dagens befintliga inkubatorer erbjuds kunskap, utbildning och länkar till tillväxtländerna. En av inkubatorerna kan exempelvis fokusera på miljöteknik för den Sydostasiatiska marknaden. Den andra kan exempelvis ha en generell inriktning för södra Afrika. Inkubatorerna bör vardera ha en budget på cirka 10 mkr per år och kan finansieras till 50 procent vardera av Innovationsbron och SIDA inom ramen för aktörssamverkan.²¹ En utvärdering görs efter två till fyra år.

Inkubatorerna bör samarbeta med Exportrådets Business Support Office (BSO) för att erbjuda möjlighet för de inkuberade företagen att under en kortare tid direkt på marknaden genomföra marknadsstudier och söka lokala samarbetspartners. Inkubatorerna bör också etablera samarbete med lokala inkubatorer och genomföra utbyte av inkuberade företag. Målsättningen kan vara att cirka 25 procent av företagen i de svenska inkubatorerna ska bestå av utbyte. Utbytetiden kan tänkas vara upp till tre månader och finansieras genom SIDA:s aktörssamverkan.

Identifiering av lämpliga inkubatorer för samarbete kan genomföras av Innovationsbron tillsammans med Exportrådet. Innovationsbron kan också tänkas genomföra årliga internationella konferenser för inkuberade företag i de svenska och internationella inkubatorerna. Syftet är att skapa möten mellan entreprenörer samt stimulera kunskapsutbyte. En särskild satsning bör även göras på utlandsfödda svenskar med kopplingar till viktiga tillväxtländer eftersom det tveklöst är en outnyttjad potential i både redan existerande och i de föreslagna nya inkubatorernas arbete.

SKULLE DET GÖRA SKILLNAD?

Över 300 företag deltar idag i svenska inkubatorprogram. Företag som genom sin placering i en inkubator uppvisar hög tillväxtpotential och innovationskraft. Studier visar att VD och ledning för företag som sitter i inkubator ofta är mer motiverade av tillväxt än företag utanför inkubator.²² Detta är ett ytterligare argument för att knyta inkubatorerna närmare tillväxtländer eftersom det är där den största marknadspotentialen ofta finns. Studier visar också att många företag som sitter i inkubator såg möjligheten till att sitta i inkubator som avgörande för att företaget skulle startas upp över huvud taget.

²¹ Driftskostnaden för en genomsnittlig svensk, offentligt finansierad, inkubator ligger på cirka 9 miljoner kronor om året och inkluderar löner och lokaler för mellan femtio personer. Antalet företag i inkubatorn är cirka 20 till 30 stycken. I de flesta nya tillväxtländer skulle driftskostnaden troligen bli lägre på grund av en generellt lägre kostnadsnivå.

²² Vinnova, 2006 (s. 104).

Genom vårt förslag skulle nya företag länkas mot världens tillväxtländer där behoven och tillväxtpotentialerna är som störst. En tydligare marknadskoppling hos såväl befintliga inkubatorer som nystartade inkubatorer skulle därmed ha ett flertal positiva effekter. De främsta effekterna är fler och växande företag, ökad svensk närvaro i tillväxtmarknader och hållbar ekonomisk utveckling i utvecklingsländer och globalt.

RELATION TILL BEFINTLIGA PROGRAM OCH STÖDSTRUKTURER

De tillväxtländer som vi framförallt tänker oss är intressanta för företagen i de nya inkubatorerna är i länder med hög ekonomisk tillväxt där svenskt bistånd färdigt ut till förmån för privatsektorutveckling och där SIDA bedriver aktörssamverkan.²³ I likhet med traditionella inkubatorer får företagen ansöka om placering i inkubatorn. En utvärdering görs av bland annat hur stark affärsmodellen är och av företagets tillväxtpotential. Inkubatorn kan antingen vara öppen för alla typer av företag eller mot företag inom ett visst område där landet eller regionen står inför stora utmaningar. Exempelvis hälsa, miljö eller livsmedel.

Vårt förslag är att även befintliga inkubatorer erbjudas kunskap, utbildning och kopplingar till tillväxtmarknaderna. Information om möjligheter på tillväxtmarknader bör aktivt spridas till inkuberade företag i redan existerande inkubatorer samt att deras anställda erbjuds utbildning om affärer på nya tillväxtmarknader. Informationen kan vara såväl generell som specifik för en marknad. Såväl utbildning som information bör upphandlas. Befintliga inkubatorer bör också erbjudas möjlighet att under en kortare tid utnyttja Exportrådets Business Support Office för marknadsstudier och sökande efter samarbetspartners.

²³ Dessa är Botswana, Namibia, Sydafrika i Afrika och Indien, Indonesien, Kina och Vietnam i Asien. Regeringskansliet. 2007. Det finns självfallet ett flertal ytterligare länder med hög tillväxt som är intressanta ur handelssynpunkt.

3. Ett nytt forskningscentrum: The Swedish Research Center for Emerging Market Innovation

Sammanfattning av förslag:

1. Inrätta ett nytt forskningscentrum med inriktning mot innovationer och entreprenörskap i nya tillväxtländer.
2. Centrumet ska vara tvärvetenskapligt och bedriva behovsriktad forskning.
3. Kunskapsöverföring ska ske genom både utbildning och forskning.

I våra intervjuer och den workshop som genomfördes under hösten 2009 har det från flera håll framhållits att kunskapen om innovationer och entreprenörskap i tillväxtländer är låg i Sverige. Det är ett problem på flera plan. Förutom att svenska innovationer inte kommer till nytta där behoven är som störst riskerar svensk innovationspolitik och handelsfrämjande att bli ineffektiv och svenska företag missar framtida affärsmöjligheter.

Vi föreslår därför att ett nytt forskningscentrum inrättas med inriktning mot innovationer och entreprenörskap i nya tillväxtländer. Centrumet ska arbeta tvärvetenskapligt och bedriva tillämpad och behovsriktad forskning i nära samverkan med näringslivet och övriga samhället.

SYFTE

Syftet med forskningscentrumet är att skapa en bredare kunskapsbas och medvetenhet kring området i Sverige. Kunskapsöverföring ska ske genom både akademisk grundutbildning och forskning som extern uppdragsutbildning. Den internationella kopplingen bör vara omfattande. Internationella samarbeten kan etableras och forskarutbyte ske mot andra miljöer.

HUR SKULLE DET SE UT OCH VAD SKULLE DET KOSTA?

Det nya forskningscentrumet skulle exempelvis kunna placeras på Kungliga Tekniska Högskolan (KTH). Där finns redan existerande forskning och utbildning med kopplingar mot innovation och tillväxtmarknader vilket kan utgöra en bra grund för det nya centrumet. På KTH finns också inkubatorn STING som redan idag stödjer sina inkuberade företag att ta steget ut mot nya marknader. Det finns naturligtvis många andra möjliga placeringar för ett forskningscentrum vid andra universitet och högskolor. Oavsett fysisk placering är det viktigt att centrumet tar rollen som nod inom området och samverkar med övriga forskningsmiljöer i Sverige.

Förutom en grundfinansiering så borde det finnas goda möjligheter till extern finansiering. En lämplig årlig budget skulle vara totalt 10 miljoner kronor per år, inklusive extern finansiering, under 5 år med möjlighet till ytterligare finansiering efter utvärdering. Regeringen skulle också kunna utlysa en strategisk satsning på området om fem miljoner kronor per år i fem år och erbjuda alla lärosäten att komma in med ansökningar.

4. Avslutande reflektioner

I vårt arbete har vi utgått från två frågor:

- Hur kan vi i Sverige bli bättre på att samla in och strukturera kunskapen om behov och möjligheter på världens tillväxtländer?
- Hur kan vi på ett effektivare sätt förmedla den kunskapen till forskare, innovatörer och mindre företag?

Avgränsningen till dessa två områden baserades på slutsatsen från våra tidigare arbeten att innovatörer och entreprenörer i Sverige har bristande kunskap om situationen och produkt- och tjänsteefterfrågan på framtidens tillväxtländer.

Resultaten från våra intervjuer och workshop visar att det finns olika behov av kunskap och information och många idéer om hur dessa behov kan mötas. En del av de personer vi intervjuat menar att det är viktigt att gruppera småföretags behov tillsammans och att hjälpa dessa i grupp med utlandsetableringar för att minska sårbarheten och riskerna. Andra menar att det är viktigare med en decentraliserad organisering med nätverksstruktur där olika aktörer och organisationer själva ordnar kontakter och kunskapsöverföring vid utlandsetableringar.

NÄTVERK OCH LOKALA PARTNERS

En decentraliserad organisering kräver goda nätverk och lokala partners. En möjlighet är att låta universitet, handelskamrar, kommuner eller andra aktörer kunna få ökad egen finansiering till att etablera samarbeten, snarare än att det styrs centralt från statligt håll. För att hitta dessa lokala partners och lokala innovationskluster kan existerande utbyten och program, som till exempel Sidas Minor Field Studies-stipendier och andra student- och forskarutbyten, användas.

Svenska studenter studerar i allt högre utsträckning på flera olika platser i världen. Dessa ”spanare” ute på fältet får en unik inblick i lokala behov samtidigt som de har kunskap om hur man skulle kunna skapa innovationslösningar. På så sätt kan de också ta med sig kunskap om behov och möjligheter från olika delar av världen. Flera efterfrågar därför ett system där studenter som åker ut i världen lämnar över sin kunskap till kommande studenter så att de inte alltid behöver börja på nytt. Ett kunskapsnav eller forskningscentrum inom akademien skulle kunna bidra till det.

INNOVATION OCH ENTREPRENÖRSKAP

I gränslandet mellan forskning och företagande efterfrågade många en satsning på entreprenörskap. Flera intervjuade anser att svenska innovatörer är i dagsläget duktiga på själva innovationsarbetet men ”usla” på kommersialiseringen och spridning till nya marknader. Ökad samordningen mellan statens stödinsatser från forskning till kommersialisering efterlyses därför. De mindre företagen är svåra att nå och stödja i praktiken.

Det var även flera som efterlyste en politisk vision och önskan om att regeringskansliet skulle agera som *en* enhet där alla vet vad andra gör. Vi kan konstatera att det finns en betydande trötthet på pratet om att ”skapa mötesplatser”. I flera intervjuer framkom vikten av konkreta åtgärder. De goda exempel som finns ska visas upp. Vi behöver bli bättre på att lyfta fram allt bra som gjorts, något som är viktigt inte minst ur opinionsbildningsperspektiv.

Till sista kan vi bara konstatera att Sverige behöver större rörlighet av personal mellan de olika aktörerna som finns inom området. Myndigheter, företag och organisationer med intresse för dessa frågor borde därför fundera på hur de rekryterar sina medarbetare. Det är inte bara en kulturkrock mellan det privata och offentliga. Det uppstår betydande krockar dagligen även inom både privat och offentlig sektor. Det är genom att personer vågar röra på sig och komma till nya miljöer som det största kunskapsutbytet sker.

Metod

Denna rapport bygger till stor del på intervjuer och samtal med olika experter inom både privat och offentlig sektor. Analysen av de genomförda intervjuerna ledde till beslutet att avgränsa projektet till att studera hur insamlingen av kunskap och förmedlingen av information om behov och möjligheter på tillväxtländer till svenska innovatörer och entreprenörer kan öka. Därefter genomfördes en workshop som resulterade i ett antal förslag. Dessa förslag vidareutvecklades sedan av författarna och presenterades för ett antal personer.

Totalt har 34 personer intervjuats eller deltagit i workshop. Dessa har varit tjänstemän på departement och myndigheter, akademiker och representanter för ett antal branschorganisationer. Intervjuernas längd har varierat, men har i de flesta fall varat mellan 1–2 timmar. Två av intervjuerna har genomförts under en fältstudie till Rwanda och en över telefon. Workshopen genomfördes med scenarioplaneringsmetodik. En extern referensgrupp har stött arbetet. Arbetet har genomförts under perioden maj–december 2009.

Intervjuade och deltagare i workshop

Albena Melin, Sida

Anna Skantze, Utrikesdepartementet

Carl Wickman, Vinnova

Claes Lindahl, konsult åt Sida

Elisabeth Thand-Rindqvist, Näringsdepartementet

Erica Molin, Näringslivets Internationella Råd (NIR)

Eva-Karin Anderman, Almega

Ewa Björling, Utrikesdepartementet

Frank Tanzi Mukama, Yes Rwanda, Rwanda

Hans Rosling, Karolinska Institutet

Jan Joel Andersson, Utrikespolitiska Institutet

Jenny Hasselsten, Swedfund

Jens Eriksson, Utrikesdepartementet

Johan Åkerblom, Sida

Karin Malmström, Stockholms handelskammare

Lars Hagman, Kungliga Tekniska Högskolan

Leif Löf, Kemibolaget

Magnus Larsson, Expander Wireless och ordförande Svenskt Näringslivs SME kommitté

Margareta Norell Bergendahl, Kungliga Tekniska Högskolan

Maria Anvret, Svenskt Näringsliv

Maria Stridsman, Sida

Marina Fransson, Näringsdepartementet

Mats Borgenvall, Utrikesdepartementet

Mattias Forsberg, Utrikesdepartementet

Mattias Jennerholm, Utbildningsdepartementet

Mikael Hult, Innovationsbron

Penilla Liljeson, Utrikesdepartementet

Per Juth, Swedfund

Petra Zackrisson, Exportrådet

Pontus Braunerhjelm, Entreprenörskapsforum

Rajeev Aggarwal, Technology and Business Incubation Facility, Rwanda

Rosemary Ingabire, Yes Rwanda, Rwanda

Samuel Holst, Exportrådet

Sofia Svingby, Näringslivets Internationella Råd (NIR)

Sylvia Schwaag Serger, Vinnova

Litteraturlista

- Adam Smith International, 2009. *Support to Business for development (B4D): A review of new approaches and donor agency experiences.*
- Andersson, Jan Joel och Harry McNeil, 2009. *Det svenska näringslivet i utvecklingssamarbetet.* Occasional Papers No 23. Stockholm: Utrikespolitiska Institutet. http://www.ui.se/admin/product_pdf/761OP_23_final.pdf.
- Arbets- och näringsministeriet Finland, 2009. *Evaluation of the Finnish national innovation system.*
- GPPI, 2007. Research Paper Series No. 8, Engaging Business in Development.
- Görnerup, Emil, 2009. *Innovationer för pyramidens bas – Tillväxt och hållbar utveckling genom ökad kommersialisering på nya marknader.* Stockholm: Svenskt Näringsliv. http://www.svensktnaringsliv.se/multimedia/archive/00016/Innovationer_f_r_pyr_16552a.pdf.
- Lindahl, Claes, 2009. *Business for development. En kartläggning av svenskt B4D och några tankar kring ett meta program.*
- Regeringskansliet, 2007. *Ett fokuserat bilateralt utvecklingssamarbete* <http://www.regeringen.se/content/1/c6/08/66/07/365febc3.pdf>.
- Regeringskansliet, 2009. *Projekt Kosmopolit* <http://www.sweden.gov.se/sb/d/12317>.
- Regeringskansliet, 2010. *Sverige bäst i klassen* hemsida 2010-02-09 <http://www.sweden.gov.se/sb/d/11410/a/129646>.
- Statistiska Centralbyrån, 2010. Underlag från Therese Carlsson och Anna-Karin Nylin, Enheten för befolkningsstatistik.
- Standard Bank, 2010. *China.* Hemsida 2010-02-09 http://corporateandinvestment.standardbank.co.za/sa/country_offices/china_shanghai.jsp.
- Verket för Högskoleservice, 2010, underlag från Anna Ekegren.
- Vinnova, 2006. Löfsten och Lindelöf. *Inkubatorer i Sverige.*
- Världsbankens, 2010. *Global Economic Prospects 2010: Crisis, finance, and growth in developing countries.*
- Världsbanken, 2010b. *Prospects for the Global Economy* http://siteresources.worldbank.org/INTGEP2009/Resources/10363_WebPDF-01Chapter1-w47.pdf.

Om författarna

Emil Görnerup är forsknings- och innovationspolitisk expert på Svenskt Näringsliv. Han är civilingenjör i kemiteknik och har en MBA i International Business. Emil har tidigare arbetat som strategiutvecklare på Karolinska Institutet och AstraZeneca. Han har också varit analytiker och projektledare på Försvarets forskningsinstitut (FOI) för studier av framtida försvarssystem och marin taktikutveckling.

Harry McNeil är fil.mag. i Internationella Relationer och associerad forskare vid Utrikespolitiska Institutet. Harry har tidigare arbetat som seniorkonsult och genomfört flera uppdrag för statliga myndigheter om privat-offentlig samverkan. Han har dessutom varit näringslivssamordnare på Krisberedskapsmyndigheten (KBM). Harry är grundare till ett flertal sociala företag och den ideella föreningen Social Entrepreneurship Forum som genomfört ett antal projekt i utvecklingsländer. Harry var tillsammans med Jan Joel Andersson på Utrikespolitiska Institutet (UI) initiativtagare till UIs tankesmedjegrupp ”Näringslivets roll i global utveckling” 2006–2007.

www.svensktnaringsliv.se

STORGATAN 19, 114 82 STOCKHOLM, TELEFON 08-553 430 00