

Statens offentliga utredningar

1984:33

Utrikesdepartementet

Handla med tjänster

Betänkande av Tjänsteexportutredningen

Stockholm 1984

Omslag Robert Almén
ISBN 91-38-08197-0
ISSN 0375-250X
Minab/Gotab Stockholm 1984, 76812

Till Statsrådet och chefen för utrikesdepartementets handelsavdelning

Regeringen bemyndigade den 2 december 1982 chefen för det dåvarande handelsdepartementet att tillkalla en särskild utredare med uppdrag att utvärdera och lämna förslag till åtgärder för att främja export av tjänster inom den privata sektorn (Dir 1982:92).

Till utredningsman utsågs generaldirektören Lars Ag, till sekreterare marknadschefen Erik Landberg och till biträdande sekreterare departementssekreteraren Gunvor Almén.

Utredningen har antagit namnet tjänsteexportutredningen (Tjut).

Utredningsmannen har biträts av en fristående referensgrupp. I denna har ingått kanslirådet Bengt Sparre, civilekonomen Leif Edvinsson, statistikchefen Juri Köll, byrådirektören Nils Eric Persson, kommerserådet Per Magnus Wijkman, avdelningsdirektören Ingemar Eriksson, utredningsekonomen Gösta Dahlström, utredningssekreteraren Karsten Lundeqvist, departementssekreteraren Bengt Norström samt numera departementsrådet Ingemar Skogö. För utredningens slutsatser svarar utredningsmannen själv.

Till de inom olika organisationer och företag som bidragit med praktisk hjälp, råd och synpunkter vill utredningen uttala ett varmt tack.

Betänkandet (SOU 1984:33) överlämnas härmed.

Stockholm i maj 1984

Lars Ag

Erik Landberg
Gunvor Almén

Innehåll

<i>Sammanfattning</i>	9
<i>Summary</i>	19
1 <i>Uppdraget</i>	27
1.1 Utredningsarbetet	27
1.2 Avgränsning av uppdraget	33
2 <i>Den svenska tjänstesektorn – en resurs för export</i>	35
2.1 Vad avses med begreppet tjänster?	35
2.2 Tjänstesamhällets framväxt	36
2.3 Karakteristika för tjänster	37
2.4 Tjänstesektorns samhällsekonomiska betydelse i Sverige	38
2.5 Sammanfattning och slutsatser	44
3 <i>Tjänstehandel</i>	45
3.1 Medel för överföring av tjänster	45
3.2 Leveransformer för internationell tjänstehandel	45
3.3 Tjänstehandelns koppling till varuhandeln	47
3.4 Svårigheter vid export av tjänster	48
3.5 Avgörande faktorer vid utveckling och internationalisering av ett tjänsteföretag	49
3.6 Sammanfattning och slutsatser	51
4 <i>Den svenska tjänstehandeln</i>	53
4.1 Tjänstehandelns omfattning och fördelning på transaktions- slag	54
4.2 Jämförelse med annan statistik	57
4.3 Bytesbalansen	59
4.4 Sammanfattning och slutsatser	60
5 <i>Internationell tjänstehandel</i>	61
5.1 Svårigheter vid beskrivning av den internationella tjänste- handeln	62
5.2 Hur ser världshandeln ut?	62
5.3 Vari består den internationella tjänstehandeln?	64
5.4 Sammanfattning och slutsatser	69

6	<i>Hinder för handel med tjänster</i>	71
6.1	Generella hinder i Sverige för tjänstehandel	72
6.2	Branschvis redovisning av regleringar som kan vara av hinder för svensk tjänstehandel	74
6.3	Sammanfattning och slutsatser	82
7	<i>Arbetet med tjänstehandelsfrågor i olika internationella organ</i>	85
7.1	OECD	85
7.2	GATT	86
7.3	UNCTAD	87
7.4	Sammanfattning och slutsatser	87
8	<i>Tjänsteexportens kopplingar till biståndsarbetet</i>	89
8.1	Bilateralt utvecklingssamarbete	90
8.2	Multilateralt bistånd	90
8.3	Beredningen för internationellt tekniskt samarbete (BITS)	91
8.4	Fonden för industriellt samarbete med u-länder (Swedfund)	91
8.5	Institutionella konsulter	91
8.6	Samarbete SIDA och Sveriges exportråd	92
8.7	Sammanfattning och slutsatser	93
9	<i>Vidtagna åtgärder för att främja svensk tjänsteexport</i>	93
9.1	Utrikesdepartementets handelsavdelning	93
9.2	Sveriges exportråd	96
9.3	Exportkreditnämnden	97
9.4	AB Svensk Exportkredit	98
9.5	Sveriges turistråd	100
9.6	Sammanfattning och slutsatser	103
10	<i>Olika länders främjande av tjänsteexport</i>	103
10.1	Policyarbete	104
10.2	Programfrågor	107
10.3	Sammanfattning och slutsatser	109
11	<i>Tjänstesektorns institutionella hemvist</i>	109
11.1	Departementen	109
11.2	Verk och myndigheter	110
11.3	Företag och branschorganisationer	111
11.4	Fackliga organisationer	112
11.5	Sammanfattning och slutsatser	112
12	<i>Branschöversikter</i>	115
12.1	Varuproducerande industri m m	119
12.2	Byggnadsindustri	121
12.3	Varuhandel	124
12.4	Samfärdsel samt post- och televerk	126
	12.4.1 Samfärdsel	126
	12.4.2 Post och telekommunikationer	130

12.5	Banker och försäkringsbolag	130
12.5.1	Banker	130
12.5.2	Försäkringsbolag	133
12.6	Uppdragsverksamhet m m	134
12.7	Övriga tjänster	137
12.8	Turism	139
12.9	Sammanfattning och slutsatser	142
13	<i>Sveriges framtida tjänsteexport</i>	145
13.1	Tjänster som komplement till varor	146
13.2	Tjänster baserade på anläggningsskapital	149
13.3	Tjänster baserade på organisation, logistik m m	153
13.4	Anläggningsexport	157
13.5	Finansiella tjänster	160
13.6	Sammanfattning och slutsatser	161
14	<i>Tjänstehandels villkor</i>	165
14.1	Allmänna förutsättningar för ökad tjänsteexport	166
14.2	Statsmaktens roll	174
14.3	Sammanfattning och slutsatser	178
15	<i>Förslag</i>	181
15.1	Tjänstehandelsberedning	181
15.2	Skatter	182
15.2.1	Särskild fond för marknadsföring och avsättning av tjänster i utlandet	182
15.2.2	Ändring av "ettårsregeln"	185
15.3	Marknadsföringsåtgärder	186
15.3.1	Projektförmedling	186
15.3.2	Tjänstehandelsseminarier	188
15.3.3	Massmediastödd information	189
15.3.4	Stipendier till näringslivet via Svenska institutet	190
15.4	Statistik	191
15.4.1	Publicering av tjänstehandelsstatistik	191
15.4.2	Engångsundersökning av tjänsternas andel av industrins förädlingsvärde och handel	192
15.5	Medel för främjande av tjänsteexport	192
15.5.1	Anbudskostnadsstöd till konsulter genom Svensk projektexport (SPE)	192
15.5.2	Decentraliserat stöd för marknadsvärdering inom SPE	193
15.5.3	Utvärdering av statlig tjänsteexport	194
15.5.4	Exportkreditnämnden	194
15.5.5	Medel till regeringens disposition	195
15.6	Valutaregleringens anpassning till tjänstehandels villkor, tilläggsdirektiv till valutakommittén och kreditmarknadskommittén	196
15.7	Kostnadsberäkning	197

Bilaga 1	<i>Utredningens direktiv</i>	199
Bilaga 2	<i>Sammanfattning av tjänsteexportutredningens överväganden och förslag rörande turism (Ds UD 1983:6)</i>	203
Bilaga 3	<i>System för hantering av information kring internationella säljuppdrag</i>	205
Bilaga 4	<i>Exportstimulerande vinstavsättningar i tjänsteproducerande företag</i>	215
Bilaga 5	<i>Statlig tjänsteexport</i>	221
Bilaga 6	<i>Statistik över export och import av tjänster. Behov, tillgänglig statistik och förbättringsmöjligheter</i>	223
Bilaga 7	<i>Bankernas arbete i utlandsrörelsen</i>	233
Bilaga 8	<i>Pengar över gränserna</i>	259

Sammanfattning

De villkor och regler som styr näringslivets utveckling är anpassade till företag som producerar varor. Sveriges export har också hittills varit inriktad på varor. En vanlig föreställning är att tjänsteexport antingen är tekniska konsulttjänster eller försäljning av tjänster ifrån den svenska förvaltningen. Tjut har haft ambitionen att visa att tjänsteexport är mycket mer än så, nämligen ett medvetet utnyttjande av den kunskapsbas som finns inom alla delar av det svenska samhället i syfte att förbättra Sveriges bytesbalans. Resultatet av en ökad tjänstehandel innebär också en förädling av den svenska resursbasen genom att den utsätts för konkurrens på exportmarknaden och, inte att förglömma, genom konkurrens på hemmamarknaden från import av utländska tjänster.

Tjut tror att i ett makroekonomiskt perspektiv endast begränsade exportintäkter kan åstadkommas när man avskilt säljer sin arbetstid. Kunnandet måste istället kopplas till exempelvis finansiella resurser, anläggningsskapital eller tekniska hjälpmedel. Sveriges framtida tjänsteexport kommer att bestå av kombinationer av varor och tjänster (t ex robotar med avancerade styrsystem), tjänster baserade på anläggningsskapital (t ex tillhandahållande av högt specialiserade, teknikutnyttjande fartyg), tjänster baserade på systemkunnskap och logistik (t ex uppbyggnad av infrastruktur, fabriker, sjukhus, avancerade lokalvårdsystem) samt finansiella tjänster, dvs kunnande kopplat till tillgång på finansiella resurser. Denna utveckling är en spegelbild av industrins framsteg, där produkterna numera består mer av kunnande än av vara.

Den utländska turismen – tjänsteexport med hemmaleverans – som har en stor betydelse för Sveriges tjänsteintäkter är beroende av investeringar i anläggningstillgångar och infrastruktur.

Sveriges produktion av tjänster är till stor del under offentligt inflytande, antingen genom att den helt sker inom stat, kommun eller landsting eller genom att den av olika skäl står under stark offentlig kontroll (t ex bank, försäkring, transporter). I förhållande till varuproduktionen är tjänsteproduktion därigenom starkt reglerad. Näringslivets arbetsförutsättningar är, som tidigare nämnts, i stort avpassade efter den varuproducerande industrin och i många viktiga sammanhang glöms tjänsteföretagen helt bort.

Tjut menar att det bästa sättet att främja svensk tjänsteexport är att dels utveckla den svenska resursbasen, dels göra en konsekvent genomgång av det regelsystem som styr svenskt näringsliv i Sverige och i utlandet. Det är nödvändigt att häri bygga in hänsyn till de företag vars slutprodukter är att

betrakta som tjänster. Därtill bör i högre grad ett kommersiellt kunnande tillåtas prägla den tjänsteproduktion som sker i offentlig regi.

Det måste således skapas ett klimat som stimulerar de enskilda företagen till export och reglerna måste inriktas på att göra det lätt för företagen att arbeta.

Denna princip måste även gälla det organ som staten och näringslivet inrättat för att hjälpa företagen att marknadsföra sig i utlandet, nämligen Sveriges exportråd (SE). SE bör inte detaljstyras av staten, utan exportrådets ambition måste vara att framstå som ett professionellt konsultföretag, vars ledning har frihet att utforma och prioritera olika typer av aktiviteter. Verksamheten skall styras av näringslivets efterfrågan på tjänster och vilja till finansiering.

Tjänsteexport har möjlighet att utvecklas från alla delar av näringslivet. Framgången avgörs av företagets tillgångar i form av ledning, organisation, personal, specifikt kunnande och finansiella resurser. Tjut anser det därför felaktigt att utpeka någon bransch som har speciellt goda förutsättningar och av det skälet särskilt bör stödjas.

Den svenska tjänstesektorn – en resurs för export

Tjänsterna utgör, enligt den officiella statistiken, 62 procent av Sveriges BNP, varav 37 procent inom de privata sektorn, samt 64 procent av antalet sysselsatta, varav drygt hälften finns inom den privata sektorn. Produktivitetens utvecklingen inom den privata tjänstesektorn har sedan mitten av 1970-talet varit genomsnittligt högre än inom industrin. Inom vissa tjänstebanscher, t ex transportnäringsarna, har det procentuella, genomsnittliga förädlingsvärdet under samma period ökat med mellan 15 och 20 procent per år.

Under hela efterkrigstiden, dvs i en tid av snabb ekonomisk tillväxt och goda exportinkomster, har Sverige byggt upp ett stort kunskapskapital som vi nu använder för att förbättra vår utrikeshandel. Medvetenhet om att det vi nu exporterar, även från industrin, är kunnande snarare än varor måste börja prägla förvaltning och uppbyggnad av skatte- och andra regelsystem.

Investeringar i kunnande är i framtiden nödvändigt för att stimulera tjänstesektorn till att utvecklas och bli internationellt konkurrenskraftig. Det är därför på tiden att vi inte enbart betraktar investeringar i real- och anläggningsskapital vid bedömningar av Sveriges möjligheter till framtida ekonomisk tillväxt.

Synen på tjänstesektorn som någonting helt separat från industrin anser Tjut vara vilselädande. Det finns dock skillnader mellan varuproduktion och tjänsteproduktion i så motto att resultatet av tjänsteproduktionen är någonting icke gripbart, något immateriellt som i sin egentliga form inte kan transporteras, säljas vidare eller lagras. Denna skillnad och de därav följande konsekvenserna finns det anledning att ta fasta på.

Sveriges tjänstehandel

Den svenska exporten av tjänster uppgick år 1982 till 60 miljarder kr och importen var under samma år 70 miljarder kr. Av exporten svarade

näringslivet för 50 miljarder kr, medan ca 7 miljarder kr utgjordes av resevaluta (dvs från hushållen). Näringslivets export bestod av finansiella tjänster (framförallt ränteinkomster och försäkringar) till 40 procent och reala tjänster (framförallt varutransporter och entreprenader) till 60 procent.

För närvarande publiceras inte löpande någon statistik över Sveriges totala tjänstehandel. Tjuts uppgifter är baserade på en specialbearbetning utförd av statistiska centralbyrån.

Den internationella tjänstehandeln

Enligt Committee on Invisible Exports (COIE) i London uppgick världens försäljning av tjänster år 1981 till närmare 600 miljarder USD. COIE sammanställer årligen världens tjänstehandel på basis av den valutastatistik som de flesta länder rapporterar in till Internationella valutafonden. Tjänstehandeln skulle därmed utgöra ca 1/4 av världens totala handel. USA har den största andelen av tjänstehandeln (ca 21 procent) följt av Frankrike, Storbritannien och Västtyskland. Enligt denna statistik har Sverige drygt en procent av världshandeln. Tjänstehandeln har ökat med ca 18 procent om året och andelen av totalhandeln ökar långsamt. Tjänstehandeln registreras i valutastatistiken i fyra underrubriker, transporter (23 procent), resevaluta (17 procent), avkastning på kapital (38 procent) samt övriga tjänster (22 procent). Avkastning på kapital har ökat från 29 procent år 1969 till nu ca 38 procent.

I samband med en redogörelse för storleken av den internationella tjänstehandeln måste man ha i minnet att den internationella statistiken är mycket bristfällig. Den statistik som används är till för att mäta flödet av valutor över gränserna, inte för att ge en riktig bild av handeln med tjänster.

Hinder för handel med tjänster

Varuhandeln har varit föremål för liberaliseringsförhandlingar inom GATT sedan 1960-talet. Här har stora framgångar nåtts och inom Västeuropa har frihandel i princip uppnåtts. Nu har uppmärksamheten börjat att riktas mot tjänstehandeln. Inom OECD, GATT och UNCTAD liksom i en rad andra multilaterala och nationella organ diskuteras f n hur tjänstehandeln skall kunna regleras och liberaliseras. Första steget i detta arbete är att söka kartlägga de hinder som finns för handeln med tjänster. Hinder som identifierats är av olika slag, dels sådana som försvårar eller förhindrar etablering i ett annat land, dels sådana som försvårar flödet över gränserna. Exempel på hinder är rena etableringsförbud, statliga monopol, immigrationsregler, olika skatteregler för inhemska och utländska företag, subventioner, administrativa regler och valutarestriktioner.

I Sverige utförs en stor del av tjänsteproduktionen i offentlig regi, vilket utestänger såväl svenska som utländska företag från den svenska marknaden. Därtill har vi restriktiva regler för exempelvis svenska bankers verksamhet i utlandet och ännu så länge ett förbud mot utländska banker i Sverige. I

kapitel 6 görs en redovisning av de hinder som olika företag, branschorganisationer och myndigheter upplever dels för utländsk verksamhet i Sverige samt import, dels för svensk verksamhet i utlandet samt export.

Generellt kan sägas att tjänstehandeln är omgärdad av en rad större och mindre hinder. Det politiska intresset för tjänstesektorn resulterar i regleringar och kontrollfunktioner som försvårar ett fritt flöde av tjänster över gränserna. Kopplingen mellan politiska ambitioner och det offentliga inflytandet över tjänstesektorn kommer att göra det svårare att liberalisera tjänstehandeln än vad det varit att liberalisera varuhandeln. Därtill kommer problemet att skilja mellan varuhandel och tjänstehandel.

Det internationella arbetet med tjänstehandeln försvåras också av de olika intressen som u-länder och i-länder har i denna fråga. U-länderna ifrågasätter starkt det positiva för deras del av en liberalisering av tjänstehandeln.

Främjande av tjänsteexport

Den största insatsen för att öka Sveriges tjänsteexport görs naturligtvis av företagen själva. Den svenska staten påverkar dock exporten genom att ange villkoren för företagsamheten. Tjänstesektorns arbetsbetingelser styrs av en rad olika departement och myndigheter. Transporterna hanteras av kommunikationsdepartementet, sjöfartsverket, luftfartsverket osv. Bankernas verksamhet styrs av finansdepartementet, riksbanken, bankinspektionen etc. Turismen handläggs av jordbruksdepartementet och Sveriges turistråd. Sjukvården styrs av socialdepartementet, socialstyrelsen, Landstingsförbundet och landstingen. Uppräkningen kan göras lång och ingående. Syftet är att visa att det bästa sättet att främja svensk tjänsteexport är att alla dessa instanser blir kunniga om tjänstehandelns villkor och medvetet strävar efter att underlätta den.

Därtill kan staten hjälpa företagen genom att bidra med marknadsföring, krediter och kreditgarantier, vilket i viss utsträckning görs genom Sveriges exportråd (SE), Svensk Exportkredit och Exportkreditnämnden (EKN). Inom SE och EKN kan dock åtgärder vidtas för att ytterligare höja medvetenheten om det svenska tjänsteutbudet.

Tjut vill även framhålla etablerade kontaktnät som en värdefull resurs för tjänsteexporten, där ju förtroende och referenser är särskilt betydelsefullt. Kontaktnät finns på flera nivåer, politiska, fackliga, inom universitet och forskningsorgan, utrikesrepresentationen, handelskontor, handelskamrar samt inom näringslivet.

Det svenska samhället har en väl etablerad organisationsstruktur såväl inom de politiska och fackliga områdena som industri och handel. Det kan dock konstateras att tjänsteföretagen ännu inte har någon stark organisation som företräder deras intressen. Tjut anser det därför angeläget att den privata tjänstenärningen bildar en grupp som driver tjänsteföretagens policyintressen och främjar en vidgad kunskap om tjänstehandelns villkor.

Andra länder har inte hunnit så mycket längre än Sverige när det gäller medvetenhet om tjänstesektorns betydelse. Längst har USA och Storbri-

tannien kommit, som tillsammans svarar för en tredjedel av världshandeln med tjänster. Dessa länder har höjt tjänstesektorns status genom att visa vilken betydelse den har för den nationella och den internationella ekonomin. I USA uppstår praktiskt taget alla nya arbetstillfällen inom tjänstesektorn och i Storbritannien räcker tjänsteinkomsterna från utlandet till att betala för halva deras totala import.

Branschöversikter och den framtida tjänsteexporten

I betänkandet presenteras statistik över den svenska tjänstesektorn och dess utrikeshandel på det sätt den finns att tillgå. Uppdelningen i branscher är mycket traditionell och egentligen inte relevant för att beskriva tjänsternas förekomst och betydelse i det svenska samhället nu och i framtiden. Vidare görs en horisontell beskrivning av tjänstehandeln, där avsikten är att belysa det faktum att tjänster skär över alla branscher och att hela den svenska exporten egentligen består av kombinationer mellan varor och tjänster, men där andelen tjänster kan variera från i princip 0 till 100 procent. Ofta är det en strategifråga om man väljer att marknadsföra sin produkt som en vara eller en tjänst, exempelvis om man säljer de borrhplattformar man tillverkar eller hyr ut dem. Skillnaden mellan den traditionella synen på tjänsteproduktion och varuproduktion och den Tjut vill hålla fram belyses i kapitlen 12 och 13.

I kapitel 12 görs analysen utifrån det traditionella betraktelsesättet enligt svensk näringsgrensindelning. I kapitel 13 delas i stället tjänstehandeln upp i ren tjänstehandel, dvs försäljning av enbart tid och kunnande, tjänster som komplement till varor, tjänster baserade på anläggningskapital, tjänster baserade på organisation och logistik, anläggningsexport samt finansiella tjänster, dvs tjänster kopplade till tillgång på finansiella resurser. Denna indelning är avsedd att leda tankarna till kreativa kombinationer som skall kunna öka Sveriges export av såväl varor som tjänster. De olika delarna illustreras med konkreta exempel på genomförda affärsidéer.

Tjänstehandelns villkor

Den vikt som Tjut lägger vid kunskapen om tjänstehandelns villkor löper som en röd tråd genom betänkandet. Beskrivningen av villkoren utgår från följande nyckelbegrepp: kunskap, tillgänglighet, uthållighet, betalningsförmåga, kultur- och språkgemenskap och utvecklingsnivå.

Uppkomsten av tjänstehandel härrör ur vårt behov av att köpa och sälja *kunskap* på olika områden. Med kunskap avses då den rent professionella kunskapen som förvärvats av individer och företag genom utbildning och erfarenhet. För att handel ska uppstå krävs också en kommersiell kunskap om hur man prissätter, marknadsför och levererar en tjänst. Därtill underlättas tjänstehandel av en allmän kunskap och medvetenhet hos statsmakterna, dvs hos dem som beslutar om lagar, exportfrämjande etc.

För att handeln skall utvecklas måste utbudet göras *tillgängligt* för marknaden, dvs utländska köpare måste få kännedom om vad Sverige har att

erbjuda. Genom att tjänster i hög grad säljs genom personliga kontakter och förtroendeskapande upprådande kan marknadsföringen underlättas genom utnyttjande av olika nätverk, politiska, fackliga, vetenskapliga och givetvis näringslivets egna. Det svenska tjänstekunnandet kan också föras ut genom massmedia och därmed bli en del av Sverigebildens i utlandet.

Framgångsrik tjänsteexport skapas genom relationer som ger intäkter över en längre tidsperiod. Detta förutsätter en strategi som ger möjlighet till *uthållighet* i marknadsbearbetningen, vilket vanligtvis åstadkoms genom etablering i utlandet i hel- eller delägda (joint-venture) dotterbolag. Detta är ett sätt att göra den nödvändiga lokala anpassningen dels av produkten, dels av det praktiska försäljningsarbetet. Utlandsinvesteringar kräver dock finansiella resurser, vilket gör att tjänsteexport är en uppgift för framgångsrika, vinstgivande företag. En förutsättning är att företagen ges möjlighet att använda sina i Sverige upparbetade vinstmedel för exportsatsningar. Sveriges exportfrämjande bör sträva efter att underlätta en sådan utveckling snarare än att ge finansiella bidrag till vissa typer av exportkostnader, för viss typ av export och till vissa särskilda marknader. Detta är att detaljstyra företagen, speciellt de mindre framgångsrika, som kanske överhuvudtaget inte skall ägna sig åt export. Sådana bidrag riskerar att på lång sikt bli bortkastade pengar.

Tjut menar också att det är viktigt att fastslå att om det överhuvudtaget skall vara någon mening med att överföra det svenska kunnandet till utlandet så måste *köparen betala* det pris som tjänsten är värd. Att själv betala för sin export är i längden ohållbart. Om tjänsteöverföringen blir ett bistånd så bör den inrymmas under biståndspolitiska överväganden.

Vid försäljning av tjänster bör också företagen överväga om *marknadens utvecklingsnivå* överensstämmer med den produkt man har att erbjuda samt sätta sig in i den *språkliga och kulturella miljö* i vilken tjänsten skall komma till nytta. Det är dock värt att framhålla att handel i sig är ett fenomen som man förstår överallt och som har förutsättning att utveckla relationer mellan parter utan gemensamt språk och även i övrigt kulturellt åtskilda.

Ovanstående resonemang och överväganden bör ingå i varje tjänsteföretags strategi för internationalisering och även utgöra grund vid utformningen av den statliga exportpolitiken.

Förslag

Tjut anser att exportfrämjandet skall inrikta sig på generella stöd, i princip tillgängliga för alla företag på det sätt de finner lämpligt. Vi ser inte tjänsteexporten som någon "bransch", utan som en integrerad del i den totala exporten. Tidigare har framhållits att förmågan till kombinationer mellan varor och tjänster kan komma att bli Sveriges konkurrensfördel i framtiden. I det perspektivet ser Tjut det som olyckligt om Sveriges närings- och handelspolitik utformas enbart med tanke på den varuproducerande industrin. Förslagen siktar därför till att jämställa tjänstehandels status och villkor med varuhandeln. För att åstadkomma detta krävs i inledningsskedet en uttalad, stark och målmedveten policy för att underlätta Sveriges handel med tjänster. Tjut anser också att det i exportfrämjandet

måste finnas ett visst mått av risktagande och experimentlusta. Det går inte att genom noggrann planering och förvaltning förutse om en viss åtgärd skall få avsedd effekt. I stället krävs innovation och flexibilitet. Tjuts förslag innehåller därför olika former av försöksverksamhet för att pröva och utvärdera.

1 Tjänstehandelsberedning

Utrikesdepartementets handelsavdelning har till uppgift att utforma exportfrämjandet och underlätta Sveriges handel. Den svenska tjänstesektorns olika delar styrs emellertid av departement och myndigheter vars primära uppgift inte är att underlätta möjligheterna till exportintäkter. De medel som f n står till buds för handelsavdelningen för att utöva inflytande över Sveriges tjänstehandel är begränsade. I syfte att låta handelspolitiken i större utsträckning bli en del av beslutsunderlaget när andra departement fastställer lagar och regler för olika delar av tjänstesektorn föreslår Tjut inrättande av en tjänstehandelsberedning. Beredningen bör vara direkt underställd departementsledningen på handelsavdelningen. För att denna beredning skall kunna bli den aktiva instans som här eftersträvas bör en sakkunnigtjänst inrättas för att rent praktiskt verkställa och driva frågorna. Därutöver bör de handläggare på handelsavdelningen som är specialister på tjänstehandelsfrågor stå till förfogande som resurs till den sakkunnige. En viktig samtalspartner för beredningen blir den grupp av privata tjänsteföretag som slutit sig samman för att företräda tjänstehandels intressen.

2 Skatter

Särskild fond för avsättning av tjänster i utlandet

Som tidigare har sagts bör företagen ges möjlighet att i första hand använda sina vinstmedel för exportsatsningar. I reglerna för investeringsfonderna ges f n möjlighet till avsättning av vinstmedel (dvs skattekredit) för marknadsföringsåtgärder i samband med avsättning av *varor* i utlandet. Tjut menar att samma stimulans även bör ges för avsättning av *tjänster* i utlandet. I stället för att göra ett tillägg till reglerna för investeringsfondens användning föreslår Tjut en avsättningsmöjlighet för marknadsföring av tjänster i utlandet som ansluter till reglerna för avsättning till resultatutjämningsfond.

Ändring av "ettårsregeln"

Försäljning av tjänster kräver ofta att personalen i ett företag måste lämna Sverige för en längre eller kortare tid. Ofta understiger dock engagemanget utomlands ett år, dvs den gräns som f n finns för att personalen skall befrias från skatt i Sverige. I syfte att underlätta företagens möjligheter att skicka sin personal utomlands understödjer Tjut det förslag som utarbetats inom finansdepartementet om att sänka tidsgränsen för skattebefrielse till 6 månader. Ett visst procentuellt avdrag bör kunna göras från den skatteplik-

tiga inkomsten redan efter två månader, för att stegvis ökas till 100 procent efter 6 månader.

I anslutning till den föreslagna ändringen bör även reglerna om tillhörighet till svensk försäkringskassa och skyldighet att betala arbetsgivaravgift ses över.

3 Marknadsföringsåtgärder

Tjut föreslår fyra åtgärder för att föra det svenska utbudet och de utländska marknaderna närmare varandra.

Projektförmedling

Tjut har i diskussioner med tjänstehandelsföretag funnit att det finns intresse för en effektiv projektförmedling. Exportrådet har i flera år tillhandahållit en service som förmedlat uppslag till näringslivet baserad på information från i första hand världsbanken, de regionala utvecklingsbankerna och övriga FN-organ. Tjut anser det angeläget att i projektförmedlingen ta tillvara den resurs som den svenska utlandsstationerade exportindustrin utgör. Informationen värderas därigenom av en person med kommersiell erfarenhet av såväl den lokala marknaden som av svenska förhållanden. På uppdrag av Tjut har datakonsultföretaget Enator AB gjort en förstudie om hur en projektförmedling baserad på modern data- och informationsteknik skulle kunna se ut.

För att det föreslagna systemet så småningom skall kunna integreras med exportrådets projektbevakning föreslår Tjut att exportrådet använder Enators förstudie som underlag för specifikation och upphandling av tjänsten från privat entreprenör. Verksamheten bör betraktas som en försöksverksamhet med statsbidrag och utgå från en central förmedlingspunkt, förslagsvis London, där ett antal lämpliga intressenter finns etablerade.

Tjänstehandelsseminarier

Tjut har under utredningstiden initierat och deltagit i tjänstehandelsseminarier på två marknader med helt olika förutsättningar, nämligen Singapore och San Francisco. Ytterligare seminarier kommer att hållas under året på andra marknader och med annan projektledning och finansiering. Principen för seminarierna bör vara att utnyttja befintliga kontaktnät för att åstadkomma intresse och tyngd samt att ge företagen möjligheter till "hembesök" hos potentiella kunder eller partners. Tjut föreslår att verksamheten efter kontinuerlig utvärdering fortsätter.

Massmediastödd information

Tjut anser att det svenska tjänstekunnandet skall marknadsföras i utlandet genom att låta det ingå som en del av den Sverigebild som förs ut genom olika massmedia.

Inom Sveriges Riksradio AB, Utlandsprogrammet, finns en avdelning, Radio Sweden International, som producerar film för försäljning till

utlandet. Radio Sweden har kontakt med radio- och TV-bolag över hela världen och utbyter regelmässigt informationsprogram. Inom ramen för detta internationella utbyte har man möjlighet att producera och distribuera nyheter som, utan att vara reklam, framhäver svensk kompetens på tjänsteområdet. Tjut föreslår att Radio Sweden får 1,2 miljoner kr för att möjliggöra produktion och lansering av ett femtontal 6–12 minuters avsnitt om svenskt tjänstekunnande att placeras exempelvis i tekniska magasinprogram i utländska TV-kanaler.

Tjut föreslår också att Sveriges exportråd gör en specialstudie av några utvalda nyhetsbyråer och deras distributionskanaler i syfte att utforma ett program för hur de bättre skall kunna förmedla kunskap till andra länder om det svenska tjänsteutbudet.

Stipendier till näringslivet via Svenska institutet

Svenska institutet är en statlig stiftelse med bred informations- och kontaktskapande verksamhet. Institutet har även erfarenhet av att fördela stipendier framförallt till forskare och studenter. Tjut föreslår att stipendier i fortsättningen även skall kunna användas för att främja näringslivets kontakter med utlandet. För denna verksamhet föreslår Tjut 2 miljoner kr per år, i första hand under en period på fem år.

4 Statistik

Årlig statistik

Tjut föreslår att statistiska centralbyrån (SCB), genom att utnyttja tillgängligt material från SCB och Sveriges riksbank, årligen sammanställer och ger ut en tjänstehandelspublikation med statistik över Sveriges totala tjänstehandel. För detta ändamål beräknar Tjut 75 000 kr per år.

Specialstudie

Utöver den årliga statistiken anser Tjut att på uppdrag av olika intressenter särskilda studier skall kunna göras för att belysa speciella aspekter av tjänstehandeln. Tjut föreslår att den första blir en specialstudie av tjänsteandelen i "den varuproducerande industrins" produktion och handel. Lämplig uppdragsgivare är utrikesdepartementets handelsavdelning.

5 Medel för främjande av export av tjänster

Anbudskostnadsstöd till konsulter genom Svensk projektexport

Tjut föreslår att det särskilda konsultstödet avskaffas och att konsulterna i stället får möjlighet till finansiell hjälp via Svensk projektexport (SPE). Att ha ett särskilt stöd inriktat på konsultexport till u-länder är enligt Tjut inte motiverat. Genom SPE ges stimulans till samverkan och export till betalningsstarka marknader.

Decentraliserad marknadsvärdering inom Svensk projektexport

För att undersöka om SPE delvis skulle kunna utnyttjas på annat sätt in vad som nu sker föreslår Tjut att besluten över användningen av en liten del av SPE-medlen, förslagsvis 2 miljoner kr, på försök decentraliseras direkt till en marknad, förslagsvis Singapore. Regeringen bör uppdraga åt exportrådet att utforma ett konkret förslag till försöksverksamhet.

Utvärdering av statlig tjänsteexport

Då någon samlad utvärdering av resultatet av den exportverksamhet som nu bedrivs inom ett antal statliga verk och myndigheter ännu ej gjorts föreslår Tjut att aktuella myndigheter och verk i samband med det årliga inlämmandet av anslagsframställningen redovisar intäkter och kostnader av verksamheten. Denna information bör sedan bilda underlag för det fortsatta främjandet av den statliga tjänsteexporten.

Exportkreditnämnden

Då den förordning som styr Exportkreditnämndens (EKN) verksamhet anger att garantier kan utgå till all varuexport, men endast till vissa, specifikt angivna, delar av tjänsteexporten föreslår Tjut att EKNs förordning ses över så att garantigivningen täcker all form av export.

Det kan också finnas skäl att ändra utformningen av investeringsgarantierna så att reglerna inte är fullt så restriktiva.

Medel till regeringens disposition

Tjut ställer sig tveksam till specialdestinerade, finansiella branschstöd. Däremot anser Tjut att det ligger ett stort värde i att det finns tillgång till medel att användas selektivt och flexibelt när behov uppstår att agera för att olika aktiviteter snabbt skall komma igång. Tjut föreslår därför att 10 miljoner kr skall ställas till regeringens disposition på anslag inom utrikesdepartementets handelsavdelning. Exempel på sådana aktiviteter kan vara förstudier, utbildning, seminarier, resor m m.

6 Tilläggsdirektiv till valutakommittén och kreditmarknadskommittén

Bankernas möjligheter att i större utsträckning bidra till att öka Sveriges finansiella tjänsteintäkter väger inte särskilt tungt i direktiven till valutakommittén och kreditmarknadskommittén. Tjut anser därför att dessa kommittéer bör ges tilläggsdirektiv så att detta intresse tillgodoses när beslut skall fattas om Sveriges framtida valutapolitik och bankernas m fl framtida reglering. Valutakommittén bör, enligt Tjut, t ex se över möjligheterna att låta svenska banker i större utsträckning engagera sig i affärer som inte är relaterade till Sveriges handel med omvärlden, dvs även i affärer som inte har "svensk anknytning".

Summary

The rules and conditions governing the development of enterprise are concerned with commodity-producing enterprises, and this hitherto has been the main emphasis of Swedish exports. Invisible trade is commonly supposed to involve technical consultancy services or the sale of Swedish administrative services. The Commission's aim has been to show that invisible exports amount to far more than this, namely a conscious utilisation of the cognitive base existing in all sectors of Swedish society, with the aim of improving Sweden's balance of current payments. The augmentation of invisible exports also implies an upgrading of Sweden's resource base through exposure to competition in export markets and, not least, through competition from imported services in the home market.

The Swedish service sector – an export resource

Official figures put services at 62 per cent of Sweden's GNP, comprising 37 per cent in the private sector and 64 per cent of the working population, half of which is to be found in the private sector. Average productivity growth in the private service sector has been out-pacing industry since the mid-1970s. In certain service sectors, e.g. transport, the average value added increased during the same period by between 15 and 20 per cent annually.

Throughout the post-war era, i.e. in a time of rapid economic growth and good export earnings, Sweden has built up a large cognitive capital which we are now using to improve our international trade. The realisation that we are now exporting – even where industry is concerned – knowledge rather than goods must now be made to leave its mark on administration, the taxation system and other regulatory systems.

Investments in knowledge will in future be a necessary means of encouraging the service sector to develop and become internationally competitive. It is therefore high time we stopped confining our attention to investments in real and fixed capital when sizing up Sweden's economic growth prospects.

Sweden's invisible exports

Swedish exports of services in 1982 totalled SEK 60,000m., while imports the same year amounted to SEK 70,000m. Enterprise accounted for SEK 50,000m. of exports, while about 7,000m. consisted of travel funds (i.e. from

households). Exports by enterprise consisted of 40 per cent financial services (above all interest income and insurance) and 60 per cent real services (mainly carriage of goods and contract work).

At present there are no continuous statistics published concerning Sweden's total invisible trade, and the Commission's figures are based on a special analysis performed by the Central Bureau of Statistics (SCB).

International invisible trade

The Committee on Invisible Exports (COIE) in London estimates world sales of services in 1981 at almost USD 600,000m. COIE compiles annual figures for world invisible exports on the strength of exchange statistics reported by most countries to the International Monetary Fund. Invisible exports would thus seem to comprise roughly a quarter of total world trade. The USA holds the largest share of this invisible trade (21 per cent approx.), followed by France, the UK and West Germany. According to these figures Sweden controls just over one per cent of world trade. Invisible exports have grown by about 18 per cent annually. Their proportion of total trade is growing slowly. Invisible exports are entered in exchange statistics under four sub-headings, viz transport (23 per cent), travel (17 per cent), return on capital (38 per cent) and other services (22 per cent). Return on capital has risen from 29 per cent in 1969 to about 38 per cent at present.

When discussing the size of invisible exports, one has to bear in mind the serious shortcomings of international statistics. The statistics used exist for measuring the flow of currency across national boundaries and not as a means of accurately gauging invisible exports.

Barriers to invisible exports

Commodity trade has been a subject of liberalisation measures under the GATT ever since the 1960s. Great success has been scored in this connection and free trade has been virtually achieved in Western Europe. Attention has now begun to focus on invisible exports. Within the OECD, GATT and UNCTAD and many other multilateral and national agencies, ways are now being discussed of regulating and liberalising invisible trade.

Generally speaking, invisible exports are subject to a variety of barriers large and small. Political interest in the service sector produces regulations and control functions which have the effect of impeding a free flow of services across national boundaries. The link between political aims and influence in the service sector will make invisible trade more difficult to liberalise than was the case with commodity trade, added to which there is the problem of distinguishing between commodity trade and invisible trade.

Promotion of invisible exports

The biggest efforts to augment Sweden's invisible exports are of course made by companies themselves, but the Swedish Government influences exports by defining conditions for enterprise to comply with. Working conditions in

the service sector are regulated by a number of ministries and authorities.

In addition, the State can assist companies by providing marketing assistance, credit facilities and credit guarantees. To a certain extent these measures are channelled through the Swedish Trade Council, Swedish Export Credit Corporation and the Swedish Export Credits Guarantee Board. Measures can be taken, however, to enhance awareness of the services which Sweden can offer.

Sweden has a firmly established structure of organisations in politics, in trade union affairs and in industry and commerce. One finds, however, that service enterprises do not yet have any powerful organisation to represent their interests, and the Commission therefore finds it essential for private service enterprises to set up a group to pursue their policy interests and to disseminate a broader knowledge of the conditions applying to invisible trade.

Other countries have not made much more headway than Sweden where realisation of the importance of the invisible sector is concerned. The USA and the UK, which between them account for one-third of the world's invisible exports, have advanced furthest in this respect. These two countries have elevated the status of the service sector by demonstrating its importance to the national and international economies.

Sectorial surveys and the future of invisible exports

The report includes available statistics, such as they are, concerning the Swedish service sector and its international trade. In addition, a horizontal description of the invisible sector is presented with the aim of showing how services cut across trade boundaries and how the whole of Sweden's exports really consist of combinations of goods and services, though the proportion of services can vary in principle from zero to 100 per cent.

The traditional analysis is based on the conventional classification of Swedish enterprise. In the horizontal description invisible exports are instead divided into pure services, i.e. sales of time and knowledge only, services supplementing goods, services based on fixed capital, services based on organisation and logistics, exports of whole projects and financial services, i.e. services connected with access to financial resources.

The conditions of invisible trade

The importance attached by the Commission to a knowledge of the conditions governing invisible trade is one of the consistent themes of this report. Those conditions are described in terms of the following key concepts: knowledge, access, perseverance, payment capacity, cultural and linguistic community and development level.

Invisible trade exists because we need to buy and sell *knowledge* in various fields, knowledge being taken to mean the purely professional knowledge acquired by individuals and corporations as a result of education and experience. In order for trade to materialise, there is also a need for commercial knowledge concerning the way in which a service is priced,

marketed and delivered. In addition, invisible trade is facilitated by widespread knowledge and awareness on the part of national authorities, i.e. the agencies responsible for legislation, export promotion measures etc.

In order for trade to develop, the supply must be made *available* to the market, i.e. foreign purchasers must be made aware of what Sweden has to offer. Since services are to a great extent sold by means of personal contacts and confidence-building behaviour, marketing can be facilitated by the utilisation of different networks – political networks, trade union networks, scientific networks and of course the networks possessed by enterprise itself.

Successful invisible exports are achieved through relations yielding income over a longer period of time. This requires a strategy permitting marketing *perseverance*, which is usually achieved by setting up fully- or partowned (joint-venture) subsidiaries abroad. This is one way of achieving the necessary local adjustment of the product and of practical marketing.

The Commission is at pains to stress that if there is to be any point in transmitting Swedish knowledge to other countries, the *purchaser must pay* the price which the service is worth. Paying for one's own exports is an untenable policy in the long run. If the transfer of services becomes a form of international assistance, it will have to be included in policy deliberations on that subject.

When selling their services, companies should also consider whether the *development level* of the market matches the product offered, and they must penetrate the *linguistic and cultural environment* in which the service is to be used. It is, however, worth pointing out that trade in itself is a universally comprehended phenomenon and one which is capable of developing relations between parties not having a common language or culture.

The above arguments and deliberations should be included in the internationalisation strategy of every service enterprise and should also constitute the foundation of national export policy.

Recommendations

The Commission takes the view that export promotion must focus on general support, available in principle to all companies on the terms which they find appropriate. We do not regard invisible exports as a "branch" but as an integral part of total exports. Earlier we have observed that the capacity to combine goods and services may come to be Sweden's plus point in the future. Our recommendations are therefore aimed at equating the status and conditions of invisible trade with those of commodity trade. To achieve this, an explicit, powerful and deliberate policy is needed in the introductory phase to facilitate Sweden's invisible exports. The Commission also takes the view that export promotion must include a certain measure of risk-taking and experimentation. It is impossible to predict, by means of careful planning and administration, whether a certain measure will have the intended effect. Instead it is innovation and flexibility that are needed. The Commission's recommendations therefore include various forms of experimentation for purposes of testing and evaluation.

1. Invisible exports committee

The Foreign Trade Department of the Ministry for Foreign Affairs has the task of designing export promotion measures and facilitating Swedish trade. To make trade policy a more prominent part of the decision-making documentation used by other Ministries when framing laws and regulations for various parts of the service sector, the Commission recommends the establishment of a Invisible Trade Committee under the direct authority of the Foreign Trade Department. In order for this Committee to play the active part envisaged here, an expert appointment should be established for the purely practical management of the questions concerned.

2. Taxation

Special fund for invisible exports

Companies should be given the opportunity of devoting their profits to export ventures. The existing rules governing investment reserves make it possible for profits to be allocated for marketing measures in connection with *commodity* exports. The Commission feels that the same incentive should also be provided for invisible exports. Instead of an amendment of the rules governing withdrawals from investment reserves, the Commission recommends a facility for invisible export marketing appropriations geared to the rules governing transfers to profit equalisation reserves.

Amendment of the "one-year rule"

Invisible exports often make it necessary for company employees to be stationed abroad for a longer or shorter period of time. Frequently, however, this foreign service lasts for less than a year, i.e. falls short of the existing minimum for tax exemption in Sweden. As a means of making it easier for companies to station employees abroad, the Commission seconds the proposals drawn up within the Ministry of Finance for a reduction of the tax exemption qualifying period to six months. It should be made possible, however, for a certain percentage deduction to be made from taxable income after only two months, rising successively to 100 per cent after six months.

In conjunction with the proposed amendment, a review should be undertaken of the rules governing eligibility for Swedish social security and the payability of employers' social security contributions.

3. Marketing measures

The Commission recommends four measures aimed at bringing Swedish services and foreign markets closer together.

Project placement

In its discussions with invisible trade enterprises, the Commission has found them to be interested in an efficient project placement system. For several

years now the Swedish Trade Council has provided a service whereby ideas have been conveyed to enterprise, based on information obtained primarily from the World Bank, the regional development banks and other UN agencies. The Commission finds it essential for the project placement system to make use of the resource constituted by Swedish export industry stationed abroad. In this way the information will be evaluated by somebody with commercial experience both of the local market and of Swedish conditions. A pilot study concerning a possible project placement organisation based on modern computer and information technology has been conducted on the Commission's behalf.

The Commission recommends the use of this pilot study by the Swedish Trade Council as documentation on which to base the specification and procurement of the service from a private contractor. The scheme should be regarded as an experiment qualifying for State grants and should be based on a central entrepôt, e.g. London, where a number of suitable interests are established.

Invisible exports seminars

In the course of its inquiries, the Commission has convened and taken part in invisible exports seminars in two essentially different markets, viz Singapore and San Francisco. Further seminars will be held during the year in other markets and with a different project team and funding source. These seminars should be based on the principle of utilising existing networks of contacts to achieve interest and authority and to give companies the opportunity of visiting potential customers or partners. The Commission recommends the continuation of these activities, subject to continuous evaluation.

Information supported by the mass media

The Commission recommends marketing Swedish service know-how abroad by making it part of the Sweden image disseminated by various mass media.

Swedish Radio includes a department, Radio Sweden International, producing films for sale abroad. Radio Sweden is in touch with radio and television companies all over the world and has regular exchanges of information programmes. As part of this international exchange, news features can be produced and distributed which, without constituting advertising, publicise Swedish competence in the service sector. The Commission recommends that Radio Sweden be allotted financial resources to facilitate the production and launch of about fifteen 6–12 minute spots concerning Swedish service know-how, to be placed for example in technical magazine programmes on foreign television channels.

The Commission also recommends a special study by the Swedish Trade Council of selected news agencies and their distribution channels, with a view to drawing up a programme for improving the dissemination abroad of information concerning Swedish services.

Business fellowships via the Swedish Institute

The Swedish Institute is a State foundation engaged in extensive information and contact-forming activities. The Institute is also accustomed to distributing scholarships and fellowships, above all to researchers and students. The Commission recommends that awards of this kind also be made available in future as a means of encouraging international business contracts.

4. Statistics

Annual statistics

The Commission recommends that the Central Bureau of Statistics (SCB), using material available internally and from the Central Bank of Sweden, compile and published an annual review of invisible trade containing statistics of Sweden's total invisible exports.

Special study

In addition to annual statistics, the Commission believes that special studies should be made possible on behalf of various interests in order to shed light on particular aspects of invisible trade. The Commission recommends that the first such study be devoted to the share of services in the output and trade of "commodity-producing industry".

5. Funds to encourage invisible exports

Tendering subsidies for consultants through Swedish Project Exports

The Commission recommends that the special consultancy subsidies be abolished and that consultants instead be offered financial assistance through Swedish Project Exports (SPE). The Commission sees no reason for a special subsidisation scheme focusing on consultancy exports to developing countries. SPE will encourage co-operation and exports to markets with a high payment capacity.

Decentralised market evaluation within SPE

To investigate whether SPE could be put to somewhat different use, the Commission recommends that decisions concerning the deployment of a small proportion of SPE funds, be experimentally decentralised to a particular market, e.g. Singapore. The Government should instruct the Swedish Trade Council to draw up concrete proposals concerning experimentation on these lines.

Evaluation of State invisible exports

In the absence of a comprehensive evaluation of the result of the export activities in which a number of national government boards and authorities are currently engaged, the Commission recommends that the authorities and boards concerned be required, in connection with their annual budget

requests, to report on the income and expenditures associated with these activities. This information should then be used as input documentation for the further promotion of State invisible exports.

The Swedish Export Credits Guarantee Board

Since the Ordinance governing the activities of the Swedish Export Credits Guarantee Board (EKN) lays down that guarantees can be furnished for all commodity exports but only for certain specified portions of invisible exports, the Commission recommends that EKN revises its Ordinance in such terms that the award of guarantees will cover all forms of exports.

There may also be cause for an amendment of investment guarantees, so as to make the rules somewhat less restrictive.

Funds at the Government's disposal

The Commission is sceptical regarding earmarked financial support for particular sectors. On the other hand the Commission attaches great value to the availability of funds which can be used selectively and flexibly when measures are needed to ensure that various activities materialise promptly. The Commission therefore recommends that a fund is placed at the Government's disposal under an allocation through the Foreign Trade Department of the Ministry for Foreign Affairs. Activities of this kind can, for example, include pilot studies, education, seminars and travel.

6. Supplementary terms of reference to the Foreign Exchange and Credit Market Committees

The possibilities of banks contributing more extensively to increase Sweden's financial invisible export revenue do not carry very much weight in the terms of reference issued to the Foreign Exchange and Credit Market Committees. The Commission therefore recommends the issue of supplementary instructions so that this interest will be catered for when a decision is to be made concerning future Swedish exchange policy and banking regulations. The Committee ought, for example, in the Commission's opinion, to examine the possibilities of allowing Swedish banks to engage more extensively in transactions not related to Swedish trade with the world at large, i.e. transactions not having a "Swedish link".

1 Uppdraget

1.1 Utredningsarbetet

Tjänsteexportutredningens (Tjut) uppgift har, i enlighet med direktiven, varit att studera möjligheterna att stimulera och utveckla den svenska tjänsteexporten från den privata sektorn.

Direktiven finns i sin helhet återgivna i bilaga 1.

Chefen för dåvarande handelsdepartementet fastslog att statens roll i exportfrämjandet ligger i att skapa bästa möjliga förutsättningar för företagens eget handlande. Det förbättrade konkurrensläge som uppstod efter devalveringen hösten 1982 skapade förutsättningar för företagen att åstadkomma en "nödvändig och möjlig" expansion av tjänsteexporten. Statligt stöd med subventionselement borde därför kunna minskas.

Dessutom har utredningen haft till uppgift att

- föreslå åtgärder för att förbättra statistiken
- studera åtgärder som vidtagits i andra länder för att främja tjänsteexport
- kartlägga hinder av olika slag som kan verka begränsande för en utveckling av tjänsteexporten
- beakta de åtgärder som i Sverige vidtas för att främja export av statliga tjänster samt de som av kommunalexportutredningen föreslagits vidtas för att främja export av kommunalt och landstingskommunalt kunnande
- successivt lämna förslag till olika åtgärder som kan genomföras fristående från utredningens samlade ställningstagande samt slutligen
- lämna förslag till åtgärder som är positiva för tjänsteexportens utveckling.

En närhet till tjänstehandelsföretagens verklighet, problem och möjligheter har varit en förutsättning för att rätt kunna genomföra utredningsuppdraget. Vi har därför givit hög prioritet åt erfarenhetsutbyte och samverkan i olika former mellan utredningen och representanter för tjänstehandelsföretag.

I det följande redovisas olika moment i vårt arbete.

Enkät till ambassaderna

Utredningsarbetet inleddes med en enkät till de svenska ambassaderna inom OECD¹-området och ett antal NIC²- och u-länder för att erhålla uppgifter om olika länders export och import av tjänster. Frågorna gällde omfattning, innehåll, koppling till varuhandeln, utvecklingstendenser, exportfrämjande samt statistikarbete. Svaren bekräftade anade svårigheter att överhuvudtaget få fram material kring tjänstehandeln. Ett särskilt tack riktas till ambassaderna för deras medverkan. De uppgifter som inkom om tjänsteexportfrämjande i olika länder finns sammanställt i kapitel 10, Olika länders främjande av tjänsteexport.

Studieresor

Enkäten inspirerade dock till att närmare studera de länder som hunnit längst beträffande analys och främjande, nämligen Storbritannien och USA. Utredningen företog därför en resa till London, där möten ägde rum med Committee on Invisible Exports (COIE), enheten för tjänsteexportfrämjande inom British Overseas Trade Board, Department of Trade samt ett antal svenska företag etablerade i London (banker, konsulter m m).

Senare gjorde utredningen också en studieresa till USA. Resan innehöll besök på svenska banker, ett amerikanskt försäkringsbolag (American International Group), American Express, FN samt bevakningen av internationella projekt på handelskontoret och på det privata företaget Nordic Monitoring Services Ltd i New York. I Washington sammanträffade utredningen med den privata intresseorganisationen Coalition of Service Industries, Office of Service Industries inom U S Department of Commerce, U S Trade Representative for Services and Policy Planning, International Services Policy and Programs inom Chamber of Commerce of the United States samt en representant för kongressen som särskilt engagerar sig i tjänstehandelsfrågor. Därefter besökte utredningen San Francisco och sammanträffade med handelsdepartementets lokala kontor, vilket varit föregångare inom tjänsteexportfrämjandet i USA. Vidare besöktes Visa International, ett antal byggnads- och konsultföretag inklusive Bechtel Group Inc samt Stanford Research Institute.

Kontakter med svenska tjänsteföretag, organisationer och utredningar

Under utredningsarbetet har "hearings" skett med ett stort antal företag inom olika delar av tjänstesektorn såsom sjöfart, luftfart, vägtransporter, spedition, bank, försäkring, entreprenad och bygg, tekniska konsulter, data- och organisationskonsulter, sjukvårdsföretag, vaktbolag, hotell & cateringbolag, handelshus m m. I syfte att närmare beskriva några av de besökta företagen presenteras ett antal praktiskfall, vilka delvis byggs på material från experten Leif Edvinsson. Dessa återfinns i kapitel 13.

Möten har också ägt rum med Stockholms handelskammarens serviceföretagsgrupp, Sveriges exportråd, Sveriges turistråd, Svenska arbetsgivareföreningen, Landsorganisationen, Tjänstemännens centralorganisation, va-

¹ Organization for Economic Cooperation and Development

² Newly Industrializing Countries

lutakommittén (E 1977:03), delegationens för upphandling inom energiområdet utredning rörande export av teknik inom energisektorn (I 1982:07), utredningen om export av kommunalt kunnande (KN 1982:02), biståndsorganisationsutredningen (UD 1983:31), utredningen angående de små och medelstora företagens finansiella situation (E 1980:05), utredningen om dataflöden över Sveriges gränser (B 1982:07) samt utredningen av vissa problem beträffande Sveriges internationella transporter (K 1982:02).

Branschöversikter

För att få en redovisning av struktur och omfattning av tjänstehandeln engagerades Ingemar Eriksson från statens industriverk att tillsammans med utredningens sekretariat och den nedan redovisade statistikgruppen utföra en bearbetning av tillgänglig statistik. Resultatet av detta arbete presenteras huvudsakligen i kapitel 12, Branschöversikter.

Statistikgrupp

För att diskutera problem kring statistiken och söka lösningar bildades en särskild statistikgrupp med representanter för Sveriges riksbank, statistiska centralbyrån samt kommerskollegium. Inom denna grupp har utarbetats en promemoria om den svenska tjänstehandelsstatistiken, vilken återfinns i bilaga 6.

Inbjudningar

Utredningen har ordnat sammanträffanden mellan svenska tjänsteföretag och ett antal utländska personer som på olika sätt kan ha betydelse för exportverksamheten. En lunch arrangerades för verkställande direktören i Committee on Invisible Exports, Mr William Clarke, och representanter för stora svenska tjänsteexporterande företag. Syftet var att, med utgångspunkt från det arbete han bedriver i Storbritannien, diskutera tjänsteexportens villkor och metoder för främjande.

I samband med ett Sverige-besök gavs ett flertal svenska tjänsteföretag tillfälle att träffa direktören Zia Noorzoy från Asiatiska utvecklingsbanken för att diskutera metoder att öka företagets möjligheter att delta i projekt finansierade av banken.

I september 1983 inbjöd regeringen, på utredningens initiativ, chefen för Skills Development Fund (Economic Development Board) i Singapore, Foo Meng Tong till Sverige. Fonden upphandlar och finansierar upp till 70 procent av kostnaden för inköp av utländskt kunnande i syfte att höja den industriella kompetensen i Singapore. Utredningen ordnade ett omfattande besöksprogram innehållande intressanta svenska tjänsteföretag, myndigheter, stödgivande organ samt forskningsinstitut.

Singapore-Sweden Colloquium on Service Industry Development, October 10, 1983

På Foo Meng Tongs Sverigebesök följde ett tjänstehandelscolloquium i Singapore. I colloquiumet, som inleddes av utrikeshandelsminister Mats Hellström, deltog framstående svenska tjänsteföretag. Utredningen svarade, i samarbete med svenska ambassaden i Singapore och konsultföretaget Indevo för colloquiumets uppläggning och deltog sedan även i själva genomförandet. En utvärdering av colloquiumet har redovisats till utrikesdepartementet 1983-11-21 (Dnr H 114/BSI).

Foo Meng Tongs Stockholmsbesök och tjänstehandelscolloquiumet har tillsammans med en rad andra aktiviteter i Singapore skapat goda kontakter och möjligheter för svenska företag i Singapore.

Tjut har även följt de överläggningar som inletts om ett samarbetsavtal mellan Sverige och Singapore gällande teknologiutbyte och utveckling av kommersiella relationer.

Marknadsföringskampanj för s k tax-free handel

I utredningens direktiv betonas bl a turismnäringens betydelse för den internationella tjänstehandeln. Turismen har stor inverkan på betalningsbalans och sysselsättning. Den svenska turismbalansen redovisade år 1982 ett underskott på 6 miljarder kr och det bedömdes viktigt att finna metoder för att minska detta underskott. Den svenska devalveringen innebar att kostnaderna för utländska turister i Sverige i ett slag avsevärt sjönk.

Sedan ett antal år medges utomnordiska turister momsreduktion på vissa villkor vid köp av varor, s k tax-free-försäljning. Villkoren för tax-free-försäljningen framgår av anvisningar utfärdade av riksskatteverket (RSFS 1980:23). Ett snabbt tillvaratagande av devalveringseffekten och utnyttjande av tax-free-argumentet framstod som angeläget. Tjut erfor att intressenterna på marknaden sedan lång tid diskuterat olika former för samverkan i marknadsföringen av tax-free-försäljningen utan att beslut därom hade kunnat fattas.

Vid överläggningar med Sveriges turistråd, Detaljhandelns Tax-free-intressenter, SAS och Stena Line framkom att det fanns intresse av att genomföra en övergripande marknadsföring av tax-free-budskapet.

Tjänsteexportutredningen utformade i samverkan med ovannämnda parter ett program för marknadsföring av möjligheten att handla tax-free under säsongen 1983. Utredningen ingav till regeringen en begäran (1983-02-22) om ett kampanjbidrag på 2,5 miljoner kr förutsatt att intressenterna tillsköt minst motsvarande belopp. Regeringen beslutade enligt utredningens förslag. (Beslut 1983-03-10, 698/83).

Under år 1983 genomfördes marknadsföringsaktiviteter, i regi av en projektgrupp under ordförandeskap av tjänsteexportutredningens utredningsman, för ca 6,5 miljoner kr. Rapporter från marknaden visar att försäljningen ökat med ca 100 procent under år 1983, dvs från drygt 100 till över 200 miljoner kr.

Tjänsteexportutredningen har tillsammans med turistrådet initierat en undersökning av köpvanorna i samband med tax-free-handel som grund för utformning av fortsatta marknadsaktiviteter.

Turismpromemoria

En av de viktigaste delarna av tjänsteexporten är således turismen. Ett antal utredningar har på senare tid presenterats i vilka turismen betraktas ur helt andra aspekter. För att i god tid inför ett kommande propositionsarbete (prop 1983/84:145 om turist- och rekreationspolitiken m m) ge sin syn på turismen presenterade tjänsteexportutredningen sina överväganden och förslag i en promemoria den 1 oktober 1983 (Ds UD 1983:6) "Tjänsteexport med hemmaleverans". En sammanfattning av promemorian återfinns i bilaga 2.

I denna har särskilt betonats värdet för svensk turism av en fortsatt utveckling av turistrådets datoriserade bokningssystem Bokser (se avsnitt 9.5). För att förbättra genomslagskraften för Bokser bör huvudmannakretsen vidgas till att omfatta även andra intressenter än Sveriges turistråd. Tjut har därför i samråd med turistrådet överlagt med intressenter inom transport-, informations- och betalningsförmedlingsföretag och funnit ett positivt intresse för engagemang i ett eventuellt framtida "Bokser AB".

Turistrådet har den 2 februari 1984 i en skrivelse till jordbruksdepartementet begärt att få bilda "Bokser turistservice AB" samt mandat att med intressenterna uppta konkreta förhandlingar om villkoren för ett konkret engagemang i bolaget.

I prop 1983/84:145 sägs

"Jag avser att senare föreslå regeringen att ge Sveriges turistråd möjlighet att bilda BOKSER Turistservice AB. Företaget skall vidareutveckla och ansvara för ett bokningssystem för turistservice. Därigenom får vi tillgång till ett informationssystem som gör det lättare att dels få en överblick över utbudet av rekreationsmöjligheter i Sverige, dels boka ett helt resepaket där såväl transport och uppehälle som olika aktiviteter ingår."

Åtgärdsprogram för tjänsteexport

Den 1 december 1983 lämnade utredningen förslag till åtgärdsprogram för främjande av tjänsteexport (Dnr 1954/83). Åtgärdsprogrammet tog fasta på aktiviteter som skulle kunna komma igång redan i början av år 1984. Förslaget innehöll bl a utbildningsprogram för främjare av tjänsteexport inom i första hand utrikesdepartementets handelsavdelning, Sveriges exportråd, handelskontoren samt svenska ambassader. Regeringen uppdrog den 9 februari 1984 åt Sveriges exportråd att genomföra utredningens förslag. Exportrådet har därför bildat en projektgrupp, i vilken utredningen är representerad, för konkret utformning av utbildningsprogrammet.

Åtgärdsprogrammet innehöll även förslag till ett antal tjänstehandelsseminarier med skilda ämnesområden och varierande administrativ uppläggning, finansiering samt marknader, bl a ett i San Francisco. För förberedelse och genomförande av San Francisco-seminariet bildade exportrådet ytterligare en arbetsgrupp med representation från Tjut.

Utbildningsenkät

Utredningen har identifierat utbildning på skilda områden som en väsentlig faktor i exportsammanhang. Inom olika universitet har sedan några år givits sk länderkurser och kulturkommunikativa kurser för att ge exporterande företag kunskaper om olika marknader. Denna ambition finns även inom Göteborgs universitet, som dock har en önskan att i någon mån profilera sig gentemot andra universitet. Tillsammans med tjänsteexportutredningen har därför Göteborgs universitet skickat ut en enkät till av utredningen besökta tjänsteföretag i avsikt att efterhöra deras konkreta intresse för att utnyttja de resurser som finns inom Göteborgs universitet erhålla utbildningspaket specialutformade för tjänsteexporterande företag. Intresset visade sig dock vara relativt begränsat varvid utredningen inte finner anledning att lägga något förslag härom. Däremot är det önskvärt att universitetet tillsammans med de företag som visat intresse fortsätter diskussionerna om hur en utbildning specialanpassad till tjänsteexporterande företag skulle kunna utformas.

Projektbevakning

Det sägs i direktiven att bevakningen av internationella projekt bör kunna effektiviseras ytterligare. Den bevakning som nu sker i bl a exportrådets regi är koncentrerad till projekt finansierade av FN eller utvecklingsbankerna. Utredningen menar att det är väsentligt att engagera våra multinationella företag i förmedlingen av intressanta exportmöjligheter. På uppdrag av utredningen har därför datakonsultföretaget Enator utformat ett förslag till system för hur detta skall kunna ske med hjälp av modern data- och kommunikationsteknik. Resultatet av uppdraget bildar grund för ett av Tjuts förslag. Rapporten återges i bilaga 3.

Exportstimulerande vinstavsättningar i tjänsteproducerande företag

I utredningsarbetet har företagen ofta framhållit de svårigheter som "rena" tjänsteföretag har att konsolidera tillräckligt med vinstmedel för exportsatsningar. Därtill kommer bankernas ovillighet att låna ut kapital utan reala säkerheter i form av exempelvis maskiner och anläggningar. Utredningen har därför övervägt olika metoder för att ge tjänsteföretagen ökade möjligheter att använda sina vinstmedel för exportsatsningar. För att efterhöra tjänsteföretagens intresse för några olika modeller anlätade utredningen konsultföretaget Consultus. Resultatet av undersökningen presenteras i sammandrag i bilaga 4. Tjut har med denna som grund utformat ett förslag om exportstimulerande vinstavsättningar grundat på det system som redan finns för avsättningar till resultatutjämningsfond.

Konferensmedverkan

Utredningen har medverkat i ett flertal konferenser och informations-sammankomster i regi av bl a exportrådet, utrikesdepartementet samt internationella ekonomföreningen i Uppsala. Det kan även nämnas att utredningen

bidragit till idégivning och utformning av TCOs idékonferens i november 1983, "Tjänster på export – nya vägar till fler jobb?"

Presskontakter

En ökad redovisning av tjänstehandeln betydelse i svenska massmedia är ett viktigt medel för att på sikt förbättra tjänstesektorns arbetsbetingelser och export. Tjut har därför under utredningstiden aktivt verkat för att dags- och fackpress skall ägna större utrymme åt tjänsteexportfrågor. Ett mått på framgången i dessa strävanden är de breda artiklar i ämnet som införts i våra större affärs- och dagstidningar.

Remissvar

Remissvar har lämnats på (Ds UD 1983:1) "Stöd till svensk projektexport – en utvärdering" samt på (SOU 1983:72) "Export av kommunalt kunnande".

1.2 Avgränsning av uppdraget

Tjut är den första statliga utredning som haft till uppgift att studera och analysera förutsättningarna för privat tjänsteexport samt föreslå framtida främjandeåtgärder.

Då frågan inte tidigare behandlats i ett sammanhang saknas en samlad officiell tjänstehandelsstatistik och översiktliga beskrivningar, vilket med den utmäta tidsramen ej gått att helt kompensera under utredningens gång. Detta betyder att djup och bredd i beskrivning och analys till viss del präglas av kvaliteten på tillgängligt material.

Marknadens efterfrågan på tjänster är beroende av utvecklingen av den internationella ekonomin. Tjänsteexportutredningen har inte sökt göra en makroekonomisk analys av förutsättningarna för världsekonomin utveckling. En översiktlig analys med särskild tonvikt på tjänstesektorn har, på uppdrag från långtidsutredningen, utarbetats inom Sveriges riksbank, Sveriges Tjänstehandel under 1970-talet (Riksbankens stencilserie 1983:3).

Utgångspunkten för Tjuts resonemang och förslag är de privata tjänsteexportörerna. Ekonomisk politik, skattepolitik, valutapolitik och internationell ekonomi betraktas som givna restriktioner. Ambitionen har varit att klargöra konsekvenserna av restriktionerna för just den privata tjänsteexporten. I de fall vi identifierat förändringar till gagn för tjänsteexporten förs dessa fram.

Utredningens direktiv anger begreppet tjänsteexport utan att egentligen precisera dess innebörd. I direktiven omnämns företagna handelsfrämjande insatser för tjänsteområdet och principiella ställningstaganden inför det internationella arbetet med reglering och liberalisering av tjänstehandeln. USA, som varit pådrivande i internationella fora, definierar tjänstehandel som alla sätt att tillhandahålla tjänster på en utlandsmarknad, således även när det sker genom investeringar. Detta innebär att såväl reala som

finansiella tjänster inbegrips i tjänstehandelsbegreppet, dvs både utförda prestationer för utländsk räkning samt kapitaltjänster som försäkringsverksamhet, bankverksamhet, utlåning av kapital och andra finansiella tjänster.

Utredningen har ej velat förutsäga vilka branscher inom den tjänsteproducerande sektorn som har särskilt stor kapacitet och konkurrensfördel. Vi har funnit det mer meningsfullt att ange olika faktorer avgörande för hur ett företag skall lyckas i sina exportansträngningar (se kapitel 14). Det är de framgångsrika företagens samlade resultat som skapar Sveriges exportintäkter. Det är dock av intresse att föra resonemang om hur Sverige, genom att kombinera sitt kunnande av både varu- och tjänsteproduktion, skall kunna öka sina exportintäkter i framtiden. Sådana resonemang med konkreta exemplifieringar görs i kapitel 13.

Utredningens ståndpunkt är att, givet de allmänna ekonomisk- och näringspolitiska förutsättningarna, det privata näringslivet självt skall utföra nödvändig fortgående marknadsanalys för eventuella exportsatsningar. Tjut har då sett som sin uppgift att identifiera och föreslå generella insatser för tjänsteexportens främjande och därtill foga ett fåtal selektiva åtgärder, vilka kan beskrivas som "olja i maskineriet".

2 Den svenska tjänstesektorn – en resurs för export

2.1 Vad avses med begreppet tjänster?

Begreppet tjänster definieras vanligen utifrån antingen operationella eller rent teoretiska utgångspunkter. Avgörande är syftet med avgränsningarna.

Den operationella ansatsen definierar tjänstebegreppet residualt, dvs tjänster är allt som inte är jordbruk, gruvverksamhet eller varuproducerande industri. Denna definition har sin tradition i uppbyggnaden av nationalräkenskapssystemets näringsgrenar och annan officiell statistik med samma indelningsgrunder.

Den teoretiska ansatsen utgår från egenskaper hos resultatet av prestationen och definierar alla immateriella prestationer som tjänster. En närmare beskrivning av egenskaper utmärkande för tjänsteproduktion görs i avsnitt 2.3.

I flera internationella studier av tjänstesektorn tillämpas tekniken "definition by examples", dvs genom uppräknings av branscher skapas en definition relevant för syftet. Metoden utgår från en pragmatisk syn på vad som är väsentligt och kan därför avlägsna sig från krav på att vara heltäckande.

Som exempel kan nämnas en rapport från United States International Trade Commission, "The relationship of exports in selected US service industries to US merchandise exports", där följande branschindelning utgjorde grund för studien.

Communication services (Kommunikationstjänster)	Franchising services
Computer and data processing services (Datatjänster)	Health services (Hälsovård)
Construction and engineering services (Entreprenader och tekniska tjänster)	Hotel and motel services (Hotell)
Consulting and management services (Administrativa konsulttjänster)	Insurance services (Försäkringar)
Educational services (Utbildning)	Motion picture services (Biografilm)
Equipment leasing and rental services (Uthyrning)	Transportation services, air (Flygtransporter)
Financial services (Finansiella tjänster)	Transportation services, maritime (Sjötransporter)

Ronald Shelp¹, som sedan flera år forskar inom området tjänstehandel, anger i sin bok "Beyond Industrialization"² följande beskrivning:

"services encompass an extremely heterogeneous group of economic activities often having little in common other than that their principal outputs are for the most part intangible products".

2.2 Tjänstesamhällets framväxt

Tjänstesamhällets utveckling är en konsekvens av industriell framgång. Ökat ekonomiskt välbefinnande har givit utrymme för konsumtion av mer specialiserade tjänster och genom politisk prioritering har det vuxit fram en rad olika serviceområden.

Industrins och världshandelns utveckling har ställt krav på snabba kommunikationer, vilket lett till uppkomst av avancerade transport- och datasystem.

Resandet har ökat som en följd av dels industrins internationalisering, dels hushållens ökade disponibla inkomster.

Den industriella utvecklingen har även lett till framväxten av det vi kallar industriella tjänster. I en rapport utarbetad inom OECDs industrikommitté³ redovisas att av industrins omsättning i sju EG-länder användes år 1980 13,5 procent för inköp av tjänster, vilket motsvarar en försäljning på 225 miljarder USD. Detta är ökning med 114 procent jämfört med år 1975.

Tjänsteproduktionen kan klassificeras i följande kategorier.⁴

- *Distributionstjänster* kompletterar den industriella produktionen genom att distribuera varor och information till den slutlige användaren, nämligen kunden. Denna tjänstekategori växer och diversifieras i samklang med industrin. Exempel på distributionstjänster är transporter, parti- och detaljhandel samt mediabunden informationsförmedling.
- *Producenttjänster* används som "input" i andra företags produktion av varor eller tjänster. Även utvecklingen av denna tjänstekategori hänger nära samman med den industriella utvecklingen där tjänsterna bidrar till ökad specialisering och kunskapsutveckling. Exempel på denna typ av tjänster är installations- och underhållstjänster, finansiella tjänster, försäkringar, tekniska tjänster, kamerala och juridiska tjänster samt revision och företagsledning.
- *Sociala tjänster* är riktade mot individer och har uppkommit dels genom stigande inkomster, dels genom politiska och sociala ambitioner. De sociala tjänsterna utövas i många olika förvaltningsformer. Staten svarar för t ex högre utbildning, läkemedelskontroll, trafiksäkerhet samt livsmedelskontroll, med andra ord för hela den inom det statliga myndighetsansvaret framväxta service- och tillsynsapparaten. Kommunerna svarar för sjukvård, barnomsorg, utbildning m m. Privata organisationer bedriver exempelvis friluftsförmedling (Svenska Turistförbundet m fl), utbildning (bildningsförbundet ABF, TBV etc), idrottsanläggningar m m.

¹Ordförande i US Chamber of Commerce International Service Industry Committee samt i US Government Service Industry Sector Advisory Committee on Trade Policy samt medlem i Coalition of Service Industries

²1981 Praeger Publishers

³ DSTI/IND/83.49 Service to Industry

⁴ I amerikansk litteratur kallad "The Browning-Singelmann Classification". Se The New Service Economy, Gershuny & Miles, Praeger Publishers, New York

- *Personella tjänster* är individorienterade tjänster mera direkt relaterade till stigande inkomster och masskonsumtion. Exempel är researrangemang, underhållning, restauration och hotell, tvättinrättningar, frisörer samt privata dagmammor.

2.3 Karakteristika för tjänster

Tjänster definieras ofta, som tidigare nämnts, genom att man anger egenskaper och karaktärsdrag. Dessa kan åskådliggöras genom en jämförelse med förhållanden för varor.⁵

<i>Varor</i>	<i>Tjänster</i>
Varor är påtagliga	Tjänster är immateriella
Varor kan demonstreras före köp	Tjänster kan ej effektivt demonstreras, utan säljs genom beskrivningar och referenser
Indirekt kontakt möjlig (t ex broschyrer och varuprov)	Direktkontakt oftast nödvändig
Produktion skild från konsumtion (där emellan ligger t ex lagring och transport)	Produktion och konsumtion hänger ihop och är ofta samtidiga (t ex tandvård). Kunden är ibland deltagande i processen (t ex utbildning)
Äganderätt övergår vid inköp	Ingen äganderätt övergår normalt (undantag t ex när tjänsten är inkapslad i en vara eller vid överlåtelse av rättigheter genom licenser)
Kan säljas vidare	Kan ej normalt säljas vidare (samma undantag som i punkten innan)
Kan lagras hos säljare och köpare	Kan ej lagras
Avskrivning möjlig på lager och anläggningsskapital	Bokförs som kostnad (gäller kostnaden för själva tjänsten)
Kan transporteras	Kan ej transporteras såvida inte tjänsteinnehållet finns inrymt i en vara eller överförs via media, t ex elektroniskt

För att ge ytterligare en dimension till tjänstesektorernas karaktärsdrag och en illustration till hur dessa kan variera mellan olika typer av tjänster presenteras nedan en ram⁶ inom vilken de flesta tjänster kan rymmas.

Enkel och repetitiv (städning)	– Specialarrangerad och professionell (konsulttjänster)
Personlig kontakt (detaljhandel)	– Kontakt med ett system (bankomat)
Kapitalintensiv (transporter)	– Personalintensiv (vård, utbildning)
Konsumenttjänst (tvätt)	– Industritjänst (teknologisk tjänst)
En enhet (ensild restaurang)	– Nätverk (Mac Donalds)
Låg status (sophämtning)	– Hög status (läkare)

⁵Beskrivningen huvudsakligen inspirerad av Lars Åhrell, Export av service, Management Media

⁶Hämtad från Lars Åhrell, Export av service, Management media

Syftet med denna genomgång har varit att ge en känsla för att tjänstesektorn rymmer ett mycket vitt spektrum av ekonomiska aktiviteter samtidigt som det finns vissa drag som skiljer tjänster från varor.

2.4 Tjänstesektorns samhällsekonomiska betydelse i Sverige

Tjänstesektorn har i Sverige visat en stadig tillväxt under hela efterkrigstiden både i antal sysselsatta och i andel av Sveriges totala produktion (BNP). I det följande skall visas vilken betydelse tjänstesektorn har för Sverige mätt i några för samhällsekonomin betydelsefulla mått.

Andel av BNP

I de svenska nationalräkenskaperna indelas ekonomin i produktionssektorer. Dessa fördelas på näringsgrenar, varvid varje bransch klassificeras som antingen varu- eller tjänsteproducerande. Då exempelvis tillverkningsindustrin innehåller både varu- och tjänsteproduktion innebär detta en stor felkälla vid beräkning av bl a tjänstesektorns andel av BNP.

Till de tjänsteproducerande branscherna räknas varuhandel, hotell- och restaurangverksamhet, samfärdsel, post och tele, bank och försäkring, fastighetsförvaltning, uppdragsverksamhet och övriga tjänster. Noteras bör att byggbranschen, som står för en betydande tjänsteproduktion, ej är inräknad.

Utvecklingen av dessa tjänstebanschers andel av BNP har varit följande:

Tabell 2.1 Näringsgrenarnas andelar av den totala produktionen i löpande priser åren 1965-1982. Procent av BNP.

Näringsgrenar	1965	1970	1975	1982
Jordbruk, fiske och skogsbruk	7	5	5	4
Industri	31	31	30	23
El-, gas-, värme- och vattenverk	2	2	2	3
Byggnadsverksamhet	11	10	8	8
Summa varu- och kraftproduktion	51	48	45	38
Privata tjänster	35	35	35	37
Offentliga tjänster	14	17	20	25
Summa tjänsteproduktion	49	52	55	62
Totalt	100	100	100	100

Källa: Nationalräkenskaperna

Av detta följer att drygt 60 procent av Sveriges BNP kommer från tjänstesektorn, att jämföra med knappt 25 procent från industrin. Andelen har stigit från 49 procent år 1965 till 62 procent år 1982. Ökningen består nästan uteslutande av en nära nog fördubbling av den offentliga tjänstesektorn. Den privata tjänstesektorn har ökat i mycket lägre takt.

Mäter man tjänsternas andel av BNP i fasta priser så visar det sig att den privata tjänstesektorns andel ökat än mindre.

Det finns en allmän uppfattning om att det krävs en expansion av industrin för att Sverige skall kunna ta sig ur den ekonomiska krisen. En kommentar till denna uppfattning görs av Ragnar Bentzel i (DsI 1983:12) Sveriges ekonomi i ett 30-års perspektiv.

”Till stor del är dock frågan om industriutvecklingen av rent terminologisk karaktär; mycket beror på vad man i framtiden kommer att inlägga i begreppet industri, dvs hur den med industriell varuproduktion förenade tjänsteproduktionen organiseras. Att denna senare produktion kommer att väsentligt öka i betydelse synes vara alldeles klart. Om den då kommer att klassificeras som industriproduktion eller som tjänsteproduktion blir helt avgörande för den statistiskt redovisade industriproduktionens utveckling. Den traditionella indelningen i industriproduktion och tjänsteproduktion är i själva verket inte lämpad för analyser och beskrivningar av situationen i framtidens samhälle.”

Produktivitet

Den privata tjänstesektorn har uppvisat en produktivitetsökning med 2,4 procent per år under åren 1974-1981. Detta kan jämföras med industrins produktivitetsökning under samma år som varit 1,5 procent per år. Produktivitetsutvecklingen inom den offentliga tjänstesektorn är definitionsmässigt lika med noll då förädlingsvärdet⁷ likställs med kostnaderna för produktionen.

Tabell 2.2 Produktivitetsutveckling inom olika näringsgrenar för åren 1965-1981. Förädlingsvärde per arbetad timme. Genomsnittlig procentuell förändring per år.

Näringsgrenar	1965-1970	1970-1974	1974-1981
Jordbruk, fiske och skogsbruk	8,9	7,7	1,7
Industri	6,7	5,4	1,5
El-, gas-, värme- och vattenverk	5,5	5,9	7,4
Byggnadsverksamhet	4,1	4,3	1,5
Summa varu- och kraftproduktion	6,8	5,8	2,0
Privata tjänster	3,0	4,5	2,4
Offentliga tjänster	0,0	0,0	0,0
Summa tjänsteproduktion	2,1	2,9	1,3

Källa: Nationalräkenskaperna

Statistiska centralbyrån (SCB) har på tjänsteexportutredningens uppdrag framställt följande mer detaljerade tabell över förädlingsvärde per arbetad timme för olika näringsgrenar.

Tabell 2.2 visar att den privata tjänstesektorn under senare år i genomsnitt har haft högre produktivitetstillväxt än industrin. En betydande variation föreligger dock mellan olika tjänstebranscher, vilket framgår av tabell 2.3. Liknande iakttagelser har gjorts i USA inom Bureau of Labor Statistics. För närvarande publiceras där värden för 16 olika branscher, vilka dock ej är sammansatta så att direkt jämförelse med Sverige är möjlig.

Det är svårt att mäta produktiviteten i tjänstesektorn. Siffrorna torde ändå

⁷Försäljningsvärdet av en produkt minus kostnaderna för inköp av insatsvaror och tjänster

Tabell 2.3 Produktivitet inom olika näringsgrenar åren 1975-1981.

	Förädlingsvärde per arbetad timme. Genomsnittlig procentuell förändring per år
Industri m m	3,6
Verkstadsindustri	3,9
El-, gas-, värme- och vattenverk	6,2
Byggnadsindustri	3,0
Handel	2,2
Restaurang- och hotellrörelse	-1,1
Transporter	7,1
Landtransporter	3,3
Sjötransporter	16,1
Lufttransporter	15,3
Transportförmedling m m	19,3
Post- och televerk m m	1,8
Banker	2,0
Försäkringsinstitut	2,1
Uppdragsverksamhet	2,1

Källa: SCB

peka på att transportnäringarna har en exceptionellt hög produktivitetsutveckling, vilket till en del beror på den allt högre användningen av modern teknologi. Detta kan illustreras med exempel från sjöfarten där fartygen blivit alltmer specialiserade och tekniskt avancerade både avseende drift och lossning/lastning och därmed är ett av skälen till att Sverige har allt färre ombord- och hamnanställda. De låga siffrorna för industrin beror troligen till stor del på bristande kapacitetsutnyttjande. Även post-, tele-, bank- och försäkringsverksamhet har relativt låg produktivitetstillväxt, vilket förmodligen kan förklaras av den höga personalintensiteten.

Teknisk utveckling

En mycket snabb teknisk utveckling sker på området tillämpad elektronik, framförallt gällande datorer och teleteknik. Denna utveckling innebär helt nya förutsättningar för industriell automation och för tjänsteproducenternas arbetsmetoder och organisation. Utvecklingen kan sammanfattas på följande sätt:⁸

- miniaturisering ("genom de sk integrerade kretsarna kan en enhet av människohjärnans storlek utföra samma antal kommandon som år 1945 på elektronrörens tid krävde en yta av New Yorks storlek och minskningstrenden fortsätter")
- kapaciteten (ett chips kan rymma 100 000 bokstäver och de största skivminnena rymmer fem miljarder bokstäver)
- snabbheten (de snabbaste datorerna klarar en miljard operationer per sekund. "Därmed är datorn ungefär 1 000 miljoner gånger så räknesnabb som en god räkneark med en räknesnurra" och glasfibrer och laserstrålar vidarebefordra en informationsmängd som motsvarar 10 000 pocketböcker per sekund.)

⁸Hämtat från "Trender och tendenser i det svenska samhället". En redigerad sammanställning av uppsatser inför symposiet den 22 februari 1984, Statsrådsberedningen, Lars Anell.

En insikt om denna utveckling och dess betydelse hör hemma i varje diskussion om framtida sysselsättning, ekonomisk utveckling och handel.

Investeringar

Investeringsnivån används ofta för att mäta tillståndet i och tilltron till ett lands ekonomi samt förutsägelser om den framtida tillväxten. En ökad realkapitalbildning betraktas som nödvändig för en ökning av produktionskapaciteten.

Under 1970-talet sjönk investeringskvoten (i relation till BNP) från 21,9 procent år 1970 till 18,5 procent år 1981 räknat i 1975 års priser⁹.

Med investeringar ovan avses investeringar i reala kapitalföremål såsom fastigheter, maskiner och inventarier.

Vid statlig stimulans av investeringar genom användande av till investeringsfond avsatta medel används ett annat och vidare investeringsbegrepp. Medlen får (enligt SFS 1979:609) användas för följande ändamål

- a kostnader för reparations- och andra underhållsarbeten
- b avskrivning av inventarier samt ombyggnad av fartyg eller luftfartyg och kostnader för reparation av fartyg eller luftfartyg
- c kostnader för främjande av skogsbruk eller underhåll av markanläggning
- d kostnader för undersökningsarbete, förberedande arbete eller tillredningsarbete i gruva, stenbrott eller liknande fyndighet här i riket
- e kostnader för tekniskt och naturvetenskapligt forsknings- och utvecklingsarbete samt kostnader för utbildning av arbetstagare hos företaget
- f kostnader för att främja avsättningen utomlands av varor som tillverkas här i riket.

Det kan noteras att systemet med investeringsfond i första hand riktas mot produktion av varor. Regeringen har bemyndigat statens industriverk (SIND) att besluta om ianspråktagande av fonderna.

En översyn av systemet med investeringsfonder pågår f n inom SIND. I denna översyn tas bl a frågan om investeringsfondernas användning för marknadsföringsändamål upp. Medgivande för ianspråktagande kan idag avse kostnader för reklam, marknadsundersökningar, deltagande i mässor och seminarier, resekostnader, utbildning av säljare, konsulttjänster m m.

I prop 1983/84:135 om industriell tillväxt och förnyelse sägs:

”Marknadsföringsåtgärdernas karaktär förändras emellertid tämligen snabbt och nya former och behov uppstår.

Exempel på nya former av marknadsinvesteringar är när en exportör av en komplett anläggning av köparen tvingas gå in med riskkapital i anläggningens finansiering, när en exportör investerar i en referensanläggning utomlands, när investeringar sker i återförsäljarledet i samband med en marknadsintroduktion av en ny produkt samt när en marknadsinvestering lämpligast sker i form av ett företagsköp eller i samband med en omorganisation.

Jag ser med tillfredsställelse på den översyn av systemet med investeringsfonder som statens industriverk nu genomför..... Jag räknar med att verket löpande genomför de förändringar i tillämpningen av gällande regler som är påkallade med anledning av

⁹Enligt beräkningar presenterade i SOU 1982:14 Tillväxt eller stagnation. Avstämning av 1980 års långtidsutredning

översynen och som ligger inom verkets kompetensområde, samt att verket vidare i övriga fall inkommer till regeringen med förslag till åtgärder.”

De kostnader som tjänsteföretag har för att utveckla sin kompetens och den framtida konkurrensförmågan betraktas ej som investeringar vare sig i statistiken eller i investeringsfondssammanhang. I detta resonemang inkluderar givetvis inte de tjänsteföretag som huvudsakligen baserar sin affärsidé på anläggningsskapital (t ex fartyg, hotellbyggnader) eller stort inventarieinnehav (t ex bilpark och datorer).

En allt större andel av BNP och antal företag är att hänföra till tjänstesektorn. Dessa företags investeringar avser troligen i högre grad kunskap, system, program och ”investeringar” i humankapital. Då dessa investeringar i nationalräkenskaperna redovisas som konsumtion och ej som investeringar kan detta vara en av förklaringarna till den låga investeringsnivån under senare år. Detta visar att ”parametern” investeringar måste kompletteras med tjänsteföretagens utvecklingskostnader för att skapa ett relevant underlag för en bedömning av ekonomins framtida tillväxtpotentialer. För att skapa större klarhet i dessa förmodanden har Tjut i kapitel 15 föreslagit en studie av tjänsternas betydelse i industrins förädlingsvärde.

Tjut anser att tjänsteföretagen skall få samma stimulans som de varuproducerande företagen att genom fondavsättningar öka sina resurser för marknadsföringsåtgärder i samband med avsättningen av sina produkter (tjänster) utomlands. Vi menar dock att det effektivast kan ske genom en vidgad användning av den teknik som används vid avsättning till resultatutjämningsfond. Förslag härom läggs i kapitel 15.

Sysselsättning

Under år 1982 sysselsatte tjänstesektorn i Sverige 2,7 miljoner personer, dvs ca 64 procent av antalet sysselsatta. Av dessa arbetade 30 procent inom den offentliga tjänstesektorn. Detta motsvarar en ökning med 54 000 personer eller 2,5 procent per år under perioden 1962–1982.

Under år 1981 hade dock den privata tjänstesektorn en något vikande sysselsättning medan antalet kommunalt anställda ökade med 46 000 mellan åren 1979 och 1980 och med 36 000 mellan åren 1980 och 1981.

Den framtida sysselsättningen är beroende av tillväxten i ekonomin, politiska prioriteringar och den tekniska utvecklingen. Trenden är dock att allt färre människor kommer att syssla med direkt industriell varuproduktion. Allt fler kommer istället att arbeta med tjänsteproduktion inom industrin och privata serviceföretag samt inom den offentliga sektorn.

Export

Den svenska exporten har traditionellt varit beroende av råvaror och kapital. De sk basnäringarna har i stor utsträckning byggt på tillgången av i första hand järnmalm och skog. Till en början exporterades råvarorna i stort sett obearbetade, men redan under mellankrigstiden inleddes genom insats av i första hand kapital en utveckling mot ett högre förädlingsvärde. Såväl massa- och pappersindustri som järn- och stålverken är kapitalintensiva

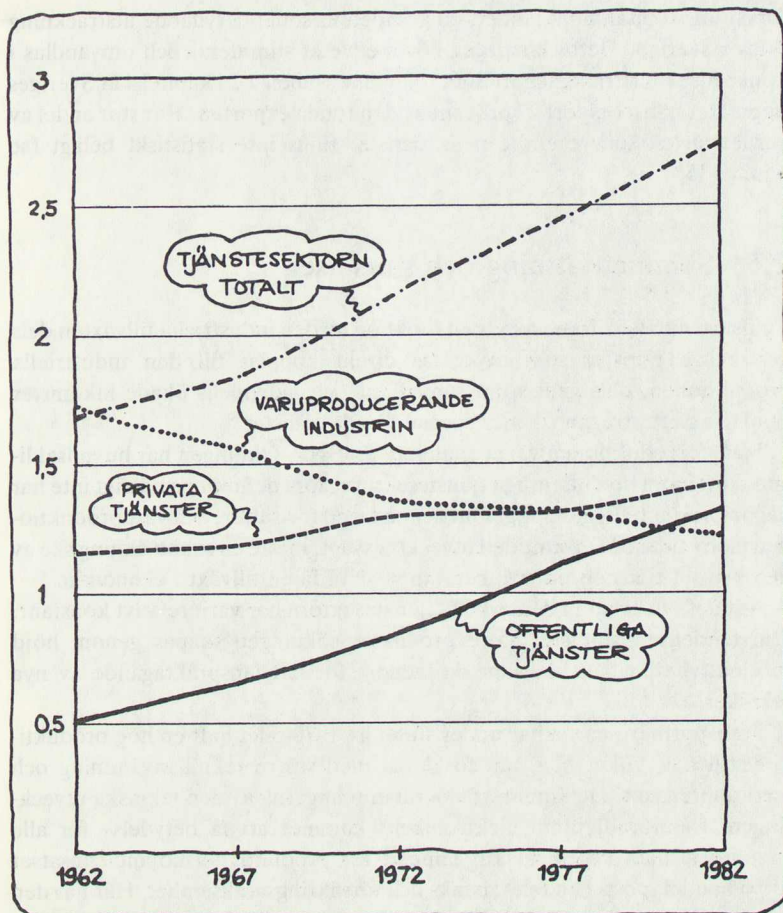


Diagram 2.5 Sysselsättningsutvecklingen inom tjänste- resp varuproducerande sektorn i Sverige. Åren 1962-1982 i miljontals sysselsatta.

Källa: Arbetskraftsundersökningar

branscher. Likaså har tillgången till billig energi i form av vattenkraft haft stor betydelse för den svenska exporten.

De konkurrensfördelar som Sverige har haft i den råvarubaserade, kapitalintensiva produktionen har minskat markant. Det stora underskottet i den statliga budgeten gör att en stor del av sparandet inom landet måste tas i anspråk för underskottets finansiering.

Den stora internationella upplåning som Sverige tvingats till har medfört betydande räntebetalningar till utlandet. Dessa måste reellt betalas genom ett överskott i handeln med varor och tjänster.

Sverige har gjort stora investeringar för att höja kunskapsnivån inom landet genom satsningen på universitet och högskolor och företagens forsknings- och utvecklingsavdelningar. I detta perspektiv är det naturligt att inriktningen på Sveriges export blir alltmer kunskapsintensiv. Detta gäller exporten från såväl den traditionella industrin som från den växande tjänstesektorn. Sveriges konkurrenskraft ligger inte längre i råvarorna utan i högklassig utbildning och framgångsrik forskning. Numera kan nästan vilket land som helst förvärva en enkel produktionsteknik för industriell tillverkning. Det tar betydligt längre tid att bygga upp ett kunskaps- och

forskningskapital inom landet, en kompetens som i betydande utsträckning finns i Sverige. Detta försprång bör medvetet stimuleras och omvandlas i konkreta exportframgångar. Som framgår av tabell 4.2 i kapitel 4 är Sveriges uppmätta tjänsteexport 27 procent av den totala exporten. Hur stor andel av varuexporten som egentligen är tjänster finns inte statistiskt belagt (se kapitel 15).

2.5 Sammanfattning och slutsatser

Tjänstesamhällets framväxt är en funktion av den industriella tillväxten dels genom de tjänster som utvecklas direkt kopplat till den industriella produktionen, dels genom att samhällets och individens ökade inkomster skapar en efterfrågan på mer specialiserade tjänster.

Tjänsteproduktionen växer snabbare än BNP. Ökningen har huvudsakligen skett inom den offentliga tjänstesektorn, som definitionsmässigt inte har någon produktivitetsoökning. Om denna trend fortsätter, och varuproduktionen inom industrin i framtiden utvecklas svagt, måste en snabb ökning ske av den privata tjänsteproduktionen om vi skall få en tillväxt i ekonomin.

Antalet sysselsatta i den privata tjänstesektorn har varit relativt konstant. Om tendensen står sig måste produktionsökningen skapas genom höjd produktivitet, vilket bl a kan ske genom fortsatt ianspråktagande av nya tekniker.

Transportnäringarna har under slutet av 1970-talet haft en hög produktivitetstillväxt, vilket bl a kan förklaras med större teknikanvändning och kapitalintensitet. De kommersiella tillämpningarna av den tekniska utvecklingen, framförallt inom elektroniken, kommer att få betydelse för alla branscher, men synes särskilt lämpad för produktivitetshöjande insatser inom handel, post- och tele-, bank- och försäkringsverksamhet. Här har den genomsnittliga takten i produktivitetstillväxten hittills varit ganska låg, vilket kan medge en viss potential för rationalisering. Dessa funktioner har en central roll i världens industrialiserade tjänstesamhällen. Om Sverige ligger väl framme i utvecklingen skapas förutsättningar för en framtida tjänsteexport.

Av detta följer att tjänsteexportframgångar är beroende av utvecklingen av den svenska resursbasen. Skall några större volymer kunna uppnås måste vi satsa på den framtida tekniken. Regeringens utvecklingsprogram på elektronikområdet och genom industrifonden (se prop 1983/84:135 om industriell tillväxt och förnyelse) är exempel på åtgärder som även gynnar svensk tjänsteexport.

Sveriges konkurrenskraft har försvagats inom våra traditionellt råvarubaserade exportnäringar. Den internationella upplåningen har medfört svenska räntebetalningar till utlandet som ställer krav på överskott i Sveriges affärer med omvärlden.

Sverige har gjort stora investeringar inom utbildning och forskning och våra konkurrensfördelar ligger numera inte i den råvarubaserade industrin utan i den kunskapsintensiva delen av näringslivet. Sveriges försprång i detta avseende måste medvetet stimuleras till att bidra till våra exportintäkter.

3 Tjänstehandel

Internationell tjänstehandel är i vidaste mening alla transaktioner som passerar nationsgränser utöver varuhandel och kapitaltransaktioner.

3.1 Medel för överföring av tjänster

Tjänster, som egentligen är kunskap som skall ställas till någons förfogande, måste finna olika medel att nå fram till mottagaren. Detta kan ske

- genom inkapsling i en vara (t ex film, tape, böcker)
- genom överföring via elektroniska kommunikationer (t ex data, kommersiell information, underhållning)
- via kontrakt (t ex banktjänster, försäkringar)
- via tekniska dokument (t ex teknikhandel)
- genom individer (t ex konsulttjänster)
- genom tillhandahållande av kapitalvaror (t ex transportmedel, byggnadsanläggningar, telekommunikationer)
- genom direkta relationer mellan köpare och säljare (t ex handel, restauranger, teater, utbildning)

Företaget, vars uppgift är att tillhandahålla sina tjänster på marknaden, väljer sedan beroende på tjänstens art och medel för överföring den organisation och form som krävs för leverans.

3.2 Leveransformer för internationell tjänstehandel

Med internationalisering avses ofta företagets etablering av dotterbolag utomlands. Begreppet kan emellertid lika gärna användas som en sammanfattande benämning på *alla* ekonomiska relationer som ett företag har med utlandet.

Ett företag kan välja olika sätt att föra ut sin kunskap på utlandsmarknaden. Det kan exempelvis ske genom:

- leverans av prestationer över gränserna
- lokal produktion i ett helt eller delvis ägt dotterbolag
- försäljning av licens eller patent till utlandet

Överföringen av kunskap, "know-how", mellan länder är en del av företagets internationalisering. Ett företag som skall överleva i den

internationella konkurrensen måste tillägna sig det kunnande som utvecklas utomlands både när det gäller produktionsmetoder och produktutveckling.

En viktig aspekt på kunskapsöverföringen är de svenska företagens möjligheter att i Sverige tillgodogöra sig utländska erfarenheter. Effekterna kommer den svenska marknaden till del och utgör en nödvändig ingrediens för att upprätthålla konkurrenskraften på exportmarknaden.

I det följande görs en beskrivning av på vilka olika sätt tjänster distribueras internationellt. Med distribution avser vi hur en innehavare av resurser genom handel levererar och tar betalt för sina tjänster. Matrisen visar tjänstehandels huvudsakliga leveransformer och utgår från den definition av tjänstehandel som inkluderar utdelningar, räntor, licenser m m. Tjänstehandeln påverkas därigenom både av den konventionella (den varuproducerande) industrin och serviceindustrin.

	Handel över gänserna ("Cross-bordertrade")	Lokal etablering i	
		avtalsform franchising etc	bolagsform
SERVICE-INDUSTRIN	Inkomster av utförda prestationer Ränta på utlånat kapital Utdelning på portföljinvesteringar Provisioner	Royalties Licenser Provisioner	Utdelning
VARUPRODUCERANDE INDUSTRIN	Inkomster av levererat gods Räntor på utlånat kapital Utdelning på portföljinvesteringar	Royalties Licenser Provisioner	Utdelning

Figur 3.1 Tjänstehandels betalningsflöden vid olika leveransformer

Skuggad ruta utgör varuhandel

Resterande utgör tjänstehandel

I figur 3.1 struktureras leveransformerna i syfte att klargöra tjänstehandels betalningsströmmar. Denna typ av beskrivning, som manifesteras i betalningsbalansen, ger dock en alltför begränsad bild av tjänstehandels effekter.

Vid ett företags etablering utomlands syns i betalningsströmmarna endast räntor på utlånat kapital, utdelningar på aktier samt betalningar för inköp och försäljning mellan moder- och dotterbolag.

Däremot mäts inte tillgångarna i utlandet. Inte heller mäts värdestegringen eller värdeminskningen på aktiekapitalet, dvs förmögenhetsutvecklingen i utlandet, den direkta eller indirekta betydelsen för exempelvis övrig export på marknaden (dvs spjutspetseffekten) eller den indirekta sysselsättnings-effekten i Sverige.

I detta sammanhang kan nämnas att i en amerikansk studie¹ om tjänstesektorn försök har gjorts att uppskatta försäljningen från alla amerikanska tjänsteföretags filialer (bolag, agenter, partners m m, "affiliates overseas sales"). En insikt om omfattningen, vilken beräknas till ca 105 miljarder USD, påpekas vara av stor betydelse för kunskapen om tjänstesektorns struktur och internationalisering och USAs serviceindustris ställning i denna utveckling.

I denna studie görs också en uppskattning av den varuexport som USAs utlandsetablerade tjänsteföretag genererar. På grund av ett stort bortfall i enkätsvaren har ingen uppräknings gjorts till den totala företagspopulationen. De 67 företag som svarat har dock uppgivit att deras utländska tjänsteverksamhet resulterat i en varuexport från USA på 2,7 miljarder dollar.

I följande figur görs ett försök att illustrera de totala effekterna av den internationella tjänstehandeln.

	Handel över gränserna ("Cross bordertrade")	Lokal etablering i	
		avtalsform franchising etc	bolagsform
SERVICE-INDUSTRIN	Fakturainkomster för utförda prestationer Räntor premier m m	Licenser Royalties Provisioner	Värdetillväxt Utdelning Spjutspetseffekt för varu-/tjänsteveranser
VARUPRODUCERANDE INDUSTRIER	Tullklarerad handel Fakturainkomster	Licenser, Royalties, Provisioner	Värdetillväxt Utdelning Spjutspetseffekt för varu-/tjänsteveranser
Betalningsbalans-effekt	Brutto	Netto	Netto
Sysselsättningseffekt	Direkt	Indirekt	Indirekt
Resulterar i följande internationella betalningstransaktioner	Betalning för levererad vara eller tjänst	Betalning för rätten att leverera vara eller tjänst	Betalning från vinst som upparbetats genom leverans av vara eller tjänst

Figur 3.2 Tjänstehandelns effekter vid olika leveransformer

Skuggad ruta utgör varuhandel

Resterande utgör tjänstehandel

3.3 Tjänstehandelns koppling till varuhandeln

I tidigare avsnitt har berörts olika definitioner av begreppet tjänster. Vidare har visats det samband som finns mellan den varuproducerande industrins utveckling och uppkomsten av olika typer av tjänstekategorier. Nedan görs en systematiserad genomgång av de kopplingar som finns mellan tjänste- och varuhandel. Ofta uppkommer rent praktiska svårigheter att skilja på vad

¹"The relationship of exports in selected US Service Industries to US Merchandise Exports", United States International Trade Commission, Washington D.C. September 1982.

som är vara och vad som är tjänst. De flesta produkter och produktionsprocesser innehåller element av både varor och tjänster. Varuproduktion kräver i ökad utsträckning industriell service som redovisats i tidigare nämnd rapport från OECD. Tjänsteutförandet i sin tur kräver *varuproduktion* i form av exempelvis transportmedel, datorer, laboratorieutrustning, grävmaskiner samt *anläggningsproduktion* i form av fartyg, borrhullar, kraftverk, kabelnät för telekommunikation och eldistribution, hotellfastigheter m m. Detta leder till att handeln med varor och tjänster är väl integrerad, vilket medför svårigheter att dra en entydig skiljelinje mellan varuhandel och tjänstehandel.

Relationerna mellan varu- och tjänstehandel kan beskrivas på följande sätt:

- Tjänster kan innefattas i varor, exempelvis disketter, böcker, film, tape. Dessa typer av tjänster kan lätt transporteras över gränserna, lagras och säljas vidare.
- Tjänster kan komplettera varuhandeln och produceras dels för att ge service till exporterande företag, dels för att betjäna dotterbolag i utlandet. I det senare fallet krävs troligtvis en utlandsetablering även av tjänsteföretaget. Det är en vanlig företeelse att svenska tjänsteföretag följer med svenska varuproducerande företag utomlands och har som affärsidé att ge service åt just dessa företag. Denna typ av tjänster innefattar bl a transporter, banktjänster, reklam, juridiska tjänster, konsultföretag m m.
- Systemexport. I denna form av handel sammansätts olika komponenter av varor och tjänster till en, av kunden efterfrågad, enhet. Exempel kan vara stora system som flygplatser, mejerier, järnvägar, kraftverk m m. Det kan också vara små system som minidatoranläggningar, smårobotar, automatsvets m m.
- Tjänster kan vara substitut för handel med varor eller anläggningar. Det finns vissa företeelser inom tjänstehandeln som kanske på kort sikt kan ersätta varu- och anläggningsförsäljning som t ex försäljning av licenser och patent, franchising, uthyrning (leasing, chartering), reparationer och underhåll (kan också vara komplement till varuhandeln).
- Det finns också tjänster som säljs utan synbar koppling till varor och anläggningar. Exempel på detta är livförsäkringar och krediter som lämnas mot personsäkerheter (borgen).

Företag som illustrerar dessa relationer finns beskrivna i kapitel 13.

3.4 Svårigheter vid export av tjänster

Trots att tjänstesektorn utgör en så stor andel av i-ländernas nationella ekonomier (ca 60 procent av BNP och sysselsättning) är handeln med tjänster ännu en begränsad del av den totala handeln (ca 25 procent). Detta visar att tjänstesektorn av olika anledningar i genomsnitt har lägre exportbenägenhet än varuindustrin, vilket förmodligen till stor del beror på att det är lättare att tillgodose efterfrågan genom inhemsk, kulturellt och på andra sätt väl etablerad lokal produktion av tjänster. (Det bör dock noteras att siffran för

världens tjänstehandel inte avspeglar den tjänstehandel som bedrivs integrerat med varuhandeln.)

Vid beslut om internationalisering sker därför vanligtvis redan i inledningskedet en utlandsetablering för att möjliggöra en anpassning av produkten till den utländska marknaden. En permanent kontakt med marknaden är då så avgörande att företaget istället för att förlita sig på egna resande agenter bildar ett hel- eller delägt dotterföretag, trots att det kräver stora resurser och är riskfyllt.

Livscykeln, dvs den tid under vilken ett företag tjänar pengar på en viss affärsidé, är ofta kort vad avser tjänster. Det är lätt att imitera tjänster som inte infogats i ett unikt koncept. Konkurrenskostnaderna för företag som redan finns på marknaden är relativt små. Omfattande marknadsinvesteringar för den som utifrån vill etablera sig på en ny marknad blir därför avgörande för företagets framgång.

Svenska företag arbetar på en liten hemmamarknad och har därför ofta problem att mobilisera tillräckligt med resurser. Därtill kommer att de tjänsteföretag vars affärer huvudsakligen baserar sig på personella insatser i allmänhet har svårt att konsolidera sig i avsaknad av avskrivningsobjekt och avsättningsmöjligheter. Internationaliseringen måste bygga på eget kapital, vilket gör att det går långsamt, eller lånat kapital, vilket gör att det blir dyrt.

3.5 Avgörande faktorer vid utveckling och internationalisering av ett tjänsteföretag

Det finns naturligtvis inget enkelt recept för hur man lyckas med att utveckla ett tjänsteföretag och sedan exportera sina tjänster. Framgångsrika tjänsteexportföretag har i begränsad omfattning studerats av utredningen och vissa erfarenheter redovisas i det följande.

I all affärsverksamhet krävs en unik affärsidé. Begreppet innefattar inte bara kompetens på ett visst område utan också en klar uppfattning och sammanvägning av faktorer som organisation, marknadsföring, kostnadsläge, kundernas behov och behovsutveckling samt konkurrenternas beteende. Dessa avvägningar måste göras för varje marknad. Utan en klar idé om hur företaget skall nå en lönsam position inom en väl definierad nisch så går det inte att etablera en långsiktig verksamhet. Internationalisering är en kostnadskrävande process som påverkar ett företags strategi och handlingsalternativ och ställer stora krav på initiativkraft och anpassningsförmåga på alla nivåer, först och främst på ledningen.

Det kan hävdas att tjänsteexportframgångar huvudsakligen är beroende av ett tjänsteföretags ledning och organisation.

Följande frågor¹⁰ kan sägas vara strategiska vid utveckling och internationalisering av ett tjänsteföretag. Dessa är

- tjänstens förädlingsvärde
- kundval
- externt uppträdande och ledarskap
- personalpolitik

¹⁰Tankarna inspirerade av konsultföretaget The Service Management Group

Varuproducerande företag har sedan länge insett att, i en hårdnande konkurrens, krävs en utveckling mot alltmer förädlade produkter. I detta innefattas det kunnande som byggs in i själva produkten likaväl som kompletterande service i form av exempelvis utbildning och underhåll. Tjänsteföretag måste följa samma mönster, vilket kan ske genom att bättre lära känna en kunds behov. Värdet av en tjänst uppstår genom den nytta som köparen upplever. Genom att identifiera behoven och hitta medel för att tillfredsställa dem *förädlas värdet av en tjänst*.

Den ovan beskrivna strategin kräver ett mer *noggrant val av vilka kunder företaget skall satsa på*. Detta kan delvis ske genom en mer aktiv prissättning i avsikt att uppnå en nära koppling mellan priset och värdet av en tjänst. Värdet skall då bedömas i relation till kundens nytta och ej vara en funktion av leverantörens kostnadskalkyl inklusive ett visst vinstpålägg. Med denna strategi tvingas tjänsteleverantören att förädla tjänstens nytta så att kunden finner det värt att betala ett pris som ger utrymme för fortsatt kunskapsutveckling och investering i framtida kundrelationer.

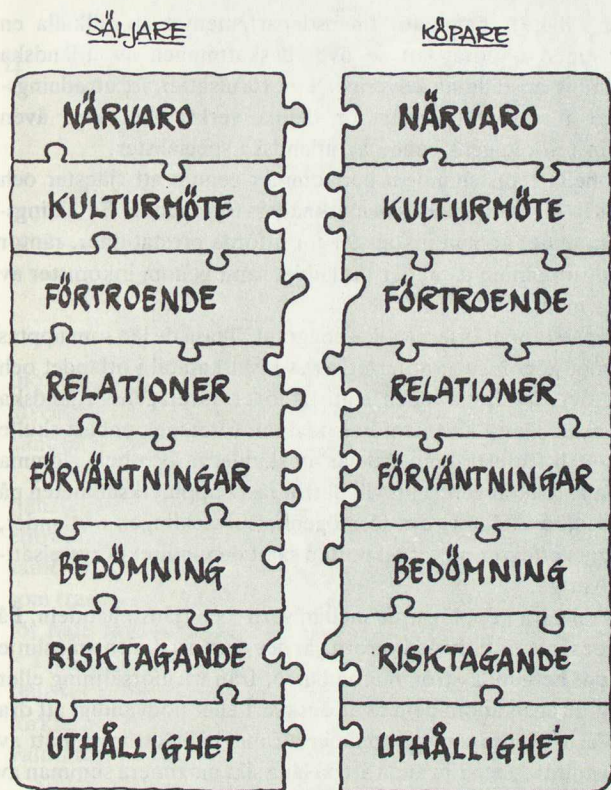
Utmärkande för lyckosamma tjänsteföretag är personalens enastående känsla för företagets affärsidé. Detta kräver ett utpräglat *ledarskap* samt en filosofi som betonar att tjänstens kvalitet inte är ett mål i sig utan dels är ett medel för att nå fram till kunderna, dels är förutsättningen för ett totalt engagemang från dem som arbetar med att leverera tjänsten.

Tjänsteföretagens tillväxt i framtiden kommer i hög grad att baseras på devisen "special services for special customers". En sådan strategi kräver en satsning på den viktigaste resursen i ett tjänsteföretag, nämligen personalen. "Sanningens ögonblick" återkommer ofta vid beskrivningar av framgångsrika tjänsteföretag. Med detta menas mötet mellan servicebäraren och kunden. I detta ögonblick avgörs om tjänsten mottas positivt och kunden blir tillfredsställd. *Personalpolitik skall därför inte bedrivas som en stabsfunktion i ett tjänsteföretag. Det är i stället en strategisk fråga för den högsta ledningen oundgängligen kopplad till utvecklingsstrategierna*. En strategi i ett tjänsteföretag är meningslös om den inte direkt kan tillämpas i utövandet av tjänsten.

Ovan beskrivna strategier är väsentliga vid all utveckling inom tjänsteföretag, således även för exportverksamheten.

Vad gäller då specifikt för framgångsrik tjänsteexport?

Analysen kan sammanfattas med följande nyckelord.



Figur 3.3 Nyckelord vid framgångsrik tjänsteexport

Avslut och genomförande grundas till stor del på i vilken grad ett ömsesidigt förtroende kan uppnås. Detta förtroende måste utvecklas i en för säljaren främmande miljö. Tjänstehandel är "tillämpade kulturmöten" med allt vad det innebär av krav på lyhördhet och ödmjukhet från säljarens sida. Framgång kräver därför uthållighet både i tid och rum, vilket ofta innebär lokal närvaro på marknaden. På grund av svårigheter att precisera tjänstens innehåll före leverans mäts resultatet mot köparens förväntningar. För att genomförandet skall överensstämma med förväntningarna krävs nära relationer mellan parterna. Hela denna process innebär ett stort risktagande för säljaren. För att lyckas med tjänsteexport måste en samstämmighet uppnås mellan köparens och säljarens upplevelser av nyckelbegreppen. Det är när parterna tillsammans kan få ihop alla bitarna i detta "tjänstehandels-pussel" som de framgångsrika affärerna kan bli av.

3.6 Sammanfattning och slutsatser

Tjänster är kunskap som för att ge intäkter måste ställas till användarens förfogande. Överföringen kan ske genom individer, elektroniska kommunikationer, licenser m m. Att kunskap tillförs Sverige utifrån är nödvändigt för att vi skall utvecklas och upprätthålla en hög kompetens, vilket i sin tur utgör förutsättningen för vår tjänsteförsäljning till utlandet. Regeringen har

bemyndigat (Dir 1984:9) chefen för finansdepartementet att tillkalla en särskild utredare med uppdrag att se över beskattningen av utländska forskare med tillfällig anställning i Sverige. Tjut förutsätter att utredningsmannen utformar förslag till regler för denna verksamhet som även tillfredsställer tjänsteföretagens behov av utländska specialister.

Den internationella tjänstehandeln uppkommer genom att tjänster och resurser på olika sätt ställs till utländska marknaders förfogande. Betalningsströmmarna uppkommer genom inkomster för utförda prestationer, räntor på utlånat kapital, utdelning på aktier i utlandet samt genom inkomster av licenser, royalties m m.

De värden som passerar gränserna mäts noggrant, likaså de lån som upptas i utlandet. Däremot görs ingen värdering av svenskt kapital i utlandet och dess utveckling, dvs det finns ingen statistik över företagens utländska förmögenhetsstockar. Detta kan jämföras med om företagen enbart skulle studera sin vinst- och förlusträkning, delar av skulderna och helt glömma tillgångssidan i balansräkningen. Tjut vill därför fästa uppmärksamheten på tjänstehandels vidare effekter, dvs förmögenhetsutvecklingen i utlandet, utlandsetableringars effekter på varuexporten samt den indirekta sysselsättningseffekten i Sverige.

I kapitlet visas de nära kopplingarna mellan varu- och tjänstehandeln. På grund av tjänsternas integration med varorna är det svårt att dra en gränslinje som klart anger om betalningsströmmarna härrör från varuförsäljning eller tjänsteförsäljning. Frågan är om det ens är önskvärt eller nödvändigt att dra en sådan linje. Varje gränsdragning kommer att innehålla ett visst mått av godtycke och huvudintresset är ju ändå att på lång sikt maximera summan av intäkterna från både varu- och tjänsteförsäljning.

En genomgång av tjänstehandels villkor visar att den ofta kräver etablering på utlandsmarknaden som är mycket kostsamt och utsatt för konkurrens från lokala företag. I syfte att stärka den finansiella basen för utlandsengagemang föreslår Tjut i kapitel 15 en metod för vinstavsättning för att generera resurser för framtida exportsatsningar.

En genomgång av de strategier som skapar framgångsrika tjänsteföretag pekar på den avgörande betydelse som ett företags ledning och organisation har. Det har också konstaterats att framgångsrika exportaffärer är beroende av det förtroende som köpare och säljare känner för varandra. Bl a mot bakgrund av dessa resonemang framlägger Tjut förslag angående skatteregler, utbildning, information och övrig kontaktfrämjande verksamhet, vilka alla är ämnade att underlätta möten mellan svenskt tjänsteutbud och den internationella efterfrågan. Förslagen har medvetet getts en generell karaktär där nyttan av förslagen och framgången för företagen beror av deras egna tillämpningar.

4 Den svenska tjänstehandeln

Inom samhällsfunktioner med avgränsade intressen och ansvarsområden har utvecklats något olika operationella definitioner av internationell tjänstehandel.

I nationalräkenskapssystemet omfattar tjänsteexporten enbart direkta tjänsteintäkter som resultat av levererade prestationer som transporter, entreprenader, konsultinsatser etc. Räntor, utdelningar, licenser, royalties samt övriga transfereringar innefattas ej i tjänstebegreppet utan betraktas som transfereringar. Denna indelning har sin grund i FN:s rekommendationer för nationalräkenskaper.

I riksbankens redovisning av tjänstebalansen är fördelningen mellan tjänster och transfereringar en annan. Redovisningen är inriktad på att förklara tjänsteinnehållet i betalningsbalansen och följer Internationella valutafondens (IMF) rekommendationer.

Sedan gammalt har vissa delar av tjänstesektorn ägnats särskild uppmärksamhet och redovisats i offentlig statistik. Det gäller sjöfarten, som tillmäts stor betydelse i svensk ekonomi, och bank- och försäkringsverksamhet som lyder under särskild reglering.

Tjänsteexportutredningen har konstaterat att strukturella uppgifter om tjänstehandeln omfattning, utveckling och relation till övriga sektorer inom ekonomin i stort sett saknas. Problemet är att tjänster, till skillnad från varor, inte manifesterar sig i någon fysiskt påtaglig form samt att de inte passerar en gräns (tull) och därmed ej registreras i tullstatistiken. Dessa kallas därför ibland för bytesbalansens "osynliga" poster (efter engelskans "invisibles"). Export och import av tjänster avspeglar sig endast i form av betalningar mellan Sverige och utlandet. Kvaliteten på tjänstehandelsstatistiken är följaktligen direkt beroende av hur pass fullständigt dessa betalningar kan registreras.

Det har sedan länge förekommit ett systematiskt bortfall i statistiken över tjänste- och transfereringsutbytet med utlandet på grund av bristande valutaanmälningar till riksbanken. För att korrigera detta bortfall infördes tidigt en korrigeringspost i bytesbalansen. Återstående brister – den s k restposten – skulle huvudsakligen förklaras av icke registrerade handelskrediter. De stora positiva restposterna under åren 1975–1977 visade emellertid att korrigeringsposten inte kompenserade underrapporteringen av bl a tjänsteexporten på ett tillfredsställande sätt. På uppdrag av betalningsbalansdelegationen¹ har därför SCB sedan år 1977 årligen skickat ut en särskild enkät till ett urval företag angående deras export och import av tjänster för att komplettera valutastatistiken. På så vis har man numera för företagssek-

¹Samrådsorgan med representanter för finansdepartementet, SCB, konjunkturinstitutet och riksbanken.

torn ett bättre underlag än tidigare för att bedöma tjänstehandeln omfattning och fördelning på transaktionsslag och näringsgrenar.

Osäkerheten i fråga om tjänstehandeln omfattning är dock fortfarande stor. Detta gäller särskilt utvecklingen i ett historiskt perspektiv.

4.1 Tjänstehandeln omfattning och fördelning på transaktionsslag

Genom att sammanställa ett antal olika befintliga statistikuppgifter kan Tjut presentera nedanstående tabell över tjänstehandeln omfattning och fördelning på huvudsakliga transaktionsslag.

Tabell 4.1 Näringslivets, statens, kommunernas och hushållens export och import av tjänster åren 1981 och 1982 fördelat på transaktionsslag, miljarder kr, avrundade belopp^{2, 3}

	Export		Import	
	1981	1982	1981	1982
Näringslivet				
Finansiella tjänster fördelat på	15,8	19,9	21,4	26,9
Räntor	7,1	7,7	13,9	17,0
Försäkringar + godsförsäkringar	5,7	8,5	5,6	7,9
Utdelning	1,6	2,4	0,6	0,5
Royalties, licenser, patent	1,1	1,1	1,1	1,1
Bidrag, gåvor	0,3	0,2	0,2	0,4
Reala tjänster fördelat på	25,9	30,1	19,1	22,8
Varutransporter	15,3	15,7	8,1	8,9
Entreprenader, tekniska konsulttjänster	5,2	7,1	3,0	3,2
Persontransporter, researrangemang	2,0	2,6	3,7	4,2
Provisioner	1,6	1,9	1,8	3,0
Administration, övriga centrala tjänster	0,7	0,8	0,5	0,7
Annonsering, reklam, PR	0,2	0,4	0,6	0,6
Övriga tjänster	0,9	1,6	1,4	2,2
Näringslivet, totalt	41,8	50,0	40,5	49,5
Staten (inkl riksbanken) och kommunerna				
Räntor	2,2	2,6	6,4	8,8
Hushållen				
Uppehållskostnader i Sverige resp i utlandet ("resevaluta")	5,2	6,7	9,9	10,4
Privata transfereringar	0,3	0,5	1,0	1,2
Hushållen, totalt	5,5	7,2	10,9	11,6
Summa näringslivet, staten, kommunerna och hushållen	49,5	59,8	57,8	69,8

²Export av tjänster registreras vid tidpunkt då kostnaden bokförs.

³Siffror för tidigare år har ej varit möjliga att ta fram.

Källa: Tjänstehandelsenkäten år 1981 och 1982, sjöfartsstatistik, riksbankens statistiska årsbok år 1982.

Anmärkning:

Riksbanken, som i nationalräkenskaperna ingår i banksektorn, hänförs i tabellen till staten och kommunerna.

För att uppgifterna i tabellen skall kunna användas vid internationella jämförelser förekommer några avvikelser från det svenska sättet att redovisa posterna i bytesbalansen. Sålunda har det statliga u-landsbiståndet, som redovisas på bytesbalansen, utelämnats. Vidare ingår i posten varutransporter bunkers och skeppsfournering, som normalt redovisas på handelsbalansen. Dock har statens, kommunernas och riksbankens ränteinkomster och ränteutgifter tagits med trots att de inte ingår i viss internationell statistik.

Räntor och utdelningar är ersättning för kapitaltjänster, dvs rätten att för en viss tid disponera någon annans sparande. Räntorna omfattar här alla slags räntor till och från utlandet på lån och obligationer. Utdelningar utgörs här av hemtagna vinster från svenska företags dotterbolag i utlandet samt i övrigt avkastning på aktier i utländska företag som tas hem till Sverige.

Försäkringar omfattar såväl försäkringspremier som utbetalda ersättningar.

Varutransporter är ett besvärligt område. Exporten av varor registreras fob⁴ och importen cif⁵. Detta bokföringssätt påverkar i sin tur registreringen av varutransporter i tjänstebalansen. Som export räknas ersättning till svenska transportföretag för alla transporter till och från Sverige samt mellan utrikes orter oberoende av om företaget får betalt från Sverige eller utlandet samt dessutom utländska transportföretags kostnader i Sverige. Som import räknas svenska transportföretags kostnader i utlandet samt sådana transportkostnader mellan utrikes orter som betalas av övriga svenska företag.

Entreprenader utgör ersättning för projektering och utförande av byggnads- och anläggningsarbeten som svenska företag utför för utländska uppdragsgivare respektive som utländska företag i Sverige utför för svenska uppdragsgivare.

Tekniska konsulttjänster omfattar olika uppdrag som utförs av arkitektfirmor, byggkonsulter, ingenjörfirmor etc för industri- och anläggningsprojekt i utlandet. Projektering, montage, reparationer, underhåll, installationer, utbildning och drift är exempel på tjänster som redovisas här. Installations- och monteringsarbeten som ingår i industriföretags "turn-key" projekt särredovisas alltså som tjänst.

Persontransporter och researrangemang är tjänster som vanligen tillhandahålls av resebyråer och transportföretag. Här bokförs kostnaderna för hela arrangemang med resekostnad, hotellvouchers etc. Importen utgörs av köp av resetjänster utomlands. Här ingår även svenska resebyråers kostnader för arrangemang i utlandet. Export uppstår på motsvarande sätt när utländska resebyråer köper researrangemang i Sverige. Om en svensk turist köper utländska resetjänster i utlandet respektive om utländska turister köper svenska resetjänster i Sverige redovisas däremot kostnaden som "resevaluta".

Provisioner är ersättning för tjänster av t ex agenter och mäklare. Som import registreras t ex de svenska företagens kostnader till agenter som säljer svenska varor och tjänster i utlandet. Ersättning från utlandet för tjänster i samband med försäljning av utländska varor och tjänster i Sverige registreras på motsvarande sätt som export.

Administration och övriga centrala tjänster avser transaktioner mellan företag i Sverige och i utlandet som ingår i samma koncern. Här redovisas centrala ledningstjänster, bokföringstjänster och andra tjänster som är gemensamma för koncernföretag.

Annonsering, reklam, PR omfattar uppdrag som utförs av reklam- och annonsbyråer eller reklamavdelningar.

⁴ fob – free on board

⁵ cif – cost, insurance, freight

Bidrag och gåvor omfattar skadeståndsbetalningar, gratisleveranser, bidrag och andra transaktioner utan reell motprestation.

Som *övriga tjänster* redovisas tex löner och arvoden, konferenskostnader, datorhyror, lokalhyror etc.

Uppehållskostnader avser köp och försäljning av utländsk valuta i Sverige, växling av svenska sedlar utomlands och utnyttjande av kontokort och resecheckar utomlands och i Sverige. Större delen av uppehållskostnaderna avser resevaluta, dvs utländska privatpersoners utgifter i Sverige (export) och svenska privatpersoners utgifter i utlandet (import).

Privata transfereringar omfattar bl a privat u-hjälp, aktieutdelning till hushållen och invandrares överföringar av valuta genom bank till hemlandet.

Uppgifterna avseende näringslivet baseras i första hand på SCBs tjänstehandelsenkät uppräknad till totalnivå. Enkäten har emellertid kompletterats med data över sjötransporter från sjöfartsstatistiken samt med uppgifter om valutabankernas transaktioner med utlandet.

Uppgifterna om övriga sektorer (staten, kommunerna samt hushållssektorn, dvs privatpersoner, personliga företag, utländska beskickningar m fl) transaktioner med utlandet har hämtats från riksbankens årsbok.

Finansiella och reala tjänster

En betydande del av tjänstehandelstransaktionerna utgörs av *finansiella tjänster*, dvs transaktioner som inte direkt tar i anspråk resurser i form av arbetskraft och realkapital (maskiner, transportmedel och anläggningar).

Som finansiella tjänster (i nationalräkenskapsammanhang ofta kallat transfereringar) räknas: räntor, utdelningar, royalties, licenser, patent, försäkringar⁶ och andra bidrag utan reell motprestation. Andra transaktioner benämns *reala tjänster*.

Ur tabellen kan utläsas att *näringslivets* tjänsteutbyte med utlandet skapade ett nettoinflöde år 1982 av valutor på 0,3 miljarder kr. Statens, kommunernas och hushållens transaktioner gav däremot upphov till ett nettoutflöde av valuta. Underskottet i *statens och kommunernas* tjänsteutbyte uppgick till drygt 6 miljarder kr, vilket kan återföras på ett negativt statligt räntenetto. Underskottet i *hushållens* tjänstebalans på nästan 4,5 miljarder kr utgjordes till övervägande delen av uppehållskostnader i utlandet.

Man finner i tabellen att en betydande del av tjänsteutbytet består av ersättning i form av *räntor och utdelningar*. Dessa svarade år 1982 för ca 21 procent av intäkterna och för 37 procent av utgifterna. Denna stora andel av utgifterna är huvudsakligen en följd av att Sverige – i likhet med många andra länder – sedan mitten av 1970-talet har ökat sin upplåning utomlands, vilket medfört att räntebetalningarna till utlandet ökat. Men samtidigt har också Sveriges *fordringar* på utlandet ökat. En betydande del av dessa har uppstått som en följd av svenska företags direkta investeringar i utlandet.

Transporter svarade år 1982 för ca 30 procent av exporten och 19 procent av importen. Sjöfrakterna dominerar såväl export som import.

⁶Av praktiska skäl betraktas här försäkringar i sin helhet som finansiella tjänster. I princip är emellertid en del av beloppet real tjänst, nämligen den del som motsvaras av löner och driftsöverskott.

Uppehållskostnader svarade för 11 procent av valutainkomsterna och för 15 procent av valutautgifterna.

Ovan har angivits omfattningen av den tjänstehandel som i statistiken registreras som tjänstehandel. Det kan dock antas att tjänsternas andel av företagets handel är större än vad som framgår av befintlig statistik. Detta beror främst på att när tjänstemomentet är integrerat med en vara, t ex montage, garantier, utbildning, programvara sker ofta ingen särredovisning vid varornas tullbehandling utan det som anges är leveransens totala värde.

Tjänsteinnehållet i varuhandeln (handelsbalansen) syns inte i någon tjänstehandelsstatistik. Tjut föreslår därför en engångsundersökning för att få en uppfattning om storleken av tjänsternas andel i industrins förädlingsvärde och handel (se kapitel 15).

4.2 Jämförelse med annan statistik

I dagsläget publiceras inte löpande någon särskilt statistik över Sveriges totala export och import av tjänster. Statistik över tjänstehandeln ingår dock, som tidigare nämnts, som en del i riksbankens betalningsbalansstatistik och i SCBs nationalräkenskaper.

Riksbankens betalningsbalansstatistik baseras på valutaanmälningar och SCBs tjänsteenkät. Resultaten från denna enkät används för att fastställa den s k korrigeringsposten. Nationalräkenskapernas sammanställning över utlandstransaktioner bygger i stort sett på samma källor som riksbankens statistik. Skillnaderna i uppgifterna beror på olikheter i definitioner beträffande såväl varor, tjänster som transfereringar och på olikheter i behandlingen av resultaten från tjänstehandelsenkäten.

Nedan görs en översiktlig genomgång av de viktigaste skillnaderna i redovisningen av Sveriges totala export och import enligt tjänsteexportutredningen, riksbanken och nationalräkenskaperna.

Tabell 4.2 Total export och import år 1982, miljarder kr.

	TJUT	Riksbanken	Nationalräkenskaperna
Export			
Varor, fob	166,6	166,6	167,1
Tjänster, transfereringar	59,8	54,6	52,9
Total	226,4	221,2	220,0
Import			
Varor, cif	173,7	173,7	177,0
Tjänster, transfereringar	69,8	70,0	65,5
Total	243,5	243,7	242,5

Källa: SCB

De beloppsmässigt största skillnaderna i de tre sammanställningarna förklaras av

- 1 De svenska försäkringsbolagens export och import av försäkringstjänster är i Tjuts sammanställning hämtade från försäkringsinspektionens statistikblankett (exporten är 8,5 och importen 7,9 miljarder kr). Nationalräkenskaper och riksbank använder valutaanmälningsmaterialet som källa. Detta ger en export och import av försäkringstjänster på 0,9 respektive 2,0 miljarder kr. De låga beloppen i valutaanmälningsmaterialet beror på att försäkringsbolagen till stor del gör nettobetalingar mot egna konton i utlandet.
- 2 Tjuts sammanställning innehåller inte det statliga u-landsbiståndet inkl övriga offentliga transfereringar, vilket däremot ingår i de andra två sammanställningarna. De offentliga transfereringarna ger en import på 4,4 miljarder kr.
- 3 I nationalräkenskaperna ingår bunkers och skeppsfournering definitionsmässigt som export och import av varor, medan dessa poster i de andra sammanställningarna behandlas som export och import av transporttjänster (sjöfart och luftfart). Bunkers och skeppsfournering bidrar med 0,5 miljarder kr till exporten och med 3,3 miljarder kr till importen.
- 4 I Tjuts sammanställning har tjänsteenkätens resultat använts direkt både när det gäller export- och importuppgifter.

Nationalräkenskaperna och riksbanken använder tjänsteenkäten för att korrigera för bortfallet av valutaanmälningar till riksbanken. Korrigeringsposten räknas fram som skillnaden mellan export och import av tjänster enligt SCBs enkät och enligt valutaanmälningarna (för företagssektorn exkl valutabanker och rederier). Eftersom bortfallet i rapporteringen till riksbanken främst bör avse export av tjänster ger denna beräkning en positiv differens som i den officiella statistiken i sin helhet läggs in som export.

I riksbankens betalningsbalansstatistik ingår korrigeringsposten som tjänsteexport. Korrigeringsposten uppgår till 15,4 miljarder kr år 1982. Någon finare fördelning på transaktionsslag görs f n inte. Fr o m den publikation som anger 1983 års siffror skall dock korrigeringsposten fördelas.

I nationalräkenskaperna fördelas korrigeringsposten på exportposterna enligt följande:

Byggentreprenader	3,0
Övriga "reala" tjänster	5,7
Räntor	1,8
Utdelningar	2,0
Övriga transfereringar	2,9
	<hr/>
Total korrigering	15,4

I nedanstående tabell över export och import av tjänster och transfereringar har ett försök gjorts att fördela om i den officiella statistiken för att möjliggöra en grov jämförelse.

Tabell 4.3 Export och import av tjänster år 1982, jämförelse mellan tjänsteexportutredningen, riksbanken och nationalräkenskaper, miljarder kr.

	Export			Import		
	TJUT	Riks- banken	Nationalrä- kenskaper	TJUT	Riks- banken	Nationalrä- kenskaper
Finansiella tjänster						
Räntor	10,3	8,1	9,9	25,7	24,3	24,3
Utdelning	2,7	0,8	2,7	0,5	0,8	0,8
Royalties, licenser och patent	1,1	0,5	0,5	1,1	1,4	1,4
Försäkringar	8,5	0,4	0,9	7,9	2,0	2,0
Övriga transfereringar	0,5	0,5	0,5	1,7	6,1	(4,4)
därav offentliga	—	—	—	—	(4,4)	—
privata	(0,5)	(0,5)	(0,5)	(1,7)	(1,7)	(1,7)
Korrektionspost för transfereringar	—	—	2,9	—	—	—
Summa finansiella tjänster	23,1	10,3	17,4	36,8	34,6	34,6
Reala tjänster						
Internationella transporter	18,4	17,3	14,8	13,0	11,8	7,5
därav sjöfart	(13,4)	(13,4)	(11,9)	(8,6)	(8,8)	(4,2)
Uppehållskostnader	6,7	6,4	6,8	10,4	12,0	12,9
därav resevaluta	(6,3)	(6,4)	(6,4)	(10,1)	(12,0)	(12,0)
Entreprenader, tekniska tjänster	7,1	2,8	5,8	3,2	4,2	4,2
Övriga reala tjänster	4,6	2,4	2,4	6,4	7,4	6,3
Korrektionspost för reala tjänster	—	—	5,7	—	—	—
Summa reala tjänster	36,8	28,9	35,5	33,0	35,4	30,9
Korrigeringspost	—	15,4	—	—	—	—
Summa tjänster och transfereringar	59,8	54,6	52,9	69,8	70,0	65,5

Källa: SCB

4.3 Bytesbalansen

De tabeller som utredningen tagit fram visar inte hur tjänstehandeln utvecklats över tiden. För detta syfte får en redovisning av utvecklingen av export och import av tjänster och transfereringar enligt betalningsbalansstatistiken tjäna som en approximation.

Tjänste- och transfereringsbalansen är en viktig del av bytesbalansen. Underskotten i handels- och transfereringsbalansen har fram till 1960-talet uppvägs av överskott i tjänstebalansen.

Under 1970-talets andra hälft försämrades snabbt saldoto i bytesbalansen framförallt på grund av den snabbt ökande utlandsupplåningen och de därmed följande räntebetalningarna, tillväxten i biståndsprogrammet samt nettoutflödet i resevaluta.

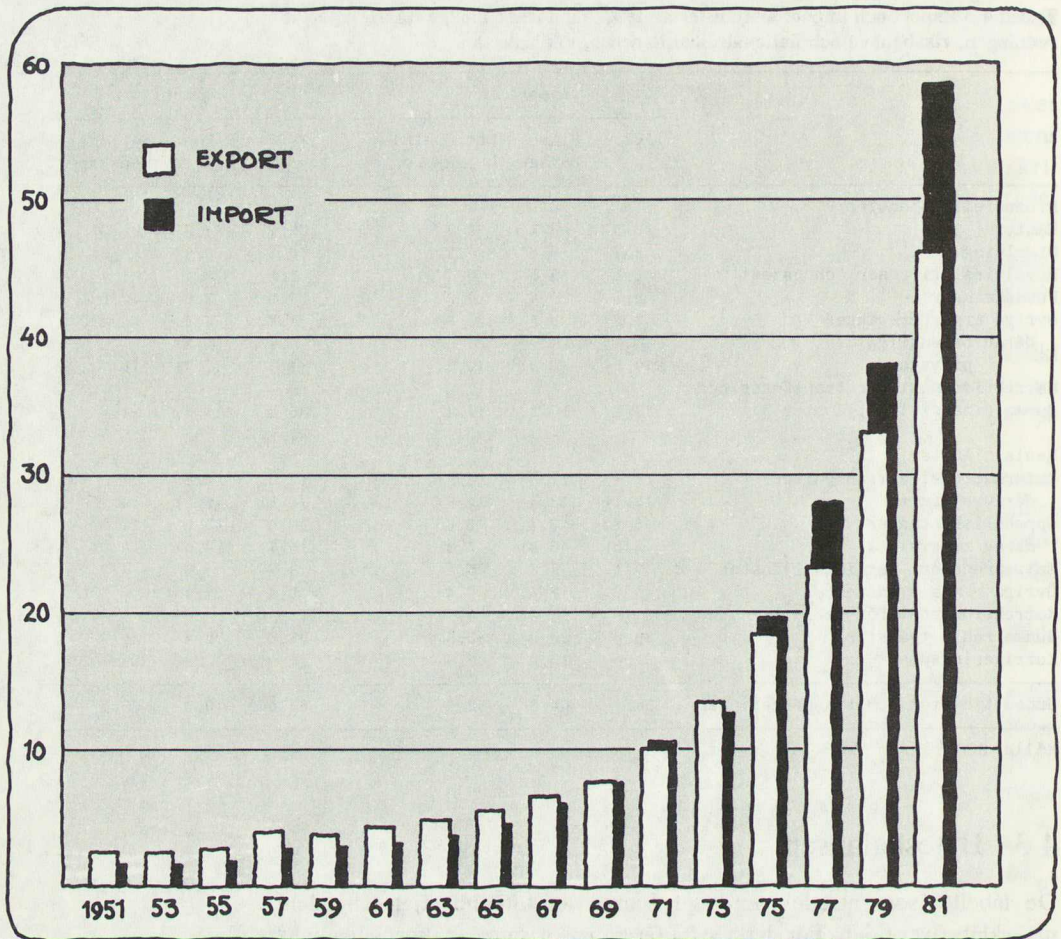


Diagram 4.1 Sveriges export och import av tjänster och transfereringar, åren 1951–1981, miljarder kr inkl korrigeringsposten i tjänstebalansen åren 1962–1981.

Källa: Tjänstehandeln och Transfereringarnas Inkomst- och Priskänslighet – En prognosmodell för tjänste- och transfereringsposterna i bytesbalansen. Riksbankens stencilserie 1983:2.

4.4 Sammanfattning och slutsatser

Sveriges export av tjänster uppgick år 1982 till ca 60 miljarder kr, varav närmare 16 miljarder utgjordes av varutransporter. Den finansiella tjänsteexporten uppgick till nära 20 miljarder kr, dvs knappt en tredjedel av den totala tjänsteexporten. Stora enskilda poster är även entreprenader med drygt 7 miljarder kr och "turism" (endast resevaluta) med nära 7 miljarder kr. Övriga transaktionsslag är av mindre storlek, men summerar sammantaget till flera miljarder kr.

För närvarande publiceras inte någon särskild statistik över Sveriges totala export och import av tjänster. Delar av tjänstehandeln ingår dock i riksbankens betalningsbalansstatistik och i SCBs nationalräkenskaper. Tjut föreslår i kapitel 15 att en årlig sammanställning av Sveriges totala tjänstehandel skall publiceras av SCB.

Någon tillförlitlig information om hur den svenska tjänstehandeln utvecklats över tiden finns ej att tillgå. En översiktlig uppfattning kan erhållas genom att studera tjänste- och transfereringsbalansen.

5 Internationell tjänstehandel

Intresset för tjänstehandeln är en internationell företeelse som nu av olika skäl särskilt har aktualiserats. En anledning är den utveckling mot tjänsteekonomi som äger rum framförallt i industriländerna. En stor och växande andel av produktion, konsumtion och sysselsättning kan hänföras till tjänstesektorn. Diagram 5.1.

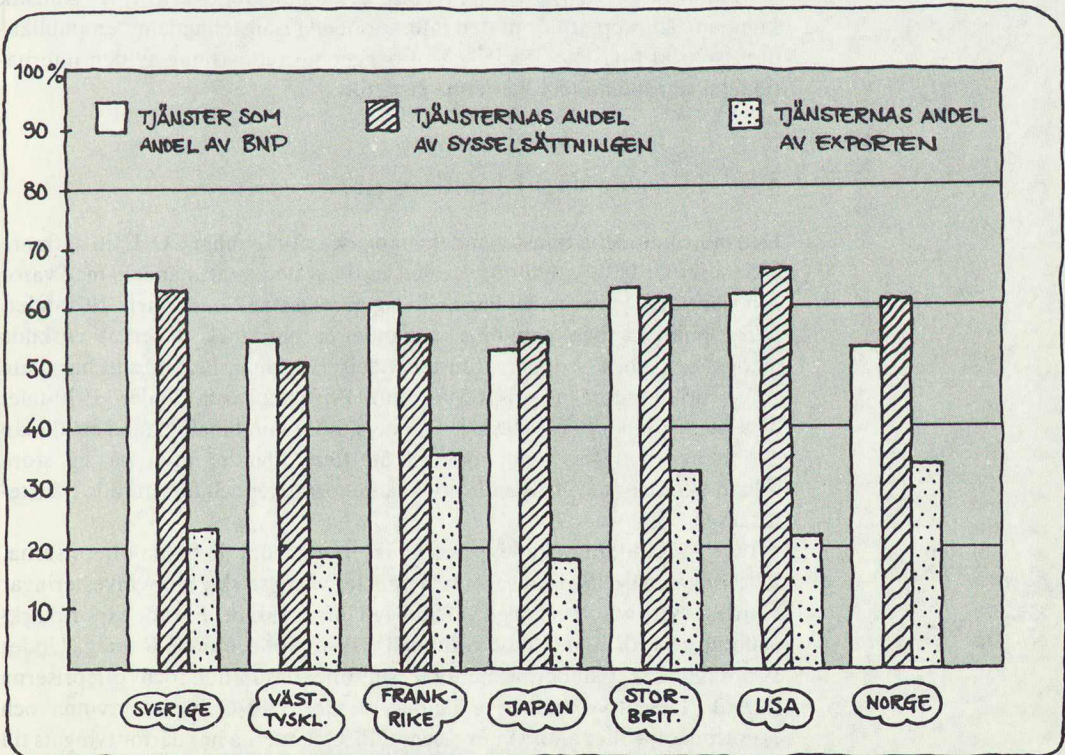


Diagram 5.1 Tjänster som andel av BNP¹, sysselsättning² och export³ i några olika länder år 1981.

Tjänsteindustrin i USA har fungerat som en pådrivande faktor för det internationella intresset för tjänstehandeln. Genom intensiv lobbying inför förberedelserna av Tokyo-rundan innefattades i US Trade Act från år 1974 mandat att behandla tjänstehandeln. USA har därefter hårt drivit frågan

¹OECD Historical Statistics

²OECD Labour Force Statistics

³IMF, Balance of Payments Statistics

kring reglering och liberalisering av tjänstehandeln inom OECD och GATT⁴, vilket vi återkommer till i kapitel 7.

5.1 Svårigheter vid beskrivning av den internationella tjänstehandeln

De svårigheter som finns beträffande statistiken för den svenska tjänstehandeln gäller i högsta grad även den internationella. I de flesta länder baseras tjänstehandelsstatistiken enbart på valutaanmälningar till centralbankerna. Det är således huvudsakligen betalningsbalansstatistiken som används för att ge oss en uppfattning om tjänstehandelns omfattning och spridning. Internationella valutafondens (IMF) medlemsländer rapporterar in sin statistik som sedan utgör underlag för en sammanställning i IMF:s årliga rapport. De länder som ej är med i IMF, dvs huvudsakligen östländerna, har alltså ej sin tjänstehandel medräknad i den internationella statistiken. IMF söker dock kompensera för detta i sina totala sammanställningar.

Committee on Invisible Exports (COIE) har på grundval av IMF:s statistik sammanställt uppgifter om den internationella tjänstehandeln i en publikation "World Invisible Trade". Tjut bygger sin redovisning av den internationella tjänstehandeln på denna statistik.

5.2 Hur ser världshandeln ut?

Den internationella tjänstehandeln uppgick år 1981 enligt COIE till närmare 585 miljarder USD och utgör därmed ca 1/4 av den totala handeln med varor och tjänster. Denna andel har hållit sig ganska stabil under hela 1970-talet. Olika politiska och ekonomiska händelser har dock påverkat enskilda länders och ländergruppers tjänstehandelsutveckling. Framförallt har detta gällt variationerna i priset på olja. Prisökningarna under 1970-talet påverkade i-ländernas bytesbalanser negativt. I kombination med en allmän ekonomisk nedgång ledde det till att flera i-länder drog på sig stora utlandsskulder med åtföljande höga räntekostnader och försämrade tjänstebalanser.

I OPEC-länderna ökade exportintäkterna genom de höjda oljepriserna. Efterfrågan på utländska varor och tjänster växte starkt. Stora investeringar gjordes i syfte att utveckla en väl utbyggd infrastruktur. En stor exportmarknad uppstod för i-ländernas varu- och tjänsteproducerande företag. Under 1980-talet har i-länderna minskat sin oljekonsumtion och oljepriserna sjunkit. Dessutom har flera länder utanför OPEC börjat utvinna och exportera olja eller andra energislag. OPEC-länderna har därför tvingats till åtstramning, vilket lett till att ett flertal projekt lagts ner eller skjutits på framtiden. Marknaden inom OPEC-länderna har därför under senare år stagnerat.

Under 1970-talet har vissa utvecklingsländer, de så kallade NIC-länderna, haft en kraftig ekonomisk tillväxt. I takt med denna görs i dessa länder stora investeringar, vilket medfört att denna del av världen blivit en allt viktigare marknad för i-ländernas exportindustri. De senare årens internationella

⁴ General Agreements on Tariffs and Trade

handelskris har dock även påverkat dessa marknader.

Den internationella tjänstehandeln domineras kraftigt av i-länderna. Av IMF-ländernas samlade tjänsteexport svarar i-länderna för ca 85 procent. Tjänsteexporten är också begränsad till relativt få länder. 93 procent av all tjänsteexport kommer från 35 länder. USA svarar för den klart största andelen av världshandeln, följt av Frankrike, Storbritannien och BRD (Västtyskland).

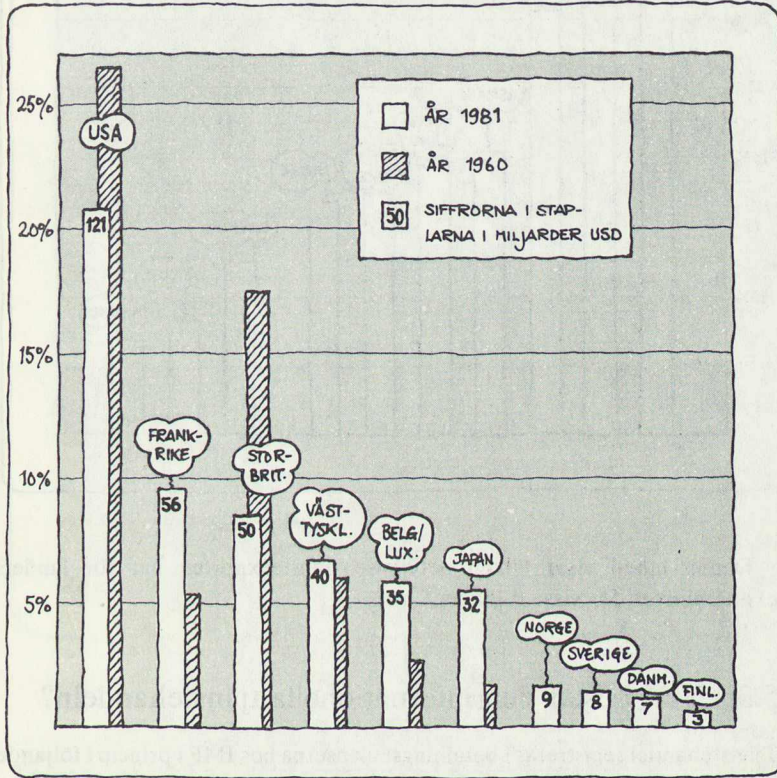


Diagram 5.2 De främsta tjänsteexporterande länderna år 1981.

Källa: COIE 1983. COIE inhämtar uppgifter från IMF.

Det är dock inte enbart i-länder som har betydelsefull export av tjänster. Om man tittar på andelen tjänsteexport av BNP så får man följande bild.

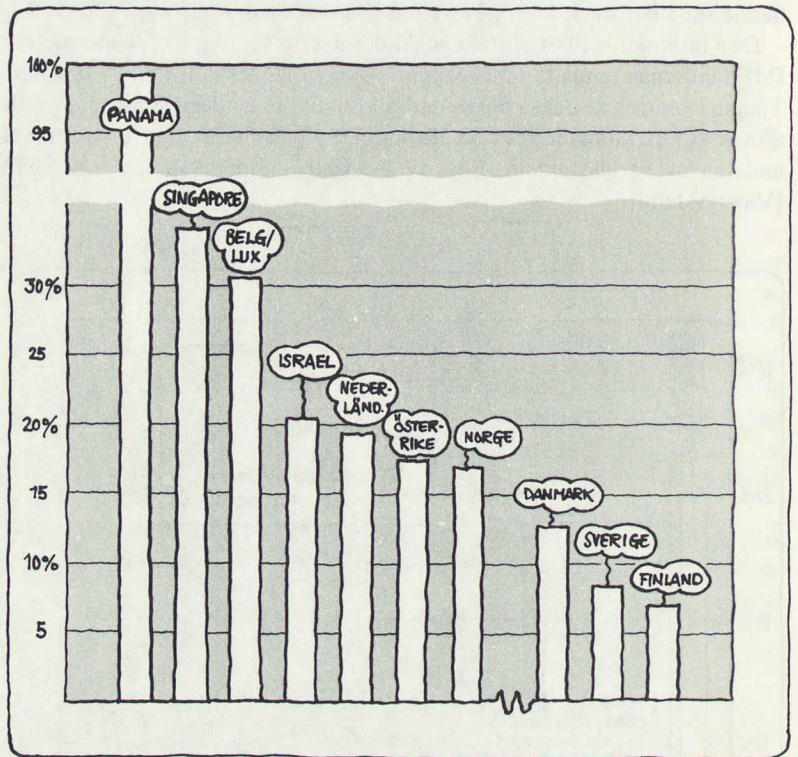


Diagram 5.3 Tjänsteexportens andel av BNP år 1981.⁵

Källa: COIE 1983

⁵ Rangordning bland de 35 största exportörerna.

Denna tabell visar vilken betydelse tjänsteexporten har för landets ekonomi även för vissa u-länder.

5.3 Vari består den internationella tjänstehandeln?

Tjänstehandel registreras i betalningsbalanserna hos IMF i princip i följande rubriker

- transporter
- resevaluta
- avkastning på kapital
- övriga tjänster

Av den totala tjänstehandeln, som för år 1981 beräknades till ca 585 miljarder USD, utgjorde 38 procent kapitalinkomster, 23 procent transportinkomster, 17 procent reseinkomster samt ca 22 procent övriga inkomster.

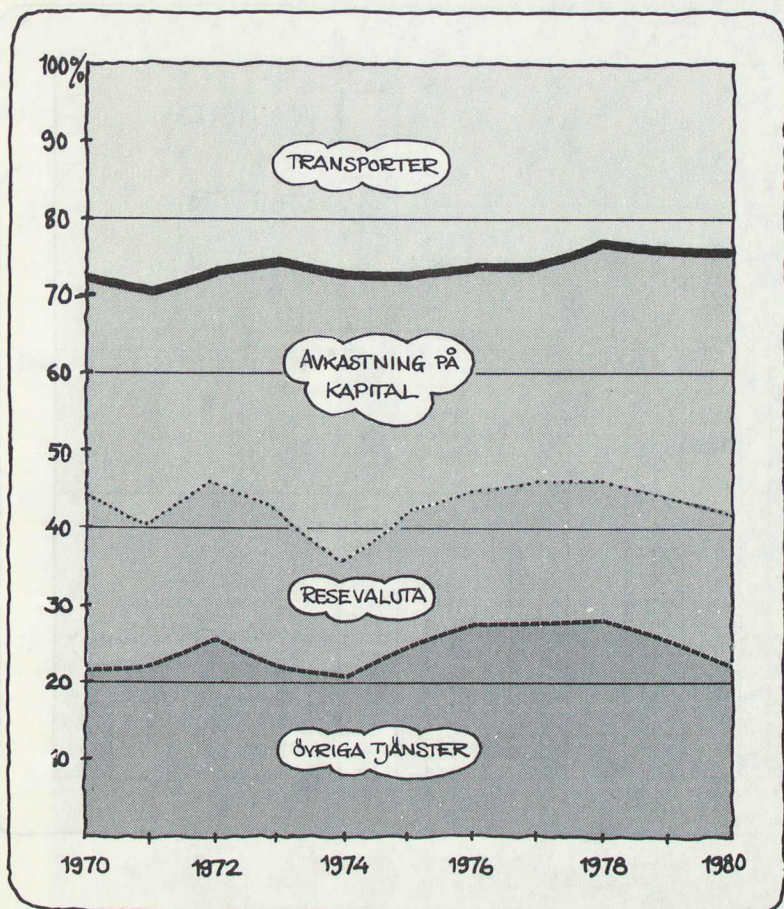


Diagram 5.4 Världens export av tjänster fördela på transaktionslag.

Källa: IMF

Transporter

Handeln består av två huvuddelar, transporter av varor samt persontransporter. Varutransporterna innefattar även tjänster som vissa försäkringar, hamnavgifter, lagring, lastning. Även bränsle räknas in.

Transportinkomsternas andel av den totala tjänstehandeln har minskat från drygt 27 procent år 1969 till ca 23 procent år 1981. Denna minskning kan delvis förklaras av en effektivisering av transporttjänsterna samt att särskilt OPEC- och NIC-länderna nu i ökad utsträckning utför sina egna transporter.

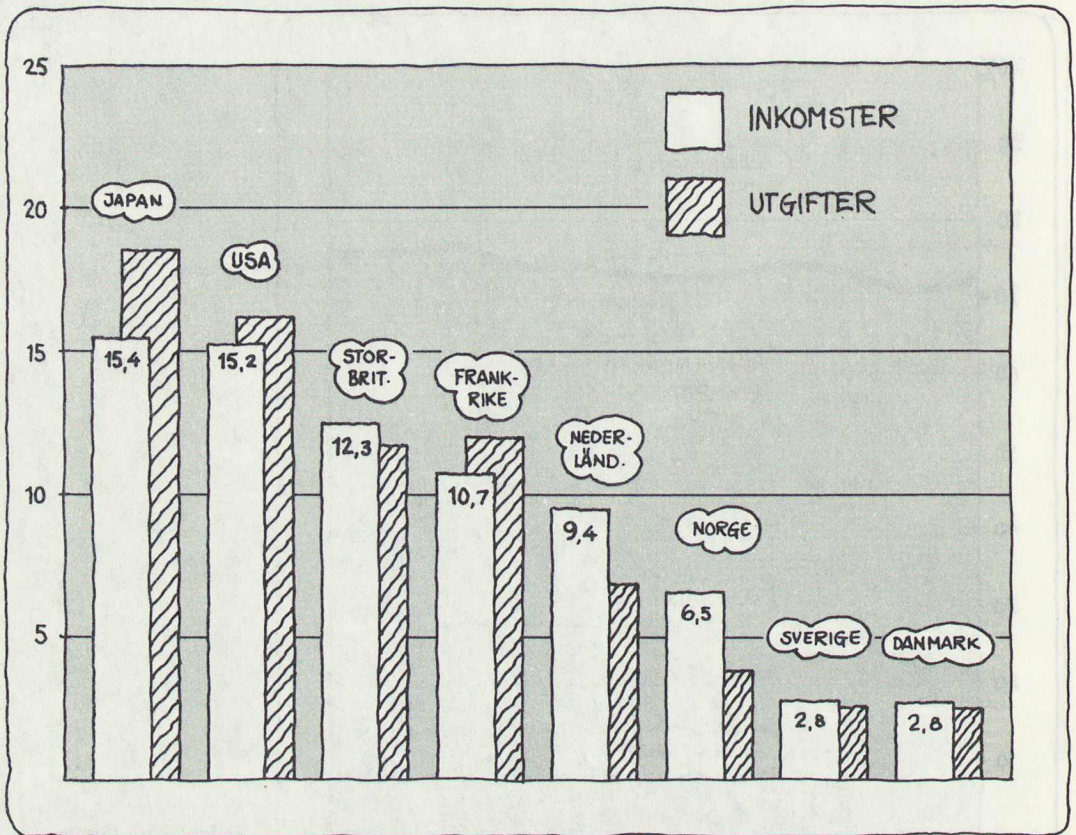


Diagram 5.5 Export och import av transporttjänster år 1981. Miljarder USD.

Källa: COIE 1983

I stort har de länder som i början på 1970-talet hade överskott i sina transporttjänster ökat sina överskott och underskottsländerna har ökat sina underskott.

Sjöfarten ger stora underskott i såväl Asien, Afrika som Latinamerika. Detta har lett till en ökad protektionism på detta område. Inom UNCTAD kräver u-länderna att en viss fördelning av bulk- och linjetransporterna fastställs mellan export- och importländer. En uppförandekod för linjekonferenser (karteller) har ratificerats under år 1983.

Flyg- och landsvägstransporter fördelas och regleras genom bilaterala förhandlingar.

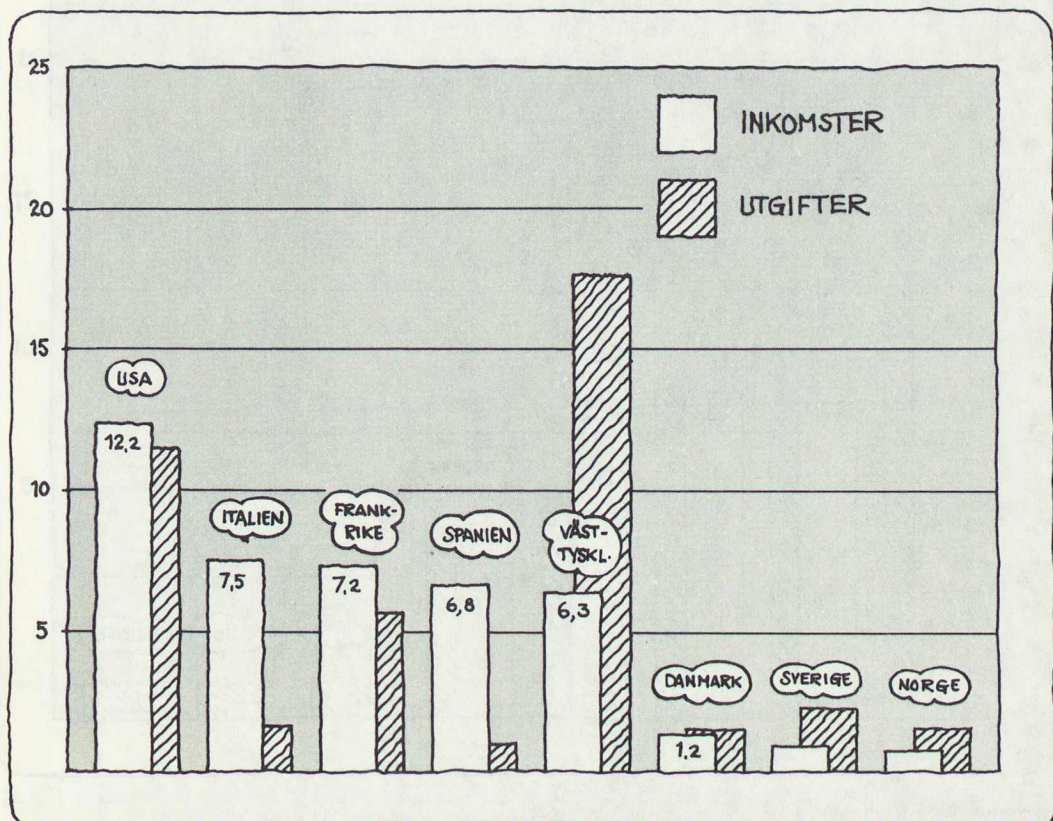
Dessa frågor behandlas närmare i kapitel 6.

Resevaluta

Resevaluta är de utgifter som utländska medborgare (dvs affärsmän, turister, studenter m m) har under en tillfällig vistelse i ett annat land. Det innefattar bl a kostnader för mat, husrum, transporter inom landet, underhållning och nöjen, hälsovård och utbildning.

Reseintäkternas andel av den totala tjänstehandeln har sjunkit från knappt 21 procent år 1969 till drygt 17 procent år 1981. Under åren 1973 och 1974

sjönk OECD-ländernas resevalutainkomster kraftigt. Den direkta orsaken var oljeprishöjningarna som väsentligt fördrade transporter. För att skydda den ansträngda bytesbalansen vidtog dessutom flera länder åtgärder för att minska utförseln av valuta.



Det är i-länderna som i första hand står för resandet. Alla u-landsgrupper (Afrika, utom Sydafrika, Mellanöstern, Asien och Latinamerika) samt sydeuropa är nettoexportörer av resetjänster.

Diagram 5.6 Export och import av resetjänster år 1981. Miljarder USD.

Källa: COIE 1983

Avkastning på kapital

Inkomster av kapital kommer från direktinvesteringar, portföljinvesteringar samt utlåning. Kapitalinkomsternas andel av den totala tjänstehandeln har ökat från drygt 29 procent år 1969 till ca 38 procent år 1981. OPEC-ländernas exportintäkter ökade, som tidigare nämnts, kraftigt efter oljeprishöjningarna åren 1973 och 1974. Deras samlade bytesbalansöverskott ökade från knappt 7 miljarder USD år 1973 till 68 miljarder USD år 1974. Hälften av överskottet placerades kortfristigt hos utländska banker, vilket medförde snabbt ökande tjänsteinkomster i form av avkastning på kapital. I-länderna var istället tvungna att låna upp kapital internationellt för att finansiera sina bytesbalansunderskott, vilket alltså medförde stora ränteutgifter.⁶

⁶ Se vidare Riksbankens stencilserie 1983:3.

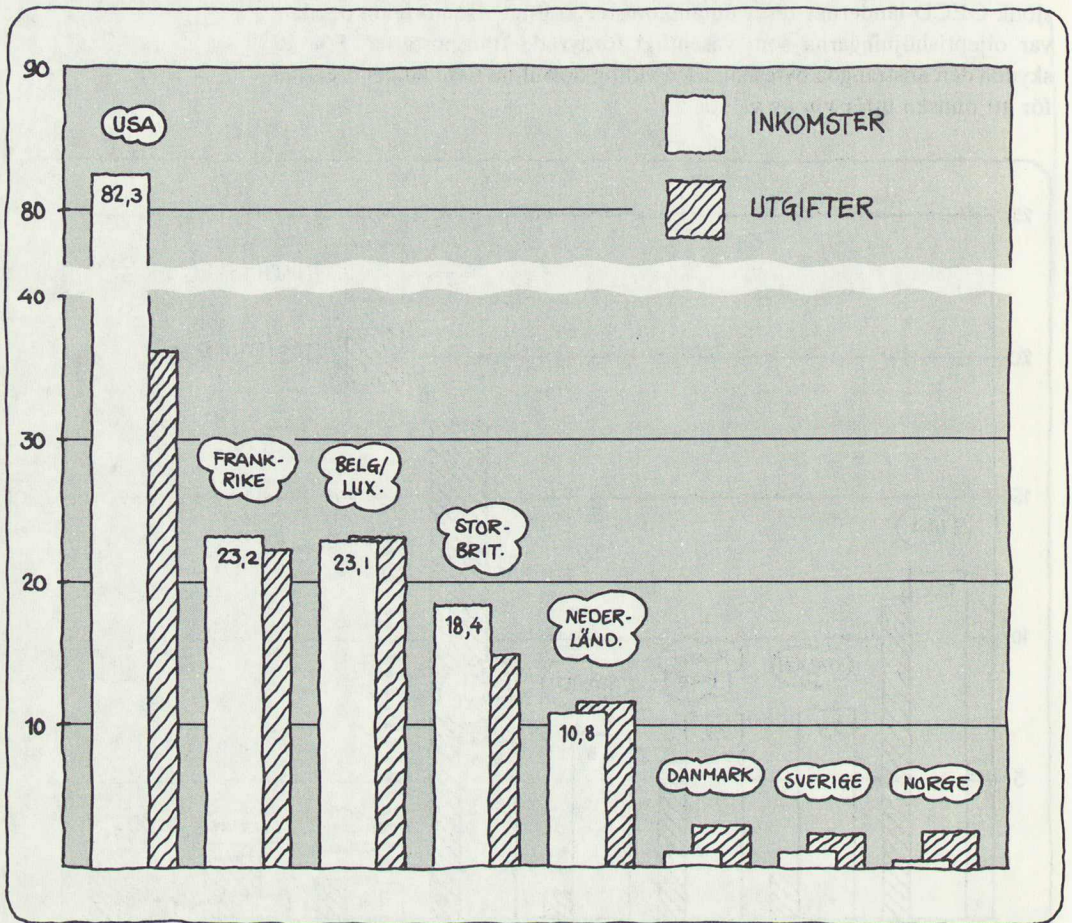


Diagram 5.7 Export och import av finansiella tjänster år 1981. Miljarder USD.

Källa: COIE 1983

En stor del av i-ländernas exportöverskott härstammar från avkastning på kapital.

Övriga tjänster

Övriga tjänster innehåller det som inte täcks av övriga rubriker. Det innebär dels avgifter, royalties och licenser från patent, copyright, teknikhandel, franchising m m och dels andra tjänster såsom bankinkomster, försäkring, reklam, redovisning, advokatverksamhet, mäklararvoden, byggnad och konstruktion, tekniska och andra konsulter. Detta är således en mycket heterogen grupp och troligen mycket underskattad i statistiken. Vissa tjänster som i den internationella statistiken inordnas under rubriken övriga tjänster har Tjut i tabell 4.1 definierat som finansiell tjänst. Detta gäller försäkringar, licenser och royalties.

Intäkterna från övriga tjänster utgjorde år 1969 22,6 procent av den totala tjänstehandeln. Den minskade till knappt 22 procent år 1981.

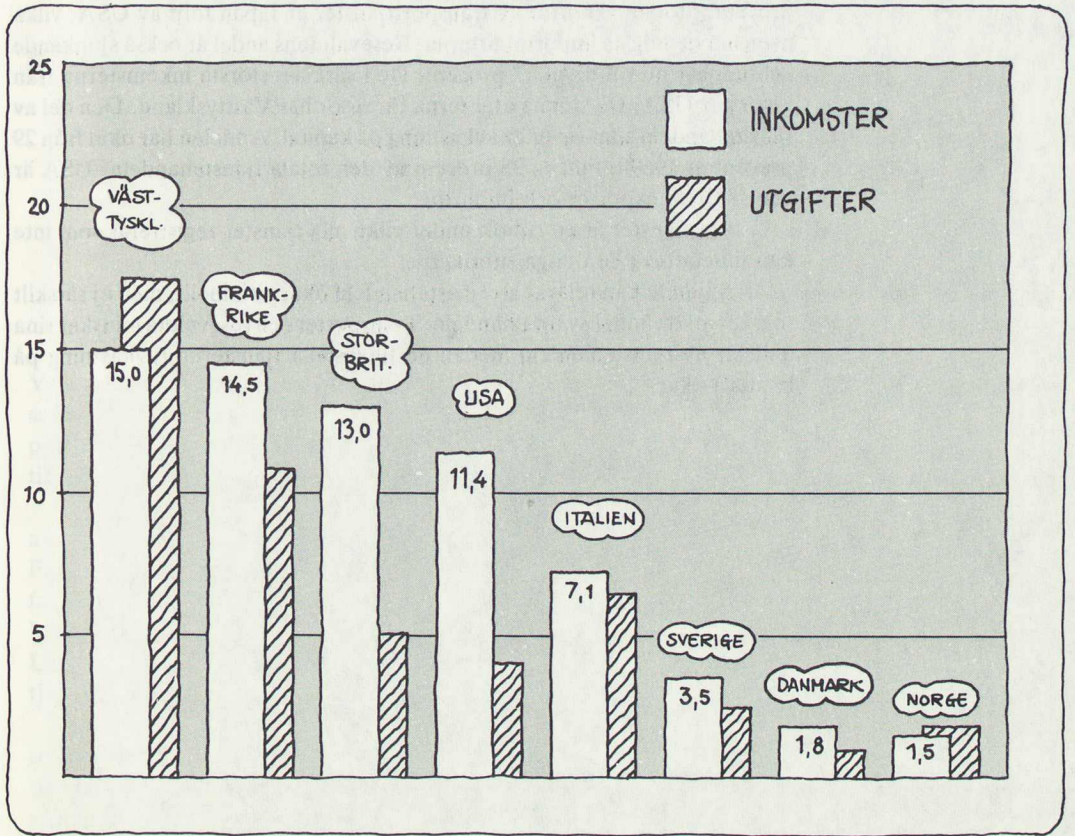


Diagram 5.8 Export och import av övriga tjänster år 1981. Miljarder USD.

Källa: COIE 1983

5.4 Sammanfattning och slutsatser

I ett flertal i-länder uppgår tjänsternas andel av BNP och antal sysselsatta i tjänstesektorn till runt 60 procent av totalsiffrorna. Handeln med tjänster är dock enligt nuvarande statistik endast 20–35 procent av den totala handeln. Andelen har under 1970-talet hållit sig ganska stabil. I absoluta nominella tal har tjänstehandeln ökat med ca 18 procent per år. Den internationella statistiken bygger på betalningsbalansstatistik, dvs valutaanmälningar till centralbankerna. Denna kan ej betraktas som tillförlitlig för syftet att beskriva tjänstehandeln i världen. Det är dock den enda som finns att tillgå och kan ändå ge en viss uppfattning om tjänstehandelns storlek och fördelning. Enligt den sammanställning som görs av Committee on Invisible Exports (COIE) i London uppgick år 1982 världens sammanlagda tjänstexport till ca 585 miljarder USD. Den störste exportören är USA med ca 21 procent av världshandeln. Sverige uppges i denna statistik ha 1,4 procent av världshandeln.

Tjänstehandeln registreras i betalningsbalansen i fyra rubriker, transporter, resevaluta, avkastning på kapital samt övriga tjänster. Transporternas andel av den totala tjänstehandeln är sjunkande och uppgår nu till ca 23

procent. Störste exportör av transporttjänster är Japan följt av USA, vilka även har de högsta importutgifterna. Resevalutans andel är också sjunkande och uppgår nu till drygt 17 procent. De i särklass största inkomsterna från resor har USA. De största utgifterna för resor har Västtyskland. Den del av tjänstehandeln som växer är avkastning på kapital. Andelen har ökat från 29 procent år 1969 till nu ca 38 procent av den totala tjänstehandeln. USA är både störste exportör och importör.

Övriga tjänster är en rubrik under vilka alla tjänster registreras som inte kan innefattas i de övriga rubrikerna.

Av följande kan utläsas att tjänstehandeln ökar nominellt, men ej särskilt mycket mätt i andel av totalhandeln. Transporter och resevaluta minskar sina andelar av tjänstehandeln medan de finansiella tjänsterna (avkastning på kapital) ökar.

6 Hinder för handel med tjänster

Varuhandeln har varit föremål för liberaliseringsförhandlingar inom GATT sedan 1960-talet. Stora framgångar har nåtts och inom Västeuropa har i princip frihandel åstadkommit. EG, men inte EFTA, utsträcker frihandeln till att omfatta tjänster.

Tjänsternas ökande betydelse inom världshandeln föranleder att behovet av reglering och liberalisering inom detta område allt oftare diskuteras. Forum för sådana diskussioner är dels OECD, UNCTAD och GATT, dels fackorgan som exempelvis de multilaterala organen IMO (International Maritime Organization) och ITU (International Telecommunication Union). Även inom EG och EFTA, liksom i enskilda länder, har intresset för tjänstehandeln vaknat.

De hinder som identifierats inom tjänstehandeln är ofta generella hinder som påverkar all handel. Den politiska viljan att reglera och kontrollera vissa tjänstesektorer, exempelvis bank- och försäkringsväsendet, kan innebära särskilda restriktioner. Detta tar sig också uttryck i att ett stort antal tjänster bedrivs i offentlig regi, framförallt sjukvård, utbildning och transporter. Den speciella bindningen till den offentliga sektorn och den politiska makten gör det troligen svårare att liberalisera tjänstehandeln än vad det har varit att liberalisera varuhandeln.

Hindren kan grovt sammanfattas under följande rubriker

- hinder för utländsk etablering av tjänsteföretag
- hinder för utländsk tjänsteproduktion på marknaden
- hinder för tjänsteflöde över gränserna.

Hinder för etablering

Försäljning av tjänster kräver i de flesta fall större lokal närvaro än varuförsäljning. Möjlighet att etablera sig på en marknad är därför ofta avgörande för tillhandahållandet av en tjänst. Detta kan illustreras av följande siffra från USA där, undantaget transportsektorn, 92 procent av alla inköp av utländska tjänster sker genom i USA belägna filialer till utländska tjänsteföretag.

Exempel på hinder är rena förbud mot utländska etableringar, immigrationsregler, arbetstillstånd, statliga monopol samt förbud mot utländska investeringar i inhemska bolag.

Hinder för utförande av tjänsterna på en marknad

Länders lagstiftning kan användas för att hindra utländsk tjänsteproduktion genom olika tillämpning för utländska och inhemska företag.

Exempel på hinder är skatter (olika skattesatser för företagsbeskattningen, regler för uttagande av omsättningsskatt samt utformning eller avsaknad av dubbelbeskattningsavtal), subventioner och olika regler för kreditgivning, diskriminerande regler för licensgivning, administrativa krav (utformning av kontrakt och krav på dokument), problem med återföring av vinstmedel, royalties och avgifter samt bristande tillgång på information om olika regler och samhällsservice.

Hinder för tjänsteflödet över gränserna

Tjänsteflödet över gränserna hör intimt ihop med etableringsrätten. Genom att tjänstehandeln, som nämnts, ofta sker genom etableringar och en stor del av tjänstehandeln bedrivs inom de multinationella företagen medför problem med etableringar också problem med tjänstehandeln.

Andra allvarliga hinder är de valutarestriktioner som försvårar fria kapitalrörelser och den därmed avhängiga finansiella tjänstehandeln (räntor, utdelningar m m) samt regler för arbetsstillstånd och statlig upphandling. GATTs kod om statlig upphandling omfattar endast varor och tjänster som har anknytning till varor. En omförhandling av koden har nyligen inletts varvid bl a möjligheten att utvidga koden till att omfatta även tjänster kommer att diskuteras. Uppmärksamhet är också riktad mot att förhindra restriktioner i det fria dataflödet över gränserna.

Kartläggning av olika hinder har skett inom olika internationella organisationer. Syftet har i vissa fall varit att skapa underlag för framtida förhandlingar om liberaliseringar. I andra fall har syftet varit att försäkra sig om att en viss andel av världshandeln inom en speciell del av tjänstesektorn förbehålls vissa länder. Det senare gäller främst arbetet inom UNCTAD.

Tjut har valt att presentera hindren för den svenska tjänstehandeln dels genom en generell beskrivning av hinder i Sverige, dels genom en redovisning branschvis.

6.1 Generella hinder i Sverige för tjänstehandel

En utgångspunkt för diskussion om hindren för tjänstehandel (export från svenska företag och import till Sverige från utländska företag) är att betrakta den svenska tjänstemarknaden.

Ökningen av antalet sysselsatta inom tjänstesektorn under efterkrigstiden har huvudsakligen skett inom den offentliga sektorn. Den offentliga förvaltningsformen har traditionellt motiverats av att många serviceområden såsom sjukvård, arbetsförmedling, utbildning, socialförsäkring m m är allmänna rättigheter och skall vara tillgängliga för alla utan hänsyn till betalningsförmåga. De offentliga verksamhetsmonopolen har därför baserats på direkt lagstiftning och/eller de facto etablerats genom bidrags- och avgiftssystemens konstruktion. Mätt i antalet sysselsatta innebär den valda

Tabell 6.1 Exempel på regler som kan vara av hinder för tjänsteexport från USA:s tjänsteindustri till Sverige¹

Sektorer	Etableringshinder	Inskränkningar i verksamhetsformen	Administrativa och ekonomiska hinder
Tele- och eterkommunikationer	Stadligt tele-, TV- och radiomonopol		
Datatjänster		Datalagen, offentlig egenregi-verksamhet	Bristande patent och copywright skydd
Konstruktions- och tekniska tjänster		Offentlig egenregi-verksamhet (plan-vasendet, byggnadsstyrelsen)	Svensk byggnorm Finansiella bidrag
Organisations- och företagsledningskonsulter			
Utbildning		Finansierings- och bidragssystemet helt inriktat på offentlig regi på grund- och universitetsutbildning	
Leasing och uthyrning			
Banktjänster	Banklagen, lagen om finansbolag, lagen om kreditaktiebolag	Valutaregleringen	Valutaregleringen
Franchising			
Hälsovård		Försäkringssystemet och bidragsreglerna inriktade på vård huvudsakligen i offentlig regi	
Hotell- och restaurangverksamhet		Utskänkningstillstånd	
Försäkringstjänster	Lagen om försäkringsrörelse och anskaffningsöverenskommelsen	Koncessionspliktig verksamhet, behovsprincip etablerad	Diskriminerande skatteregler
Biografilm			Finansiella stöd till svenska producenter
Luftransporter		Koncessionspliktig verksamhet, behovsprincip	Vissa resebyråer ger fördelar till SAS, SAS ger rabatter till vissa resenärer
Sjöfart		Inre sjöfart och kustfart förbehållet svenskt tonnage	

¹ Tabellen bygger på uppgifter från Office of the Special Representative for Trade Negotiations, Draft Inventory, Selected Impediments to Trade in Services by Industry and Type of Action samt av Tjut uppmärksammade regleringar.

förvaltningsformen att närmare halva tjänstesektorn utestänger såväl utländska exportörer som svenska entreprenörer. Framgångsrik tjänsteexport är ofta förknippad med en stark hemmamarknadsposition. Av denna anledning finns det skäl att karakterisera otillgängligheten för svenska tjänsteentreprenörer till den svenska servicemarknaden som ett exporthinder.

Till bilden bör även fogas att på nästan alla offentliga förvaltningsområden finns en långt gången strävan till egenregiverksamhet. Detta gäller även på arbetsområden som i sig inte direkt har med det offentliga ansvaret för det professionella serviceutövandet att göra. Sådana arbetsområden är databehandling, mathållning, lokalvård och tvätt, reproduktionsarbete samt transporter vilka utförs i offentlig regi trots att det finns professionella entreprenörer som i många fall efter anbudskonkurrens skulle kunna anförtros uppgiften.

En översiktlig illustration till hur t ex USA skulle karakterisera etablerings- och verksamhetsmöjligheterna i Sverige kan utformas enligt Tabell 6.1.

Utgångspunkt är de 14 största servicenäringarna i USAs internationella tjänstehandel. Angivna hinder/regler är en kombination av det som finns upptaget i en amerikansk rapport från Office of the Special Representative for Trade Negotiations "Selected Impediments to Trade in Services by Industry and Type of Action", June 1979, och erfarenheter från Tjuts utredningsarbete. Genomgången har inte ambitionen att ge en heltäckande bild av alla de hinder som kan finnas i Sverige för export och import av tjänster.

I den amerikanska studien om tjänstehandel som omnämndes i kapitel 3 redovisas en uppskattning av effekterna av hindren för tjänstehandeln. Hälften av alla tillfrågade företag uppgav att deras intäkter skulle öka om hindren för tjänstehandel avlägsnades. En fjärdedel av företagen menade att deras affärer inte skulle påverkas.

6.2 Branschvis redovisning av regleringar som kan vara av hinder för svensk tjänstehandel

Underlaget till följande branschvisa redovisning av olika regleringar har delvis hämtats från en undersökning gjord av kommerskollegium (KK) och presenterad i PM 1982-02-04 "Hinder för den internationella handeln med tjänster". Inför arbetet med tjänstehandeln inom GATT fullföljer och utvidgar KK f n detta arbete. I övrigt bygger avsnittet på material insamlat av Tjut.

Bankverksamhet

Med stigande internationalisering genom ökad världshandel, internationell investeringsverksamhet och ekonomiskt samarbete över gränserna har bankernas utlandsverksamhet haft en kraftig tillväxt. Finansieringen av det underskott i bytesbalansen som ett flertal i-länder fick under 1970-talet och utvecklingen av Eurodollarmarknaden ledde till en expansion av den

internationella upplåningen. Eftersom bankerna fungerat som förmedlare av lån mellan långivare och låntagare på den internationella kreditmarknaden har det lett till en omfattande ökning av de internationella bankernas utlandsetableringar. Denna utveckling har också gällt svenska banker.

■ Svenska bankers verksamhet i Sverige och utomlands regleras genom banklagstiftningen och valutaregleringen.

Svenska företag med utlandsverksamhet har vanligen medgivande att använda valutakonto för transaktioner rörande import och export. Däremot får svenska banker normalt inte delta i utländska lånekonsortier, där svenska företag inte är låntagare eller som inte har samband med projekt som svenskt företag eller svenska staten är engagerad i. Vid exempelvis projektexport i samverkan med utländska företag bör finansieringen hålla sig inom ramen för den svenska exportandelen. Svenska banker får heller inte normalt öppna eller bekräfta rembursar i samband med handel direkt mellan två främmande länder eller ställa garanti för utländska bankers engagemang i sådana affärer.

Valutabankerna har tillstånd av riksbanken att driva handel med utländska betalningsmedel och utländska fordringar, s k valutahandelstillstånd. I dessa tillstånd har dock bankerna tilldelats maximi- och minimilimiten för sina nettoinnehav av valutor.

Valutaregleringen medför även vissa hinder för svenskars utnyttjande av utländska bankers tjänster. Betalningar till och från utlandet skall prövas enligt valutaregleringen och måste ske genom svensk valutabank. Valutaregleringen gör två viktiga undantag dels för alla betalningar för export och import av varor och tjänster, s k löpande betalningar, dels för normala leverantörskrediter i anslutning till varubetalningar. En s k valutainlåning² får inte utan riksbankens medgivande öppna konto i utlandet – annat än i samband med vistelse där – eller göra transaktioner över sådant konto. Valutainlåning får normalt heller inte göra finansiella placeringar (portföljinvesteringar) i utlandet eller där förvärva eller dit överföra värdepapper. Motsvarande restriktioner gäller för valutautlåning i Sverige. Vidare kräver svensk upplåning i utlandet tillstånd av riksbanken. I praktiken har dock tillstånd lämnats i de flesta fall.

Svenska banker tillåts inte genom nuvarande tolkning av banklagen att etablera filialer utomlands (se vidare i avsnitt 12.5.1). Banklagstiftningen medger inte heller att utländska banker etablerar dotterbolag eller filialer i Sverige, vilket visat sig vara ett direkt hinder för svenska bankers etablering av dotterbolag i exempelvis Norge eller Italien, som hävdar reciprocitet som en förutsättning för tillstånd. För att svensk bank skall få bedriva verksamhet utomlands genom utländska dotterföretag eller delägda företag fordras regeringens tillstånd. Ansökningarna har normalt bifallits. (Dessutom krävs vid direktinvesteringar i samband med svenska bankers utlandsetablering valutatillstånd från riksbanken).

■ Sverige har bl a med anledning av dessa restriktioner gjort ett antal förbehåll till OECDs stadga rörande liberalisering av kapitalrörelser. Denna kod, liksom koden för löpande osynliga betalningar, övervakas av kommittén för kapitalrörelser och osynliga betalningar, i vilken en expert från riksbanken deltar.

■ En detaljerad redogörelse för hinder för tjänstehandel inom banksektorn i

²Enligt den svenska valutaregleringen dels svensk medborgare med fast bostad i Sverige, dels utländsk medborgare med fast bostad i Sverige under de tre senaste kalenderåren, vidare svenskt företag, stiftelse m m liksom utländskt företags filial i Sverige

Sverige och i övriga OECD-länder finns i OECDs dokument CMF (83) 10, 1st Revision, från den 26 september 1983.

Tilläggas bör att dessa frågor finns över inom valutakommittén samt kreditmarknadskommittén.

I bilaga 7 presenteras utförligare de hinder som finns för en expanderad bankverksamhet.

Gränsområdet mellan bank- och försäkringstjänster

Det finns en typ av finansiella tjänster där svenska leverantörer omfattas av svenska lagregler och praxis i den utsträckningen att detta utgör ett hinder i konkurrensen med utländska banker och försäkringsbolag.

Det gäller alla former av bankgarantier och kreditförsäkringar där uppdragen är av den storleken att de blir intressanta för utländska garantigivare.

För de svenska bankernas garantigivning gäller samma kapitaltäckningskrav som för krediter. (För skentreprenadgarantier är dock täckningskravet halverat.) För att få lönsamhet måste instituten därför ta ut ett pris som inte är konkurrenskraftigt gentemot stora kunder där anbud tas in även från utländska, konkurrerande garantigivare. Prisskillnaden kan exemplifieras med att en svensk bank måste ta runt en procent av garantisumman i avgift, medan sådana utländska konkurrenter som arbetar med lägre kapitaltäckningsregler kan nöja sig med mellan 0,15 – 0,3 procent. Gentemot kunder med god kreditvärdighet har de svenska instituten i vissa fall tillämpat rabatter.

Dessutom finns ett direkt förbud för banker och finansbolag att sälja tjänster som av tradition anses vara försäkringar (tex att garantera ett företags kundkrediter mot säkerhet i fakturafordringarna). Något motsvarande förbud för utländska försäkringsbolag att sälja bankgarantier finns inte.

Svenskt försäkringsbolag får inte ge kreditförsäkring. För detta krävs särskild koncession. Sedan ett halvsekel har bara ett bolag, Svenska Kredit AB, haft sådan koncession. Under år 1983 har ett par mindre och nybildade bolag fått koncession och startat verksamhet.

Sedan 5–7 år tillbaka har storkundernas efterfrågan på kreditförsäkringar vuxit snabbt. Svenska garantigivare har inte haft resurser och bankerna har varit obenägna att ta förlustaffärer i konkurrens med utländska företag. Garantiaffärerna har därför företrädesvis placerats i utländskt institut. Därmed har resultatet blivit att svenska företag har importerat garantitjänster.

Ökad efterfrågan och utländsk konkurrens har på senare år vitaliserat marknaden. Men de svenska leverantörerna har med nuvarande lagreglade begränsningar av villkoren för denna verksamhet små möjligheter att bjuda effektiv importkonkurrens och ännu mindre export av garantitjänsterna.

Försäkringsverksamhet

Försäkringsbolag bedriver internationell verksamhet genom utbytet med andra försäkringsbolag av återförsäkringsaffärer. Flera svenska försäkrings-

bolag driver dessutom verksamhet i form av direkt eller indirekt försäkring från driftsställen utomlands. Svenska försäkringsbolags verksamhet regleras i försäkringsrörelselagen (1982:713). Denna lag innehåller inga regler som på ett avgörande sätt försvårar svenska försäkringsbolags verksamhet i utlandet.

För att ett bolag skall få bedriva direkt försäkringsverksamhet utomlands skall bestämmelse härom vara intagen i bolagsordningen. För att få bedriva försäkringsverksamhet i Sverige erfordras koncession, som beviljas av regeringen. Koncession beviljas om verksamheten är behövlig och även eljest är ägnad att främja en sund utveckling av försäkringsväsendet. Detta gäller såväl svenska som utländska försäkringsbolag. Försäkringsverksamhetskommittén föreslår dock i sitt betänkande (SOU 1983:5) Koncession för försäkringsrörelse, att behovsprövningen skall avskaffas och att regeringen ska bevilja koncession "om den planerade verksamheten inte bedöms vara oförenlig med en sund utveckling av försäkringsväsendet".

De frågor som kommittén behandlat planerar regeringen att ta upp i en proposition till riksdagen detta år. Remissinstanserna har överlag varit positiva till kommitténs förslag.

Svensk fysisk och juridisk person har frihet att teckna försäkring utomlands med undantag för den obligatoriska trafikförsäkringen och atomansvarighetsförsäkring, som skall godkännas av regeringen eller försäkringsinspektionen.

Enligt uppgift från försäkringsbranschen utgör valutaregleringen ett visst hinder för att bolagen skall fritt kunna engagera sig i internationell verksamhet.

Inom praktiskt taget alla länder finns nationella lagar och förordningar som reglerar försäkringsväsendet. Dessa omfattar ofta etableringsbestämmelser och krav på försäkringsföretagens soliditet.

De största hindren finns huvudsakligen inom u-länderna och gäller restriktioner för transportförsäkringar. Orsaken till restriktionerna är u-ländernas strävan att dirigera transportförsäkringarna till respektive länders lokala försäkringsmarknader. Syftet är dels att bygga upp en premievoly m i det egna landet, dels att förhindra valutautflöde. Både svensk direkt försäkringsverksamhet – i första hand sjö- och transportförsäkring jämte industriförsäkring – och svensk återförsäkringsverksamhet drabbas av dessa restriktioner. Problem skapas också för försäkringskunder i Sverige (industri- och exportföretag), som hindras att utnyttja de praktiska och ekonomiska fördelar som ett avtalsförhållande med ett svenskt försäkringsbolag innebär. Dessa problem kan dock delvis elimineras genom att man bildar ett återförsäkringscaptive. I sådant fall tecknas försäkringsavtal med lokal försäkringsgivare som enligt avtalet skall återförsäkra större delen i captivebolaget, vilket sedan kan administreras av t ex en svensk försäkringsgivare.

Svenska försäkringsbolags riksförbund har beräknat att premiebortfallet för svensk sjö- och transportförsäkring under år 1982 uppgår till mellan 20–30 miljoner kr på grund av restriktioner i andra länder som hindrar importörer att teckna försäkring utomlands.

Sedan ett par år pågår i OECD en allmän översyn av den s k liberali-

seringskoden och de reservationer som olika medlemsländerna gjort på försäkringsområdet.

Sjöfart

Sjöfarten utgör den största andelen av Sveriges tjänsteexport. Under år 1981 uppgick den till 13 miljarder kr. Svensk sjöfart intjänar ca 80 procent av sina bruttofraktintäkter i trafik mellan utländska hamnar. Det ligger således starkt i Sveriges intresse att motverka alla hinder i internationell trafik på sjötransportområdet. Beräkningar visar att 10–15 procent av linjetransporterat styckegods är förbehållet visst tonnage genom olika konkurrensbegränsande åtgärder. Inom UNCTAD eftersträvas generellt en företrädesrätt för tonnage från u-länderna att transportera sådant gods man själv genererar. Vidare har Sveriges Redareförening vid flera tillfällen föreslagit svensk beredskapslagstiftning för att möta priskonkurrens från öststaterna, främst Sovjetunionen. Ett sådant lagförslag presenterades i oktober 1981 lagrådet av kommunikationsdepartementet.

Export av sjöfartstjänster från Sverigebaserade rederier möter i princip inga hinder från svensk sida. Hinder man stöter på i utlandet utgörs av unilaterala, bilaterala och multilaterala åtgärder som begränsar möjligheterna för företaget och tonnage från utomstående länder att fritt konkurrera om laster. Exempel på hinder är UNCTADs uppförandekod för linjekonferenser som också berör svenska linjerederier, vilka traditionellt bedrivit en omfattande tredjelandstrafik. I denna sägs att endast 20 procent av konferensbunden linjesjöfart skall lämnas fri för konkurrens mellan rederier från tredje länder. Resten skall delas upp lika mellan export- och importländer, dvs 40/40 procent.

Möjlighet finns dock till undantag från denna strikta uppdelning genom att EG-länderna har enats om en reservation som innebär att man i stort sett bibehåller nuvarande konkurrenssituation i trafik mellan i-länder inbördes. I trafik mellan i-länder och u-länder kan u-ländernas rederier disponera upp till 40 procent av trafiken medan återstoden omfördelas på kommersiell basis.

Den kostnadsskillnad som finns mellan svenska och utländska fartyg beroende på de höga svenska skatterna, arbetsgivaravgifterna och de sociala avgifterna upplevs av de svenska redarna som ett hinder. Det krävs t ex minst två kompletta besättningar för varje svenskt fartyg på grund av att besättningen föredrar att ta ut övertidsersättning i form av kompensationsledighet istället för pengar. I Norge däremot behövs det enligt uppgift endast 1,5 besättningar per fartyg. Genom de senaste devalveringarna har dock svensk sjöfarts relativa driftskostnader förändrats till det bättre.

För att komma till rätta med de höga driftskostnaderna önskade rederierna registrera sina fartyg i länder med "billigare flagg". Detta hindras av den skövlåtelselagen, som begränsar möjligheterna att med bibehållet driftsinflytande, överföra svenskflaggat tonnage till andra länder. Lagen har fr o m den 1 januari 1984 förlängts i ytterligare 3 år.

I oktober 1983 träffades dock ett avtal mellan Sveriges Redareförening och de fackliga organisationerna där man enades om att under vissa förutsätt-

ningar utflaggning skall kunna ske även till land med öppet register.³ Parternas gemensamma syn på utflaggningsfrågorna som den kommer till uttryck i det sk internationaliseringsavtalet kommer att underlätta myndigheternas handläggning av de enskilda ärendena.

Inom sjöfarten gäller samma regler som för direktinvesteringar i allmänhet, dvs att riksbankens tillstånd normalt förenas med föreskrift om att investeringen skall finansieras genom upplåning i utlandet. Likaså är portföljinvesteringar förbjudna, vilket medför svårigheter att förvärva minoritetsandelar i utländskt tonnage.

Sverige är öppet för konkurrens från utländskt tonnage med två undantag, vilket fö är vanligt förekommande även inom andra OECD-länder. Sk inre fart, t ex trafik mellan två hamnar i Vänern, är helt förbehållen svenskt tonnage. Vidare är kustfart, dvs trafik enbart mellan två svenska hamnar, i princip förbehållen svenska fartyg enligt 1724 års sk produktplakat. Emellertid får utländska fartyg generellt tillstånd till sådan kustfart under förutsättning att Sverige med den främmande flaggstaten ingått överenskommelse om ömsesidig rätt till sådan trafik. Sådana överenskommelser har träffats med ett antal betydande sjöfartsnationer. Även då sådana överenskommelser inte föreligger kan dispens ges av sjöfartsverket.

Ytterligare exempel på hinder kan vara kravet på tillstånd av generaltullstyrelsen vid etablering av färjetrafik mellan hamn i Sverige och utländska orter. Orsaken till bestämmelsen är att erforderliga resurser för tullkontroll måste finnas innan trafik etableras.

OECDs kod för liberalisering av osynliga betalningar innehåller en särskild not med klart formulerad målsättning för en liberal sjöfartspolitik, dessutom har sjöfartskommittén inom OECD nyligen gjort en omfattande kartläggning av konkurrenshinder i medlemsländernas relationer till omvärlden.

En liknande kartläggning har också gjorts beträffande medlemsländernas inbördes relationer.

Landsvägstransporter

År 1947 tillkom inom ECE (Economic Committee of Europe) en särskild konvention om vägens frihet. Denna har inte fått någon nämnvärd betydelse och utvecklingen i Europa har blivit en annan. Bilateral – vanligen hårt reglerade – avtal har ingåtts mellan staterna. Krav på tillstånd och kvoteringar avgör tillträdet för lastbilar på främmande marknader. Även den transiterande lastbilstrafiken underkastas samma begränsningar.

Under 1960- och 70-talet ingick Sverige bilaterala avtal med de flesta europeiska länder. I vissa avtal har fri trafik säkerställts men i många länder gäller krav på kvoter som årligen omförhandlas (t ex Västtyskland, Italien och Jugoslavien). Dessa, i vissa fall mycket begränsade, kvoter för internationella vägtransporter utgör hinder för såväl svensk varuexport som intäkter av landsvägstransporter.

³Sådana länder som tillåter andra länders fartyg att ingå i det nationella registret (t ex Liberia, Panama).

Flygtransporter

Den reguljära flygtrafiken bedrivs i princip efter bilaterala avtal mellan staterna. Där föreskrivs villkor för flygverksamheten såsom tillträde till marknaden, kapacitetsinsats, tariffkoordinering och tariffgodkännande, valutatransfereringar, tullfrihet etc.

De internationella transportererna har nyligen behandlats av utredningen av vissa problem beträffande Sveriges internationella transporter (SOU 1984:17).

Dataöverföring och telekommunikationer

I Sverige finns särskilda bestämmelser om automatisk databehandling främst i datalagen. Ytterligare bestämmelser som i praktiken har betydelse på dataområdet finns i bokföringslagen, kreditupplysningslagen och inkassolagen. Tillämpningen av datalagen, kreditupplysningslagen och inkassolagen kontrolleras av datainspektionen. Syftet med de lagarna är att skydda enskilds personliga integritet. Bestämmelserna innebär givetvis vissa restriktioner i hanteringen av personuppgifter. Kostnaderna för datainspektionens verksamhet skall täckas genom avgifter.

Den som önskar inrätta personregister skall anmäla detta till datainspektionen som tillställer vederbörande bevis (licens) härom. En årlig avgift utgår för licens, vilket möjligen kan ha negativa effekter för svenska dataservicebyråer med utländska kunder. Visserligen kan ett obegränsat antal register hållas på varje licens, men en dataservicebyrå kan inte skaffa en gemensam licens för alla sina uppdrag. I stället måste varje kund skaffa sig en licens. I datalagens mening är det nämligen inte servicebyrån utan kunden som håller registret.

Kreditupplysningsverksamhet tillåts i Sverige endast om den utövas utan utländskt ägarinflytande.

Som huvudregel gäller enligt datalagen att personuppgifter inte får lämnas ut för automatisk databehandling i utlandet utan särskilt tillstånd från datainspektionen. Tillstånd krävs inte när det är fråga om stat som anslutit sig till Europarådets konvention om skydd för enskilda vid automatisk databehandling. Konventionen avser att garantera ett minimiskydd i samtliga konventionsstater och därmed göra det möjligt med ett i princip "fritt flöde" mellan konventionsstater utom beträffande vissa särskilt känsliga data. Konventionen väntas träda i kraft under år 1984. Samma idéer ligger bakom av OECDs råd antagna icke bindande riktlinjer för persondataflöden och skydd för personlig integritet. Sverige har både i Europarådet och i OECD arbetat mycket aktivt för att få de nämnda överenskommelserna till stånd. Ansvaret har i första hand åvilat justitiedepartementet.

Genom ett nyligen ingånget avtal har ett av de svenska datanäten kopplats samman med Euronet, vilket är ett särskilt datanät inom EG-området. I överenskommelsen ingår ett åtagande att inte från svensk sida ansluta databaser till nätet utan att den för basen ansvarige har förbundit sig att inte diskriminera vid handel av informationstjänster. Motsvarande bestämmelse finns inom EG. Euronet tillkom främst för att främja distributionen av teknisk och vetenskaplig information.

På telekommunikationssidan pågår arbete med att sammanknyta olika nationella allmänna datanätstjänster, vilket är beroende av internationellt standardiseringsarbete. Själva dataflödet är, med få undantag (bl a Brasilien), liksom telefontrafiken inte underkastad några restriktioner. Det finns dock i enlighet med internationella rekommendationer restriktioner för samutnyttjande m m beträffande hyrda linjer. Det förekommer en hel del nationella regleringar vad beträffar den utrustning som får anslutas till näten. Detta fungerar i en del fall som hinder för utnyttjandet av datatjänster. Ett internationellt arbete med syfte att harmonisera reglerna pågår dock i olika internationella organ som ITU, EG och OECD. Arbetet möter emellertid svårigheter genom att den tekniska utvecklingen är mycket snabb.

Frågor kring det internationella dataflödet kartläggs för närvarande inom utredningen om dataflöden över Sveriges gränser (B 1982:07).

Byggnation och anläggningsverksamhet, inklusive tekniska konsulttjänster

Sverige har under senare decennier haft ett omfattande byggande av bostäder och infrastruktur. Det medförde en stor kapacitet i byggnadsbranschen som under 1970-talet, när "miljonprogrammet" var genomfört kom att användas för utlandsverksamhet. Denna har stadigt ökat och uppgår nu till ca 23,5 miljarder kr, dvs ca 15 procent av Sveriges totala export. Huvuddelen av byggexporten är byggmaterial. Tjänstedelen uppskattas till ca 7 miljarder kr. Byggmaterialindustrins utlandsandel uppgår f n till ca 34 procent, byggkonsultföretagens till 11 procent och byggtreprenadföretagens till 5 procent.

I kommerskollegiums analys av vilka hinder som förekommer för tjänstehandeln inom detta område delas hindren upp i två kategorier

- hinder som medfört att en affärsuppgörelse inte kommit till stånd
- hinder som verkat fördyrande eller försvårande på en affär som dock kommit till stånd.

Inom den förstnämnda kategorin har förekommit problem som dumping och olika slag av subventioner. Kreditgivning i samband med byggexport framstår som ett alltmer viktigt konkurrensmedel, vilket enligt företagen medför att OECDs Consensus-regler (överenskommelse om maximalt tillåten subventionering av exportkrediter) förbigås på olika sätt. Subventioner ges även i form av stöd till forsknings- och utvecklingskostnader samt genom användning av olika former av bistånd.

Andra hinder inom denna kategori är regler om offentlig upphandling, tekniska handelshinder (normer och standard), bilaterala handelsavtal, nationella köpkampanjer, bojkottaktioner, embargopolitik, multipla affärsuppgörelser med politisk inblandning o dyl.

Konsultexport finansieras till stor del genom olika utvecklingsbanker och FN-organ. Företagen uppger att de större industriländerna ofta utövar lobbyverksamhet och andra påtryckningar av politisk natur, vilket gör att mindre länders konsultföretag inte kan konkurrera på lika villkor i samband med dessa organisationers upphandling av konsulttjänster.

Till den andra kategorin hör hinder som påverkar allokering av produk-

tionen, omföring av kapital och arbetskraft samt problem i samband med införsel av varor. Det mest frekventa av dessa hinder är motköpsaffärer i statshandelsländer, problem i samband med viseringar samt arbets- och uppehållstillstånd, skatte- och valutafrågor, krav på lokal produktion i köparlandet, krav på företagsregistrering samt problem i samband med tullklarering.

Inom öststaterna är det vanligt med motköpskrav, som skall täcka hela eller delar av kontraktssumman. Byggföretagens organisationer är emellertid oftast inte uppbyggda för att hantera detta.

Ett betydande hinder är svårigheten att erhålla visa och arbetstillstånd för specialiserad arbetskraft från exportlandet med kvalificerade arbetsuppgifter som montage, installationer, reparationer och underhåll. Ett problem är att skattelagstiftningen ofta tillämpas godtyckligt i utvecklingsländerna. Exempelvis kan nämnas att varierade importskattesatser tillämpas på konsulttjänster beroende på varifrån tjänsten kommer.

I ett betydande antal OECD-länder begär potentiella köpare av svensk utrustning för anläggningsprojekt att produktionen av ifrågavarande utrustning förläggs till projektlandet. Detta ofta nämnda hinder försvårar planläggningen, fördyrar offerten, eliminerar eventuellt hela affären samt snedvrider under alla omständigheter konkurrensförhållandena.

Hinder som dumping, subventioner och offentlig upphandling emanerar nästan uteslutande från OECD-området, liksom hinder där politisk inblandning o dyl förekommit. Övriga hinder är mer jämnt fördelade mellan OECD-, utvecklings- och statshandelsländer.

Frågor kring bygg- och konsultexport har nyligen behandlats i regeringens proposition 1983/84:168.

6.3 Sammanfattning och slutsatser

Tjänstehandeln är omgärdad av en rad större och mindre hinder. Generellt kan sägas att det politiska intresset för verksamheten inom tjänstesektorn skapar regleringar och kontrollfunktioner som hindrar ett fritt flöde av tjänster över gränserna. Det gäller särskilt bank- och försäkringsväsendet samt sådana delar av tjänstesektorn som främst bedrivs i offentlig regi t ex sjukvård, utbildning och transporter. Banknäringens export av finansiella tjänster försvåras genom valutareglering och banklagstiftning. Detta behandlas särskilt i kapitel 14 samt i bilaga 7.

Även inom den viktiga transportnäringen finns hinder som medfört en kraftig minskning av svenskt tonnage. Genom den sk överlåtelserlagen begränsas möjligheterna att med bibehållet driftsinflytande överföra svenskt tonnage till andra länder. Därmed säljs fartygen och Sverige förlorar intäkterna av dessa fartygs frakter. Rederierna har dock mött detta genom en ökad inhyrning av fartyg och en stark specialisering som gör att intäkterna av sjöfarten ändå ökar.

Halva den svenska tjänstesektorn bedrivs i offentlig regi och är ämnad att tillgodose svenskars efterfrågan på tjänster. Där saknas de kommersiella kunskaper och erfarenheter som behövs för att dessa tjänster skall kunna tillhandahållas på exportmarknaden. En närmare diskussion om detta görs i

kapitel 14. Dessutom begränsas hemmamarknaden för de privata tjänsteföretagen som därigenom får mindre möjligheter till utveckling av kunskaper, erfarenhet och finansiella resurser, vilket är en nödvändig förutsättning för exportverksamhet.

Det kan således konstateras att Sverige på vitala delar av tjänstesektorn har regler och lagar som förhindrar en expansion av tjänsteexporten.

Vid Tjuts försök att kartlägga hinder för tjänstehandeln nämner företagen nästan uteslutande hinder i Sverige. Därefter påpekas det arbete som bedrivs i olika internationella organ för att komma till rätta med hindren. Det har inte under utredningens gång varit möjligt att få en uppfattning om vilka hinder på olika utlandsmarknader som inverkar mest menligt på den svenska tjänsteexporten. Detta blir dock en nödvändig del av förberedelsearbetet inför de internationella förhandlingarna i GATT om reglering och liberalisering av tjänstehandeln, vilket närmare berörs i kapitel 7.

Som framgår av vår beskrivning är stora delar av tjänstesektorn föremål för särskilda utredningar under en rad olika huvudmän, vilka löpande har ansvar för verksamheten. Kunskapen är således spridd på handläggare inom olika departement, vilket kräver en gedigen samordningsinsats och en avvägning mellan handelspolitiska och andra intressen. Tjut menar att handelspolitiken måste ha en större tyngd i dessa avvägningar än vad som hittills varit fallet. I kapitel 15 redovisas förslag för hur detta skall uppnås.

7 Arbetet med tjänstehandelsfrågor i olika internationella organ

Som framkommit i tidigare kapitel pågår ett omfattande arbete kring tjänstehandelsfrågor i en rad multilaterala organ och andra sammanslutningar. Nedan berörs endast de viktigaste.

7.1 OECD

Arbetet i OECD med tjänstehandelsfrågor berör ett flertal kommittéer. Främst har dock arbetet bedrivits inom handelskommittén och kommittén för kapitalrörelser och osynliga betalningar (CMIT) i nära samarbete med ett antal specialiserade kommittéer inom organisationen.

Inom handelskommittén inleddes år 1979 en omfattande kartläggning av hindren för handel med tjänster. Arbetet koncentrerades ursprungligen på branschanalyser av byggnads- och anläggningsverksamhet inklusive tekniska konsulttjänster, bank- och försäkringsverksamhet samt sjöfart. Andra branscher som tillkommit är turism, film och audiovisuella tjänster samt data- och telekommunikationer. Parallellt med dessa analyser studeras även möjligheterna att tillämpa GATT-systemets allmänna handelspolitiska principer på handeln med tjänster. Vidare har ett arbete inletts inom handelskommitténs ram syftande till att söka förbättra tjänstehandelsstatistiken.

Genom de liberaliseringskoder som antogs redan år 1961 då OECD bildades (koden om liberalisering av löpande osynliga betalningar och om liberalisering av kapitalflöden) har medlemsländerna iklätt sig vissa förpliktelser att liberalisera handeln med tjänster. Enligt den förstnämnda skall i princip alla löpande osynliga transaktioner vara fria. Banktjänster har ännu inte inkorporerats i koden. Länder som inte fullt ut kan acceptera koderna kan reservera sig.

Dessa koder administreras av kommittén för kapitalrörelser och osynliga betalningar (CMIT) och håller sig på att uppdateras och revideras i syfte att få ett effektivare instrument för internationellt samarbete på tjänstehandelsområdet. Även kapitalliberaliseringskoden är föremål för revidering i syfte att utvidga förpliktelserna med vissa aspekter avseende etableringsrätt. Detta arbete bedrivs i nära samarbete med kapitalmarknadskommittén (CMF) och kommittén för internationella investeringar och multinationella företag (CIME). Inom CIME har tidigare antagits en deklaration som bl a innehåller principen om likabehandling ("National Treatment Instrument"),

vilken är relevant även för tjänstesektorn. Bankernas verksamhet berörs även av arbetet inom kapitalmarknadskommittén, som bl a studerar frågor om etableringsrätt och behandlingen av utlandskontrollerade banker i medlemsländerna.

Industrikommittén analyserar vissa aspekter på tjänster inom de olika medlemsländerna (industriservice). Dessutom kan nämnas OECDs kommittéer för försäkring, sjöfart och turism, vilka diskuterar policyfrågor inom respektive bransch. Även frågor om internationella, finansiella transaktioner och dataflöden över gränserna behandlas inom olika kommittéer. Dessa kommittéer bidrar aktivt i den pågående analysen av hinder för handeln med tjänster.

Ett omfattande och mångfacetterat arbete läggs således ner i OECD syftande till att förstärka det internationella samarbetet på tjänstehandelsområdet. Det finns dock vissa gränser för hur långt man kan komma inom OECD i liberaliseringssträvandena. Dels är enbart i-länderna representerade, dels saknar OECD legalt bindande regler för den internationella handeln motsvarande GATTs, tex för regleringar av tvister. Dessa omständigheter har åberopats av vissa länder, inte minst av USA, som ett motiv för att tjänstehandelsfrågan skall tas upp inom GATT.

7.2 GATT

GATT har hittills huvudsakligen befattat sig med varor. Undantagen omfattar sådana tjänster som kompletterar eller stödjer handeln med varor, exempelvis transportförsäkringar.

En början till vändning kom med US Trade Act år 1974, som tillkom i samband med Tokyo-rundan. Den inleddes med att i definitionen av "trade" inkludera tjänster. Detta var ett resultat av ett inhemskt påtryckningsarbete från ett fåtal amerikanska tjänsteföretag, framförallt inom försäkrings-, byggnads- och transportsektorn. Ett visst motstånd fanns då inom administrationen till att innefatta tjänstehandeln i GATT då man inte kände sig tillräckligt förberedd på hemmaplan och då det fanns en viss rädsla att ett sådant förfarande skulle försvåra förhandlingarna på andra områden. Ett beslut fattades dock om att tillsätta en utredning för att studera tjänstesektorn med speciell inriktning mot GATT-förhandlingarna.

Denna studie rekommenderade efter ett års arbete att tjänstehandeln skulle inkluderas. Därmed kom tjänster att innefattas i förberedelsearbetet inför Tokyo-rundan åren 1973-1979.

Efter flera års diskussioner tog USA i november 1977 initiativ till att vissa tjänstefrågor väcktes i GATT. Det gällde dels bilaterala tjänstehandelsfrågor, dels inkluderande av tjänster i olika koder för icketariffära handelshinder, i första hand koden om statlig upphandling.

Tjänstehandeln diskuterades även på GATTs ministermöte i november 1982. Vid detta tillfälle beslöt man att de enskilda medlemsländerna skall göra nationella studier med sikte på beslut i slutet av år 1984 om, och i så fall hur, GATT skall befatta sig med denna fråga. GATT-sekretariatet kan i detta arbete användas som clearingcentral. Däremot fick GATT inget mandat att självt ta upp frågan för utredning. Ett antal informella möten har

sedan hållits angående de nationella studiernas utformning. Detta har dock skett under stort motstånd från u-länderna, som vill att frågorna skall behandlas inom UNCTAD, och ej i GATT. U-länderna är i princip negativa till liberaliseringar som skulle kunna innebära fritt fram för etablering av utländska tjänsteföretag (exempelvis banker) på bekostnad av den inhemska tjänsteindustrin. I-länderna skulle då i ännu högre grad än nu dominera tjänsteproduktionen i världen. Därtill finns hos u-länderna en rädsla för att börja tillämpa GATT-reglerna på tjänstehandeln så att hinder på tjänstesidan skulle kunna bemötas med exempelvis tullhöjningar på varusidan.

I januari 1984 träffades en kompromiss beträffande det fortsatta arbetet i GATT. U-länderna har accepterat att delta i framtida informella möten och motsätter sig inte heller att sekretariatet sammanställer inkomna nationella studier. Inget tyder dock på att de ändrat uppfattning i sakfrågan.

7.3 UNCTAD

UNCTAD upprättades på u-ländernas initiativ och arbetsfältet täcker de ekonomiska relationerna mellan i- och u-länder. Ända sedan UNCTAD bildades har vissa tjänstehandelsfrågor funnits på dagordningen. Huvudintresset har hittills riktats mot försäkrings- och transportbranscherna.

På försäkringssidan hävdar UNCTAD att varje u-land skall bygga upp en egen försäkringsverksamhet. Skälen är, förutom nationellt oberoende, att bygga upp en premievolyms som kan användas för angelägna ändamål inom det egna landet samt att minimera ansträngningarna på betalningsbalansen. Försäkringsfrågorna har främst avhandlats inom kommittén för "Invisibles and Financing Related to Trade".

Inom UNCTADs sjöfartskommitté är arbetet inriktat på att öka u-ländernas andel av världstonnaget. Som ett steg i denna riktning får man se uppförandekoden för linjekonferenser som anger andelen mellan export-, import- och tredjeländ till 40/40/20.

Inom UNCTAD diskuteras även frågor om bulksjöfart, containerhantering, bekvämlighetsflagg m m.

Även frågor om tekniköverföring behandlas inom en särskild teknologikommitté.

Tjänstehandelsfrågor berörs även i ett antal andra organisationer, exempelvis IMO (International Maritime Organization), ICAO (International Civil Aviation Organization), IATA (International Air Transport Association), WTO (World Tourism Organization), ITU (International Telecommunication Union) och WIPO (World Intellectual Property Organization).

Under år 1983 har även EG och EFTA gjort egna studier kring handeln med tjänster.

7.4 Sammanfattning och slutsatser

Handeln med tjänster diskuteras inom en rad olika organisationer, främst OECD, GATT och UNCTAD samt inom olika branschvisa organisationer.

I-länder och u-länder har vissa motstridiga intressen beträffande den internationella tjänstehandeln, vilket ställts på sin spets i diskussionerna inom GATT. I-länderna (främst USA) gör bedömningen att en reglering och/eller liberalisering av tjänstehandeln dels kan öka den totala tjänstehandeln, dels kan medföra en effektivisering såtillvida att tjänsterna produceras av den som gör det bäst, dvs har komparativa fördelar. I detta ligger implicit att i-länderna ytterligare kan öka sina andelar av den totala tjänsteproduktionen och tjänstehandeln. U-länderna har en önskan att skydda delar av sin tjänstesektor från allt för hård konkurrens och vill inte att skydd mot tjänsteimport skall försämra deras möjligheter till varuexport. Denna intressekonflikt har på ett påtagligt sätt kommit i fokus i och med att vissa länder driver ståndpunkten att tjänstehandelsfrågorna skall förhandlas inom GATT-systemet.

Sverige deltar aktivt i diskussionerna inom GATT och förbereder nu en nationell studie.

Statsmakterna måste inför dessa förhandlingar klargöra hur Sverige skall ställa sig. Det är särskilt viktigt eftersom den svenska tjänstesektorn i stora stycken genom legala, administrativa och finansiella arrangemang är så inrättad att utländska leverantörer utestängs. Detta gäller såväl för offentliga tjänster som för privata tjänster (bank, försäkring, etermedia, telekommunikationer, byggande m m).

Sverige måste inför förhandlingsarbetet även göra prioriteringar och avvägningar avseende marknader där vi vill uppnå fördelar.

USA är världens största tjänstemarknad. Likheten med den svenska beträffande utvecklingsnivå gör den särskilt intressant för våra tjänsteföretag. Hinder och regleringar finns ofta på delstatsnivå. Därför kräver frågan om hur Sverige skall värdera den amerikanska regeringens möjligheter att reellt förhandla för de självständiga delstaterna särskild uppmärksamhet. USAs drivande roll i upptakten till det föreslagna förhandlingsarbetet emanerar framförallt från den USA-baserade multinationella industrin. Denna vill på världsmarknaden säkra sina etableringsmöjligheter och rätt att fritt förfoga över kapital och avkastning samt förhindra att en hämmande reglering för dataflöden över gränserna växer fram.

Det kan dock med säkerhet sägas att detta internationella arbete måste ses på lång sikt, vilket kan vara en fördel för Sverige då det ger oss tid att ta ställning till vilka avregleringar vi själva är beredda att göra.

8 Tjänsteexportens kopplingar till biståndsarbetet

Detta kapitel har till syfte att visa på vilka sätt det svenska biståndet bidrar till att finansiera svenska företags försäljning av tjänster till utlandet.

Sveriges bistånd går till de allra fattigaste länderna och kommer under de närmaste åren inriktas på att höja effektiviteten inom de direkt produktiva sektorerna. En ökad andel skall gå till jordbruk och landsbygdsutveckling. Inom industrin skall insatserna i första hand syfta till att höja effektiviteten i befintliga anläggningar, vilket kan ske dels genom leveranser av reservdelar och insatsvaror och dels genom åtgärder för underhåll, personalutbildning, konsultinsatser, förbättrad företagsledning m m.

För budgetåret 1983/84 har 6,5 miljarder kr anslagits för biståndsverksamhet.

8.1 Bilateralt utvecklingssamarbete

Av det totala biståndsanslaget avser 3,7 miljarder kr bilateralt utvecklingssamarbete genom SIDA. Huvuddelen av det bilaterala biståndet utgår till 18 länder i Afrika, Asien och Mellanamerika. Anslaget används även till katastrofbistånd, humanitärt bistånd samt bidrag till enskilda organisationer som gör biståndsinsatser.

Av de bilaterala biståndsinsatserna går drygt 60 procent till direkt finansiellt bistånd, 25 procent är varubistånd och 15 procent personalbistånd. Av det bilaterala biståndet används ca 48 procent för upphandling av varor och tjänster i Sverige.

En del av anslaget, det s k *importstödet*, kan delvis disponeras relativt fritt av mottagarlandet för import av i huvudsak varor. I vissa fall har det dock bundits till upphandling i Sverige och även kompletterats med rätt att inkludera konsulttjänster.

Av biståndet avsätts också medel till *konsult- och personalfonder*. Syftet med dessa fonder är att mottagarländerna själva skall använda dem för upphandling av tjänster. I några fall är dessa fonder bundna till upphandling av konsulttjänster i Sverige. Ett exempel på detta är personal- och konsultfonden inom ramen för biståndet till Zimbabwe. Syftet med att binda konsultfonden (och i detta fall även importstödet) är bl a att biståndet på kommersiellt intressanta marknader kan verka som spjutspets för svenska företag.

8.2 Multilateralt bistånd

Det svenska multilaterala biståndet kanaliseras i huvudsak via olika FN-organ och internationella finansieringsprogram. Anslaget för budgetåret 1983/84 uppgår till ca 1,8 miljarder kr.

Ca 1/5 av anslaget går till FN:s *utvecklingsprogram (UNDP)*. UNDP är FN-systemets centrala källa för finansiering av tekniskt bistånd. UNDP skall främja mottagarländernas utveckling genom olika former av kunskapsöverföring och för investeringsstudier. De huvudsakliga biståndsformerna är expertrådgivning, stipendier, leveranser av utrustning och konsulttjänster. UNDP använder konsulter dels för formulerande av projekt och dels som verkställande organ.

Bidrag ges också till *Världsbanken* samt *de regionala utvecklingsbankerna* och *utvecklingsfonderna*.

Utvecklingsbankerna fungerar som mellanled på den internationella kapitalmarknaden. U-länderna kan därigenom låna upp och vidareförmedla lån på villkor som är förmånligare än vad de skulle få om de själva skötte upplåningen. Många av de fattigaste u-länderna klarar emellertid inte återbetalning av utvecklingsbankernas relativt förmånliga lån. Därför har utvecklingsfonder upprättats som komplement till bankerna. De lämnar krediter som närmast kan betraktas som gåvor. De svenska bidragen till de internationella finansieringsprogrammen har koncentrerats till utvecklingsfonderna, dvs Internationella utvecklingsfonden (IDA), Afrikanska utvecklingsfonden (ADF), Asiatiska utvecklingsfonden (ASDF) och Internationella jordbruksutvecklingsfonden (IFAD). För budgetåret 1983/84 uppgår de samlade bidragen till 731 miljoner kr.

Sverige finansierar via detta anslag också en tredjedel av driftkostnaderna för ett *internationellt sjöfartsuniversitet* som i IMOs regi påbörjade sin verksamhet den 1 juli 1983 i Malmö. Universitetet skall ge högre utbildning på sjöfartsområdet och därmed stärka de regionala utbildningscentra som finns i en rad u-länder. Möjligheten att på detta sätt utbilda utländska sjöbefäl i Sverige bör vara av stort värde för Sveriges export av sjöfartskunskande.

Återflödet till svenska leverantörer från det multilaterala biståndet är svårt att mäta. Det registrerbara återflödet motsvarar ungefär en tredjedel av det multilaterala anslaget. Om leveranser till världsbanksfinansierade projekt inräknas stiger siffran till 50 procent.

8.3 Beredningen för internationellt tekniskt samarbete (BITS)

BITS har som uppgift att genom sitt tekniskt samarbete främja Sveriges förbindelser med vissa u-länder utanför kretsen av huvudmottagare för det bilaterala biståndet. Det tekniska samarbetet skall i första hand bestå av kunskapsöverföring på områden där Sverige är väl rustat med kunnande och kapacitet.

Stöd som förmedlas via BITS gäller följande områden:

- svenska konsultinsatser och förinvesteringsstudier

- samarbete mellan institutioner i Sverige och u-länder
- bilaterala utbildningsinsatser och korta specialkurser i Sverige
- kulturellt samarbete och personutbyte.

Konsultinsatser har främst gällt energisektorn. Institutionssamarbetet har i huvudsak avsett forskningsinstitut knutna till universitet och högskolor. Utbildningsinsatserna har gällt olika industriella områden men också omfattar kurser i förebyggande underhåll, projektledning, marknadsföring, kvalitetskontroll m m.

8.4 Fonden för industriellt samarbete med u-länder (Swedfund)

Swedfund är en statlig stiftelse som har till uppgift att stimulera och stödja etablering av företag i u-länder i samverkan med svenskt näringsliv. Fonden finansierar sina insatser genom att mot statsgaranti ta upp lån eller utfärda lånegarantier.

Fondens huvuduppgifter är att

- medverka till etablering av företag samägda av u-landspartners och svenska företag
- förmedla kontakter mellan intressenter i u-länder och svenska företag
- medverka till att förinvesteringsstudier genomförs och bidra till finansiering av dessa
- bidra med aktiekapital och lån samt ge garantier vid genomförande av projekt.

Swedfund skall i första hand samarbeta med länder med vilka Sverige bedriver långsiktigt utvecklingssamarbete och insatserna är inriktade på tillverkningsindustrin samt vissa projekt inom t ex transport- och distributionssektorn och reparations- och underhållsverksamhet.

8.5 Institutionella konsulter

För att bredda basen för framförallt konsultinsatser, dokumentation, rekrytering och utbildning har SIDA slutit långsiktiga samarbetsavtal med ett antal svenska myndigheter och organisationer vilka benämns institutionella konsulter. Omfattningen av SIDA:s samarbete med institutionella konsulter uppgick under budgetåret 1982/83 till omkring 13 miljoner kr. Verksamheten styrs genom årliga ramar från SIDA.

8.6 Samarbete SIDA och Sveriges exportråd

SIDA och Sveriges exportråd har etablerat samarbete för att bredda relationerna mellan SIDA och svensk exportindustri. Ett led i detta är att informera om biståndsavtalen med mottagarländerna samt om SIDA:s upphandlingsregler. Insatser görs också för att öka kunskapen om den

svenska resursbasen hos SIDA och i mottagarländerna. SIDA och exportrådet har också tillsammans gjort en flerspråkig katalog som presenterar svenska företags varor och tjänster av särskilt intresse för biståndsländer.

8.7 Sammanfattning och slutsatser

Sverige anslår drygt 6,5 miljarder kr för bistånd till de fattigaste länderna. Det används dels till bilateralt utvecklingssamarbete genom SIDA, dels till multilateralt bistånd via olika FN-organ och internationella finansieringsprogram. Biståndets koppling till tjänstehandeln sker främst genom svensk och internationell upphandling av konsulter och tjänsteföretag inriktade på infrastrukturuppbyggnad.

Under senare år har näringslivets medverkan i biståndsverksamheten ökat högst väsentligt genom större bindning och upphandling i Sverige samt nya stödformer som exempelvis förmånliga u-landskrediter (se kapitel 9).

Tjut finner det inte motiverat att initiera ytterligare steg i denna riktning. Denna fråga måste primärt bedömas utifrån biståndspolitiska aspekter. En alltför favoriserad ställning för svenska företag kan minska effektiviteten i biståndet genom att företagen undandras stimulerande konkurrens från utländska företag. Det kan även innebära en icke avsedd inkomstomfördelning från den svenska allmänheten, via biståndsbudgeten, till ägare och anställda i ifrågavarande företag. Självklart finns det skäl för att engagera svenskt näringsliv i biståndsarbetet, men det bör endast ske i den utsträckning som företagen i olika avseenden kan hävda sig i den internationella konkurrensen. När så är fallet bör givetvis inte svenska företag diskrimineras vid upphandling för svenska biståndsmedel.

9 Vidtagna åtgärder för att främja svensk tjänsteexport

Sveriges offentliga exportfrämjande sker i huvudsak genom utrikesdepartementets handelsavdelning, Sveriges exportråd, Exportkreditnämnden, Svensk exportkredit och Sveriges turistråd.

Detta avsnitt har till syfte att visa vad som i dessa organisationer görs för att främja svensk export av tjänster.

9.1 Utrikesdepartementets handelsavdelning

Utrikesdepartementets handelsavdelning svarar för policy och strategi vad avser exportfrämjandet. Det finns också utrymme för vissa operativa insatser genom att särskilda medel avsatts till regeringens disposition. Dessa är avsedda bl a för särskilda exportaktioner, bevakning av olika multilateralt finansierade projekt, information, vissa turismfrämjande åtgärder samt stöd till export av tjänster från statliga myndigheter.

Handelsavdelningen (samt det förutvarande handelsdepartementet) har även varit propositionsskrivare rörande tjänsteexport som baserats på utredningar inom andra departement, t ex Statligt kunnande till salu (SOU 1980:23, budgetdepartementet), Kommunalt kunnande – ett stöd för svensk export (SOU 1983:72, kommundepartementet) samt ökad export av svensk energiteknik – ett handlingsprogram (DsI 1983:26, industridepartementet).

9.2 Sveriges exportråd

Sveriges exportråd (SE) är den centrala instansen för statliga, operativa exportfrämjande åtgärder. SE är inrättat enligt ett avtal mellan staten och Sveriges allmänna exportförening och består av en hemmaorganisation och ett 30-tal handelskontor på olika utlandsmarknader. Rådet leder och samordnar även den exportfrämjande verksamheten vid svenska ambassader i länder där det inte finns handelskontor. För budgetåret 1984/85 kommer SE att tilldelas närmare 203 miljoner kr av statliga medel. Näringslivet skall genom abonnemangsavgifter och arvoden för särskilt utförda arbeten bidra till 50 procent av den totala finansieringen. SE engagerar sig i stöd till tjänsteexporten genom att tjänsteföretag, liksom vilka andra företag som helst, kan vara abonnenter i SE och därmed få tillgång till de program och

tjänster som rådet erbjuder.

Aktiviteter som särskilt berör tjänsteexporten är:

Utvecklingsprogram för export av tjänster från statliga myndigheter och verk

Konsultexportutredningens arbete resulterade i en försöksverksamhet inom exportrådet som syftar till att göra tjänster och kunnande hos intresserade myndigheter och verk tillgängligt för export. Arbetet har hittills inneburit en inventering av affärsmöjligheter, framtagande av en exportkatalog över myndigheternas kunnande (Swedish knowledge for sale) samt en stimulans till praktiskt kommersiellt exportarbete. Verksamheten under de närmaste åren kommer att innehålla attitydutveckling, utveckling av exportstrategier, informationsbrev och besöksprogram för utländska målgrupper samt rekrytering av internationella projektledare att hyra.

Utbildning i försäljning av konsulttjänster

Sedan år 1982 pågår en utbildning inom exportrådet i marknadsföring och försäljning av konsulttjänster. Syftet är att införa ett tjänstemarknadsorienterat synsätt inom hela exportfrämjandet och på så sätt lättare kunna sälja de egna konsulttjänsterna. Deltagare i utbildningen är anställda inom Sveriges exportråd, handelskontoren och de kommersiella avdelningarna på ambasaderna.

Tjut överlämnade i december 1983 till utrikeshandelsministern ett åtgärdsprogram för främjande av svensk tjänsteexport som bl a innehöll ett förslag till en mer omfattande utbildning i tjänstehandelsfrågor. Inriktningen på denna utbildning skulle bl a vara att lära känna det svenska utbudet från den privata tjänstesektorn.

Regeringen beviljade den 9 februari 1984 medel enligt Tjuts förslag. Det ger möjligheter för exportrådet att inom ramen för drygt en miljon kr samordna sin säljutbildning för konsulttjänster med ett bredare program för utbildning i tjänstehandelsfrågor. Exportrådet har fått regeringens uppdrag att påbörja utbildningen under budgetåret 1984/85.

Projektbevakning

Värdet av de internationella projekt som finansieras av de multilaterala och regionala utvecklingsbankerna och fonderna samt av FN-organen uppgår årligen till ca 400 miljarder kr. De största contracting/engineeringföretagen ansvarar för projekt på ungefär 500 miljarder kr årligen. De internationella projekten utgör därför en stor marknad för svenska företag, vilket SE har uppmärksammat.

Under år 1981 fördelade sig de multinationella biståndsorganens upphandling på olika grupper enligt följande:

Konsulter	10 procent
Entreprenörer	30 procent
Varor/övriga tjänster	60 procent

Sveriges andel av den totala upphandlingen är 0,5–1 procent. Konsulterna utgjorde 12 procent av den svenska andelen under åren 1977–1981.

Sedan år 1969 har exportfrämjandet (då Sveriges Allmänna Exportförening) haft en bevakning av de multinationella biståndsprojekten. Denna sker f n genom svenska ambassader och handelskontor i Washington (Världsbanken och Interamerikanska utvecklingsbanken), New York (FN), Manila (Asiatiska utvecklingsbanken), Abidjan (Afrikanska utvecklingsbanken) samt i Kuwait (Arabfonderna). Även FNs fackorgan i Genève, Wien, Paris och Rom bevakas. Projektbevakning sker också i mottagarländerna, dvs där projekten skall genomföras. Vid handelskontoren i Västtyskland, Italien och Japan har bevakningen inletts av de internationella contracting- och engineeringföretagen med syfte att uppnå samarbete inom projekt i tredje land.

Den insamlade informationen distribueras till svenska företag dels via utrikesdepartementet och exportrådet, dels direkt till aktuella företag. SE sprider i första hand informationen via en veckobulletin kallad Säljuppslag. I denna utannonseras all information om internationella projekt, offentlig upphandling i olika länder samt köp- och representantförfrågningar. Antalet prenumeranter är ca 350, vilket kan jämföras med totala antalet abonnenter i SE som f n uppgår till ca 3 000. Det svaga intresset för denna information har lett till att ett program för effektivisering av verksamheten nu har inletts genom en treårig försöksverksamhet enligt följande principer:

- insatserna koncentreras mot de branscher och länder där svensk industri av SE anses ha de största möjligheterna. Följande branscher har prioriterats: energi, gruvindustri, skogsvård och träbaserad industri, land- och sjötransportsystem samt vattenförsörjning. SE prioriterar också bland de företag som bedöms kunna och vilja ägna sig åt export till internationella projekt.
- företagen skall få tidig information om projekten genom att bevakningen skärps i köparländerna där projekten initieras. Informationen skall snabbt vidarebefordras till företagen.
- en strävan är också att höja den personliga motivationen hos alla som är involverade i informationsförmedlingen.

Stöd till svensk projektexport

År 1979 inleddes en försöksverksamhet med finansiellt stöd till svensk projektexport. Med projektexport avses leveranser från minst två samverkande leverantörer innehållande både varor och tjänster. Stöd kan även ges till enbart tjänsteleveranser. Projekten skall gälla nya marknader, nya projekttyper eller nya samarbetsformer mellan företag och bidragen skall täcka kostnader för anbudsgivning, projekterings-, seminarie- och utbildningsverksamhet. Syftet med stödet är att minska företagets risktagande och därigenom ge större affärsmöjligheter för svensk exportindustri. Det skall också stimulera svenska företag till ökad samverkan. Stödet beviljas av en särskild nämnd kopplad till SE (den s k SPE-nämnden).

Stödet till svensk projektexport kommer att fr o m budgetåret 1984/85 att övergå till ett garantistöd som enbart skall föranleda utbetalning då projekt inte leder till kontrakt. Utbetalningen skall i sin helhet täcka högst 1/3 av

redovisade kostnader.

Stödet avses koncentreras till marknader med betalningsförmåga och inriktas mot projekt finansierade av Världsbanken eller andra multilateralt finansierade biståndsorgan. Garanti skall ej lämnas till projekt inriktade mot svenskt bistånd.

Stöd till anbudskostnader för konsultofferter till u-länder

Sedan år 1977 kan statligt stöd ges till konsultföretags export till u-länder. Stödet, som administreras av SE, utgörs av bidrag till anbudskostnader inkl förstudier som behövs för att anbud skall kunna lämnas. Bidraget får uppgå till högst 50 procent av självkostnaderna och skall återbetalas om anbudet antas. Syftet med stödet är dels att genom delat risktagande öka konsulternas benägenhet att avge anbud till u-länderna, dels att öka möjligheterna att lägga ner arbete på anbuden och i marknadsföringen. Följande riktlinjer gäller:

- förstudien eller anbudet skall avse ett specifikt projekt i ett u-land
- projektet bör ha en viss exportfrämjande effekt
- konsultföretaget måste anses ha en rimlig möjlighet att få uppdraget
- förstudier eller anbud som utarbetats på direkt uppdrag från annan mot erhållande av arvode är inte berättigade till bidrag
- bidrag kan inte heller utgå för förstudie om direkt marknadsföring
- i princip kan bidrag avse projekt i samtliga u-länder. Regeringen kan dock besluta om begränsningar.

För budgetåret 1984/85 kommer 5,2 miljoner kr att anslås för detta stöd.

I exportrådets anslagsframställning för verksamhetsåret 1984/85 görs en statistisk sammanställning över de sex gångna årens verksamhet. Av 340 utfästelser om stöd har 40 resulterat i order. Antalet har sjunkit genom åren och uppgick år 1982/83 endast till två erhållna order. Antal oavgjorda ärenden för det året är dock stort (46 stycken). Totalt arvode för de antagna anbuden beräknas till drygt 693 miljoner kr, för året 1982/83 dock endast 2 miljoner kr.

Exportrådet finner en statlig insats av denna storleksordning för detta ändamål väl motiverad.

Exportsamverkan

SE har under senare år arbetat för att få företag med kompletterande produkter (dvs såväl varor som tjänster) att samverka i exportsammanhang, i s k samverkansgrupper. Verksamheten kommer i fortsättningen att koncentreras på de som bedöms ha den mest lovande exportpotentialen. Exempel är Waste tech (avfallshantering), Civil defense in Sweden (civilförsvarskunnande) samt Swedish Mining group (gruvgruppen).

9.3 Exportkreditnämnden

Exportkreditnämnden (EKN) är ett statligt institut som försäkrar svensk export mot risken för uteblivna betalningar. Garantier ställs för täckning av

förluster på grund av politiska risker eller i kombination med kommersiella risker.

EKNs verksamhet är affärsmässigt upplagd och skall inte innebära någon subvention av exporten. EKN tar ut premier som på sikt beräknas motsvara skadeersättningar och administrationskostnader. Under de senaste åren har dock förluster uppkommit på grund av betalningskriser i vissa länder.

I förordningen (SFS 1979:547) för EKNs verksamhet står

”För täckning av förlust i samband med export eller lagerhållning utomlands får statsgaranti (exportkreditgaranti) beviljas enligt denna förordning.

Som export anses, förutom utförelse ur landet av vara, överlåtelse till utlandet av uppfinning, tekniskt kunnande eller resultat av konsultativ verksamhet eller liknande överlåtelse samt utförande av entreprenadarbete utomlands. Uthyrning av vara till utlandet räknas som export endast om uthyrningen kan jämföras med försäljning.”

Förordningen täcker således alla typer av varuexport medan tjänsteföretagens möjligheter att erhålla kreditgarantier begränsas till vissa branscher. Detta har föranlett att garantiansökningar för viss tjänsteexport avvisats med hänvisning till förordningen. Exempel som EKN uppgivit är rena frakter (dvs utan varuvärdet), filmspelningar, försäkringsverksamhet och vissa turismtjänster.

EKNs förbindelsegarantigivning fördelades under år 1982/83 enligt följande:

Försäljningsvärden	Miljarder kr	Procent
Verkstadsprodukter	7,4	70
Skogsindustriprodukter	0,7	7
Livsmedel	0,06	1
Diverse varor	0,4	4
Tekniskt konsulterande verksamhet	0,05	0
Entreprenadarbeten	1,9	18
Royalty och licensavgifter	–	–
	10,5	100

Hittills är det huvudsakligen industriföretag som beviljats garantier. De tjänsteföretag som utnyttjar EKN mest är entreprenadföretagen.

Tjänsteförsäljning sker oftast på kontantbasis och har därför troligen ej lika stort behov av garantier som de stora industriföretagen. Det har dock till Tjut uttryckts behov av exportkreditgarantier exempelvis för frakter.

9.4 AB Svensk Exportkredit

AB Svensk Exportkredit (SEK) grundades år 1962 och ägs till hälften vardera av staten och de svenska affärsbankerna. SEK har till uppgift att mot betryggande säkerheter lämna medel- och långfristiga exportkrediter. SEK kompletterar därmed affärsbankernas mer kortsiktiga exportkreditgivning.

SEKs kreditgivning är huvudsakligen inriktad på exportfinansiering av

kapitalvaror, entreprenadarbeten och konsult- och serviceverksamhet. Medel för sin verksamhet skaffar SEK genom i första hand långfristig upplåning på de utländska kapitalmarknaderna.

I syfte att förbättra de svenska exportörernas konkurrenskraft infördes den 1 juli 1978 ett nytt exportkreditstöd, det s k SEK-systemet, som grundar sig på den s k Consensus-överenskommelsen inom OECD samma år. Detta innebär att SEK kan lämna exportkrediter till räntesatser som ligger under de internationella marknadsräntorna. Det underskott som uppkommer för SEK vid denna subventionerade kreditgivning inom SEK-systemet täcks av staten. Under budgetåret 1984/85 beräknas dessa subventioner uppgå till ca 1,5 miljarder kr.

Ren tjänsteexport har sällan längre kredittider. När det förekommer och när tjänster kombineras med varuexport kan dock krediter erhållas genom SEK.

Förmånliga u-landskrediter

SEK administrerar även, f n efter beslut av EKN, speciellt förmånliga u-landskrediter med lägre ränta än vad SEK normalt medger och – om särskilda skäl föreligger – förlängd återbetalningstid och/eller återbetalningsfri period under kredittidens början.

Systemet avser främja sådan export av kapitalvaror och tjänster från Sverige, som kan anses ha utvecklingsfrämjande effekt i köparlandet och som inte bedöms kunna komma till stånd utan särskild kreditgivning.

9.5 Sveriges turistråd

Sveriges turistråd (ST) är den centrala instansen för främjande av en av våra största tjänsteexportbranscher, nämligen turismen.

ST, som funnits sedan år 1976, är en stiftelse med staten, Svenska kommunförbundet och Landstingsförbundet som stiftare. Förutom huvudkontoret i Stockholm finns utlandskontor i åtta europeiska huvudstäder samt i USA och Brasilien.

ST skall enligt sina stadgar söka tillgodose behovet av semester- och rekreativsmöjligheter hos en bred allmänhet i Sverige och de övriga nordiska länderna. De skall dessutom söka tillvarata möjligheterna till ett växande valutainflöde från utländska turister och att därvid särskilt beakta marknadsföring av ledig kapacitet inom hotell- och turismanläggningar. I proposition 1983/84:145 om turist- och rekreativspolitiken m m föreslås turistrådets arbetsuppgifter vidgas genom att vissa uppgifter tillförs ST från naturvårdsverket och rekreativsberedningen.

Turistrådet har under senare år avsatt betydande resurser på att etablera Sverige som en alternativ semesterdestination för konsumenterna i några prioriterade marknader, framförallt i Västereuropa. Generellt kan sägas att i de nordiska länderna, där Sverige är väl känt, har resurserna i hög grad använts för selektiva insatser där en viss typ av produkter eller ett område marknadsförts gentemot en relativt avgränsad målgrupp. I de övriga länderna har insatserna varit bredare med syftet att tala om att Sverige är en möjlig semesterdestination.

När ST inrättades var marknadsföringen av turismen i Sverige mycket svag och splittrad på de intressenter som svarar för utbudet, nämligen transportföretag, hotell och andra anläggningar. Detta innebar att marknadsföringen blev starkt producentorienterad. Svenska resebyråer och researrangörer samverkade huvudsakligen för att exploatera det stora intresse för utlandsresor som fanns hos svenskarna. Det svenska utbudet var så splittrat att resebyråerna inte fann det lönsamt att satsa på förmedling av Sverigeresor. ST inriktade sig då på att undanröja en av bristerna i marknadsföringen, nämligen förmedlingsarbetet. Därför satsades en hel del resurser på att få till stånd regionalt baserade bokningsorgan.

Utveckling av bokningshjälpmedel

En effektiv förmedlingsverksamhet kräver moderna hjälpmedel och därför inleddes en metod- och systemutveckling för att bygga upp ett databaserat bokningshjälpmedel.

Turistrådets ambition var att skapa ett rikstäckande datasystem för bokning av svenska turismtjänster. Bokningsarbetets nära koppling till näringsens administrativa rutiner motiverade turistrådet att även innefatta administrativa moment i systemutvecklingen. Systemet gavs namnet Bokser.

Systemet har mycket vida tillämpningsmöjligheter för produkter och tjänster av skilda slag:

- bokning av stugor, stugbyar och hotell
- transporter med tåg, buss, flyg och båt
- biljetter till utflykter och evenemang
- uthyrning av sportutrustning
- liftkort, fiskekort och måltidskuponger
- turistinformation

Bokser-systemet har utformats så att terminaler skall kunna installeras hos turistbyråer, postkontor, receptioner, resebyråer, rederier och flygbolag både i Sverige och utomlands. Från terminalerna skall man enkelt kunna få en överblick över turismutbytet, utföra bokningar och få bekräftelser och resedokument utskrivna.

Sverigekampanjer

Samtidigt med denna insats för att skapa elementära förutsättningar för en utveckling av svensk turism vidareutvecklades den långsiktiga kampanjinsats riktad till svenskar som initierats av turistrådets föregångare. I den s k "Sverige är fantastiskt"-kampanjen framhövdes de stora möjligheterna för turism och rekreation i Sverige som ett alternativ till utlandsresor. Kampanjen syftade även till att aktivera de grupper som av olika skäl ej alls företog rekreationsresor.

Genom turistrådets val av samarbetsparter och samfinansierare av "Sverige är fantastiskt"-kampanjen har denna under senare år nått en direkt spridning till i princip alla svenska hushåll. I viss utsträckning har den även spridits i grannländerna.

ST har för sin framtida verksamhet identifierat följande fyra roller.

Kunskapsroll

ST har ansvar för att på den svenska marknaden och på övriga marknader som man bearbetar, upprätthålla kunskap om utbud, efterfrågan, företag och organisationer av större betydelse samt om faktorer som påverkar utvecklingen av svensk turism.

Utvecklingsroll

ST har ansvar för att identifiera väsentliga hinder/möjligheter inom turism i alla led från produktion fram till försäljning och att intressera befintliga företag/organisationer för åtgärder som kan undanröja respektive utnyttja sådana hinder och möjligheter.

Informationsroll

ST har till uppgift att bli via massmedia, kommersiell information, turistbyråer presentera såväl kommersiella som icke-kommersiella semesteralternativ och att upplysa allmänheten om hur man får tag på sådan information.

Som central turistisk organisation skall ST också ansvara för att informera allmänhet, politiker, myndigheter, företag m fl om turismens för- och nackdelar, problem och möjligheter med syfte att bereda väg för turismens utveckling.

Operativ roll

ST skall åta sig projektledar- och finansieringsansvar för utvecklingsåtgärder såsom:

- förändringar som syftar till att förbättra strukturen inom svensk turism samt utveckla försäljningskanaler utomlands
- produktutveckling som inte är lönsam i ett kort perspektiv
- sammankoppling av marknadsåtgärder från olika företag som på sikt leder till effektivare marknadsbearbetning
- upparbetning av nya marknader/marknadssegment som inte är lönsamma i ett kort perspektiv.

Till dessa uppgifter tillkommer de som regeringen föreslagit i tidigare nämnd proposition om turist- och rekreationspolitik, dvs bidragsfrågor av skilda slag, utvecklingsarbete i fråga om anläggningar för friluftsliv samt rekreationsfrågor.

9.6 Sammanfattning och slutsatser

Den svenska tjänsteexporten ges statligt stöd från framförallt Sveriges exportråd, Sveriges turistråd, Exportkreditgarantinämnden samt Svensk exportkredit.

Det stöd som ges kan huvudsakligen indelas i kunskapshöjande insatser, marknadsföringsåtgärder, kreditgarantier samt direkt finansiellt stöd.

För att tjänsteföretagens andel av det totala exportfrämjandet skall öka

krävs framförallt större kunskaper om tjänstesektorns betydelse för den totala handeln. Inom Sveriges exportråd finns inga hinder för ett större engagemang i tjänsteexporten. Vissa aktiviteter har redan påbörjats för att förstärka denna inriktning, exempelvis det utbildningsprogram för exportfrämjandet som Tjut föreslagit.

Sveriges turistråd har sedan bildandet verkat starkt för att framhålla Sverige som turistland både för svenskar och utlänningar. Inriktningen i turistrådets verksamhet, dvs att framhålla turismen som en näring av stor betydelse för sysselsättning och export, måste fortsätta, vilket även framhålls i Tjuts promemoria Tjänsteexport med hemmaleverans (DsUD 1983:6) och bekräftats av regeringens proposition 1983/84:145.

EKN ger i viss utsträckning garantier även vid export av tjänster, framförallt till byggtreprenadföretagen. Dock begränsar EKNs förordning garantigivningen till tjänsteexportörer inom vissa områden. Garantier till varuexporterande företag begränsas ej på samma sätt. Vissa garantiansökningar från tjänsteföretag har därför, med hänvisning till förordningen, fått avslås. Tjut finner det olämpligt att vissa tjänsteområden diskrimineras redan i EKNs förordning och föreslår därför i kapitel 15 att en översyn görs av förordningen och skälen till dessa begränsningar.

Det finansiella stöd som, utöver SEK och EKN, ges exportfrämjandet av tjänster bör i första hand gälla kunskaphöjande åtgärder, projektbevakning och marknadsföring exempelvis i form av speciella kampanjer, inbjudningar eller tjänstehandelsseminarier med åtföljande möjligheter till direktkontakter mellan företagen.

Direkta finansiella bidrag specialdestinerade till företag inom vissa i förväg angivna branscher är enligt vår mening mindre effektivt. Det bör därför i mesta möjliga mån undvikas.

Tjut menar också att statens exportfrämjande bör ges en vidare innebörd. Stimulans av export sker inte enbart genom att stödja den direkta exportaktiviteten. Minst lika viktigt är att stimulera den svenska resursbasen, dvs skapa förutsättningar för kompetenshöjning och erfarenheter samt ge de svenska företagen utrymme att verka utan allt för mycket detaljstyrning. Den svenska tjänstesektorn utgör så vitala delar av vårt samhälle att offentlig delaktighet i verksamheten ofta betraktas som önskvärd, vilket kan få konsekvenser för tjänsteföretagens internationalisering. Dessa frågor ligger i stor utsträckning på departement och myndigheter som inte primärt har till uppgift att främja svensk handel. Främjandet av svensk tjänsteexport kräver att handelspolitiken i högre grad tillåts präglas av olika delar av den svenska tjänstesektorn. Detta berörs närmare i kapitlen 11 och 15.

10 Olika länders främjande av tjänsteexport¹

Genom arbetet med tjänstehandel inom olika internationella organisationer har nu ett flertal länder börjat studera tjänstehandeln och dess konsekvenser för den nationella och internationella ekonomin. Få har dock aktivt börjat vidta åtgärder för att direkt främja den.

Främjandet kan delas upp i policyarbete och programfrågor. Längst har USA och Storbritannien kommit, två länder med kraftigt positiv tjänstebalans.

10.1 Policyarbete

För att få bakgrund till olika ställningstaganden beträffande tjänstehandeln inleds arbetet genomgående med utredningar och analyser. I samband med detta har etablerats olika organisationer för att driva arbetet framåt.

Storbritannien tillsatte redan år 1966 en utredning för att analysera och föreslå åtgärder för att främja tjänsteexporten. "Committee on Invisible Exports" (COIE) lade fram sitt betänkande år 1968 och därefter permanentades kommittén. Den består av representanter för de största tjänstebanscher, berörda ministerier och Bank of England och finansieras genom bidrag från privata företag och institutioner. COIEs uppgift är att samordna åtgärderna för att främja brittisk tjänsteexport. Den har i stor utsträckning ägnat sig åt att höja tjänstehandeln status genom att ge information om i vilken utsträckning tjänstesektorn bidrar till landets ekonomi. Storbritannien har som gammal sjöfartsnation haft ett positivt tjänstenetto i 200 år. Tjänsterna svarar för 1/3 av exportintäkterna och betalar för halva landets import. COIE är således mest ett policyorgan men arbetar också med vissa programfrågor för tjänsteföretag, framförallt delegationsresor på hög nivå och seminarier. Programfrågorna sköts i huvudsak av British Overseas Trade Board (BOTB), som motsvarar Sveriges exportråd.

USA inkluderade, som tidigare nämnts, tjänstehandeln i sin US Trade Act år 1974. I samband med detta bildades Industry Sector Advisory Committee for Services (ISAC), som är kopplad till Department of Commerce. Därtill finns ytterligare en organisation som har till uppgift att vara rådgivare till regeringen, nämligen Services Policy Advisory Committee (SPAC).

I USA är de privata tjänsteföretagen mycket pådrivande i tjänstehandelsfrågor. År 1982 bildades en privat organisation "Coalition of Service

¹Innehållet i detta kapitel baseras huvudsakligen på de enkätsvar som ambassaderna inkommit med till tjänsteexportutredningen (se kapitel 1).

Industries", som består av ett 30-tal aktiva företag. Syftet med organisationen är att åstadkomma ökad medvetenhet om tjänstefrågor, likartade förhållanden och villkor för servicehandeln som för varuhandeln samt att vara en länk mellan politiker och näringsliv.

År 1982 bildades inom Department of Commerce en särskild enhet för tjänstefrågor, "Office of Service Industries", för att arbeta med policy- och främjandefrågor. Policyarbetet har främst varit inriktat på att reducera handelshinder, medan det konkreta exportfrämjandet inneburit mässor, utställningar, seminarier av work-shop-typ och delegationsresor.

Förutom dessa finns i USA ytterligare ett stort antal organisationer som studerar, analyserar och driver tjänstehandelsfrågorna framåt.

Även utanför USA och Storbritannien har arbete med utredningar och policyfrågor beträffande tjänsthandeln påbörjats.

I Frankrike har planministern, inom ramen för den IX:e långtidsplanen, tillsatt en särskild arbetsgrupp med uppgift att belysa vissa frågor rörande tjänsthandeln. Analysen är främst inriktad på branschanalyser av transporter och försäkringar. Även inom turismen har ett antal studier gjorts. Statsmakternas syn på tjänsteexporten är ännu ej klarlagd. Man vill göra ytterligare noggranna och genomgripande analyser innan man är beredd till mer långtgående slutsatser och liberaliseringsförhandlingar.

Canada tillhör de länder som har ett negativt tjänstenetto. Där tillsattes år 1981 en grupp för att studera tjänsthandeln i syfte att bilda underlag för en kanadensisk syn på frågorna. Detta mot bakgrund av de allt intensivare diskussionerna inom OECD och senare GATT och UNCTAD. Därtill ställer USA krav på bilaterala liberaliseringsavtal med Canada. Gruppen kom år 1982 med en rapport "Task Force on Trade in Services". Dessutom har ett antal statistikstudier gjorts för att förbättra bedömningsunderlaget.

I Japan har finansministeriet tillsatt en grupp för att studera den strukturella förändringen av den japanska ekonomin och de politiska implikationerna. Denna grupp använder begreppet "softnomization" för att beskriva övergången till tjänstesamhälle.

Studier om tjänstehandel har även gjorts i Västtyskland (Die Internationale Verflechtung des Dienstleistungssektors, Deutsches institut für wirtschaftsforschung), Norge (om statlig tjänsteexport, Systemeksportutvalget) och Danmark (A study of Trade in Services: Some Theoretical Considerations and Trends in Denmark's Trade in Services in the 1970s).

10.2 Programfrågor

Beträffande konkreta exportfrämjande åtgärder har de flesta i-länder utarbetat ett system för exportfrämjande med betoning på finansieringsfrågor. Detta system innehåller framförallt subventionerade lån och exportkrediter, exportkreditgarantier, blandade krediter och annan finansiering via biståndet. Biståndet används i ett flertal länder för att gynna den egna exporten av konsulter och systemexport. Exempelvis fransmännen strävar att i sina bilaterala samarbetsprotokoll inkludera "feasibility studies" och konsultarbete. Dessutom ges ofta bilateralt bistånd i form av konsultfonder där användningen är bunden till givarlandet. Även multilateralt bistånd

används för konsultexport i form av bidrag till "Technical assistant funds" inom olika utvecklingsbanker.

Förutom finansieringshjälp anordnas i de flesta i-länder mässor, utställningar, delegationsresor och seminarier för att hjälpa exportföretagen. Dessutom tillhandahåller olika offentliga organ rådgivning, marknadsinformation, bibliotek med statistik och annan för handelsfrågor relevant information.

Denna typ av främjande används eller kan användas även för att främja tjänsteexport. Inte något land har dock utarbetat ett speciellt program för detta ändamål. Snarast finns en tendens att hålla isär främjandet för varu- respektive tjänsteexport avseende policyfrågor, men ha ett gemensamt främjande vad avser programfrågor. Arbetet avseende program- och finansieringsverksamhet går snarast ut på att göra de olika insatserna kända för tjänsteföretag och öka möjligheterna för dessa att utnyttja det som står till buds.

Det finns dock i ett flertal länder olika former av stöd för enskilda delar tjänstesektorn. Det avser då främst konsultexport, projektexport, avkastning på kapital (direktinvesteringar utomlands) och turism.

Konsultexport

Den övervägande delen av det existerande tjänsteexportfrämjandet synes inriktat på att stödja export av konsulttjänster.

I många länder har konsultföretagen slutit sig samman för att gemensamt gå ut och sälja sitt konsultkunnande på exportmarknaden. Exempel på dessa är Norconsult i Norge, Engineering Consulting Firms Association (ECFA) i Japan, NEDECO i Nederländerna samt ABETEX i Frankrike. I Frankrike finns även inom industriministeriet en särskild enhet som har till uppgift att främja tjänsteproduktionen och handeln med tjänster avseende konsultverksamhet med anknytning till industrin. I Grekland har ett statligt bolag bildats för att främja export av grekiska konsulttjänster, främst inom byggnadsindustrin.

Det direkta statliga stödet till konsultexport utgörs oftast av anbudskostnadsstöd och stöd till "prefeasibility" och "feasibility studies". Det innebär att staten bidrar med en del (ofta 50 procent) av kostnaden för en studie. Detta bidrag måste betalas igen om anbudet antas.

I Frankrike bistås konsultfirmor, genom Agence pour la cooperation Technique, Industrielle et Economique (ACTIME) i samarbete med det franska exportkreditorganet COFACE, med stöd till projektstudier om projektet överstiger en miljon francs och tillhandahålls utan kostnad för kunden. I princip råder dock återbetalningsskyldighet vid kontrakt. Fransmännen ger också, bl a till konsultfirmor, subventionerade långsiktiga lån via COMEX (högst 70 procent av kostnaden) för att befrämja exportkapaciteten hos företag. Likaså ges finansieringsstöd till investeringar som avser främjande av exporten från bl a tjänsteföretag.

I Japan ges skatterabatter vid export av know-how, patent, licenser, konsulter och andra tekniska tjänster. Avdrag kan således göras med det lägre av 16 procent av kontraktetsbeloppet eller 40 procent av vinsten på kontraktet förutsatt att företaget ersätts direkt av en utländsk kund.

Många länder ser det som ytterst viktigt att främja just konsultexport då det ofta fungerar som spjutspets för annan export som entreprenörskontrakt, systemexport och varuleveranser. Olika länders konsultetik avgör graden av direkt eller indirekt bindning till följdexport. Italienarna tillhandahåller (liksom fransmännen via ACTIME) ofta konsulttjänster gratis förutsatt att efterföljande leveranser kan knytas till Italien.

Projektexport

Vissa u-länder efterfrågar på grund av bristande upphandlingsförmåga hela paket, dvs sk turn-key-anläggningar eller systemleveranser med varierande kombinationer av varor och tjänster. Ett flertal länder har aktivt börjat stödja denna typ av export.

De nordiska länderna främjar systemexport genom den Nordiska projektexportfonden (NOPEF). Stödet kan erhållas både av inhemska företag och inom ramen för gemensamma nordiska projekt.

Japanerna söker via Japan Consulting Institute (JCI) "poola" japanska industriföretags resurser för att bistå u-länderna vid förstudier av industriprojekt. Upp till 75 procent av kostnaderna för förstudier i u-länderna kan täckas inom ramen för det japanska tekniska biståndet.

Storbritannien bildade år 1980 inom ramen för BOTBs exportfrämjande "The Projects and Export Policy Division (PEP)" för att som spindeln i nätet integrera och koordinera olika statliga stödåtgärder för att främja stora utländska projekt. Koncentrationen läggs på kontrakt överstigande 25 miljoner pund. PEP administrerar "the Overseas Projects Funds" som används för att stödja konsulter och förstudier som föregår de stora projekten. Medlen används selektivt, dvs enbart när chansen finns att ta hem de stora kontrakten och skall återbetalas vid vunnit kontrakt.

PEP arbetar nära tillsammans med en grupp erfarna näringslivsrepresentanter, the Overseas Projects Board, som bidrar med den privata industrins ståndpunkter och ger råd avseende medlens användning.

Inom PEP arbetar också en grupp som bevakar och ger råd angående de internationella, multilaterala projekten som finansieras via Världsbanken och olika FN-organ.

Avkastning av kapital i utlandet

Avkastning av kapital utgör, som tidigare sagts, den största delen av den internationella tjänstehandeln. Tveksamhet råder, exempelvis i Frankrike, i vilken utsträckning utlandsinvesteringar bidrar till ett positivt tjänstenetto. Ändå är det Frankrike som mest aktivt stödjer utlandsinvesteringar. Bl a ges där skattelättnader och subventionerade lån för att främja utlandsetableringar av mindre franska exportföretag, förutsatt att de kan bevisa att de under en viss period ökar sin export. Även i Spanien har liberaliseringsåtgärder vidtagits för att främja investeringar i utlandet. I Japan har utlandsinvesteringarna under senare år ökat mycket kraftigt i omfattning, vilket torde bero på gynnsamma regler för investeringar i utlandet.

Turism

Ett flertal länder med naturliga förutsättningar för turism satsar stora summor för att kunna ta emot turistströmmen. Allt eftersom efterfrågan ökar och delvis ändrar karaktär har även andra länder börjat inse vikten av att satsa på turismen som en exportnäring. Exempelvis Frankrike och Sverige har under senare år studerat turismen och vidtagit åtgärder för att främja den.

10.3 Sammanfattning och slutsatser

Ännu är det endast ett fåtal länder som aktivt ägnar sig åt att främja tjänsteexporten i sin helhet. Längst fram ligger Storbritannien och USA.

Committee on Invisible Exports i London bildades redan år 1968 och har sedan dess främst sökt sprida kunskap om tjänsteexportens betydelse för ett positivt netto i de utrikes affärerna, dvs ett policyinriktat arbete för att höja tjänstesektorns status. Därtill genomförs en hel del programaktiviteter i form av seminarier och delegationsresor.

USAs arbete kring tjänstehandeln har huvudsakligen inriktats på att verka för ett internationellt förhandlingsarbete i syfte att öka de amerikanska företagets möjligheter att bedriva verksamhet på utländska marknader.

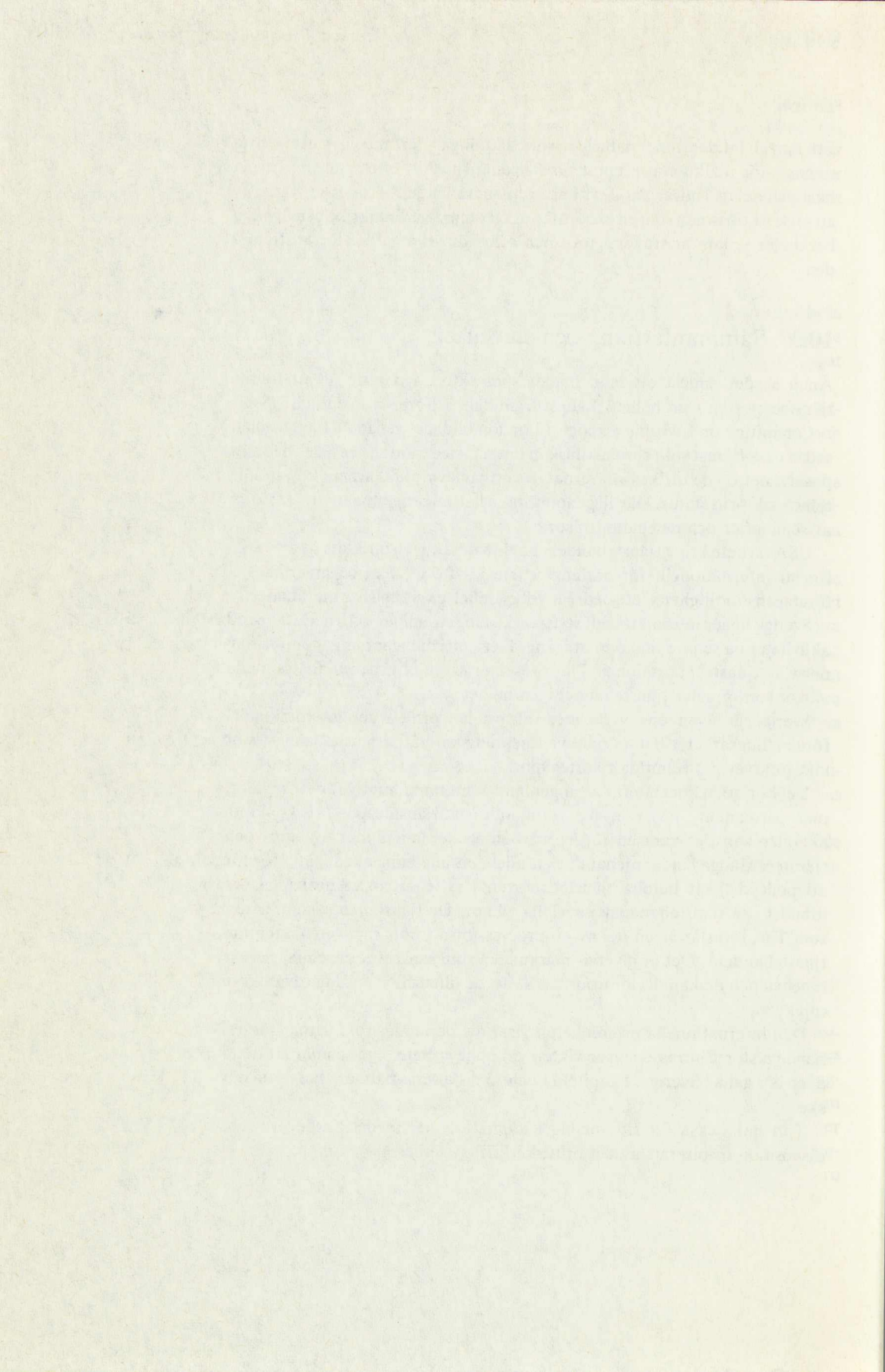
Sverige ligger internationellt sett ganska långt framme i och med att en rad aktiviteter på senare tid kommit igång. Flera utredningar har genomförts av delar av tjänsteexporten och Tjut presenterar nu en generell analys av de villkor som präglar tjänstehandel i sin helhet.

Sverige är även en av de mest aktiva länderna i det internationella förhandlingsarbetet. Detta relativa försprång kan rätt utnyttjat vara av stor vikt för Sveriges framtida tjänsteexport.

Det bör dock konstateras att inget land ännu funnit motiv för ett separat, mer permanent, program för främjande av tjänsteexport. I konkreta aktioner kan det vara en fördel att betona kombinationer av varor och tjänster. Många länder menar dock att det i ett inledningsskede finns fog för att policymässigt betona tjänsteexporten i syfte att öka kunskapen om utbudet och tjänstehandels speciella villkor. De tjänstehandelsseminarier som Tjut föreslår är en del av en process för att höja medvetenheten om tjänstehandeln. Det är givetvis marknaden som skall avgöra seminariernas innehåll och de kan därför utformas så att de innehåller såväl hårdvara som mjukvara.

Den internationella erfarenheten visar att de länder som ägnat tjänstehandeln störst intresse lägger vikten vid policyarbete. Tjut menar att detta även bör gälla i Sverige. I kapitel 11 och 15 diskuteras närmare hur detta bör ske.

Tjut har också till sitt förslag i kapitel 15 om medel till regeringens disposition inspirerats av det brittiska PEP-systemet.



11 Tjänstesektorns institutionella hemvist

Vi har tidigare påpekat den betydelsefulla roll som tjänstesektorn spelar för den svenska ekonomin. Detta faktum avspeglas till viss del av det inflytande som statsmakterna utövar på stora delar av tjänstesektorn, dels har staten genom departement och myndigheter till uppgift att uppställa regler, utöva tillsyn och kontroll, dels är staten och kommunerna själva aktivt engagerade i direkt tjänsteutövning. Först under senare år har engagemanget kommit att omfatta tjänstesektorns handelsvillkor. Intresset för tjänstesektorns framtida bidrag till Sveriges exportintäkter är numera relativt stort.

11.1 Departementen

Kunskap om tjänstehandels villkor är avgörande för statens möjligheter att främja svensk tjänsteexport. Frågor av central betydelse för olika tjänsteområdets handelsförutsättningar finns fördelade på flera olika departement. Endast det direkta exportfrämjandet och de internationella handelsförhandlingarna är samordnat under utrikesdepartementets handelsavdelning.

Villkoren för den största delen av tjänsteexporten, nämligen transporter, handläggs av *kommunikationsdepartementet*. Tjänster vilka utgör ett komplement till industriell verksamhet är en del av *industridepartementets* arbetsområde. Turismen är underställd *jordbruksdepartementet*. Av stor betydelse för alla tjänstehandelsföretag är skatte- och valutapolitiken, för vilken *finansdepartementet* svarar. Även frågor rörande bank- och försäkringsrörelse hör hemma på finansdepartementet. Vi har betonat värdet av mindre reglering och ökad entreprenörsanda inom tjänstesektorn, då främst med tanke på den del som idag bedrivs inom offentlig förvaltning, vilket är frågor hemmahörande på *civildepartementet*. De två största delarna av den offentliga tjänstesektorn, *sjukvård* och *utbildning*, tillhör *socialdepartementet* respektive *utbildningsdepartementet*.

En mängd utredningar har gjorts eller pågår fortfarande för en rad olika branscher och områden som mer eller mindre direkt berör tjänsteexporten. De Tjut närmast kommit i kontakt med är: Serviceföretagen – vägar till utveckling (SOU 1979:74, handelsdepartementet), Statligt kunnande till salu (SOU 1980:23, budgetdepartementet), Näringspolitiska effekter av internationella investeringar (SOU 1983:17, industridepartementet), Kommunalt kunnande – ett stöd för svensk export (SOU 1983:72, kommundepartementet), Exportfrämjande stöd till mindre och medelstora företag (Ds UD

1983:5, utrikesdepartementets handelsavdelning), Ökad export av energiteknik (DsI 1983:26, industridepartementet), Svensk byggexport (Ds UD 1984:2, utrikesdepartementets handelsavdelning), Turism och friluftsliv (SOU 1981:28, 1983:45, jordbruksdepartementet), Områden för turism och rekreation (SOU 1983:14, jordbruksdepartementet), utredningen av vissa problem beträffande Sveriges internationella transporter (SOU 1984:17, kommunikationsdepartementet), valutakommittén (E 1977:03, numera finansdepartementet), banklagsutredningen (Fi 1976:04, finansdepartementet), kommittén med uppdrag att göra en översyn av kreditmarknadens struktur (Fi 1983:06, finansdepartementet), försäkringsverksamhetskommittén (E 1979:01, numera finansdepartementet), betalningsbalansdelegationen (Fi 1975:02, finansdepartementet), 1980 års företagsskattekommitté (B 1979:13, numera finansdepartementet), utredningen om dataflöden över Sveriges gränser (B 1982:07, numera civildepartementet).

Exemplifieringen kan göras ännu längre och mer detaljerad. Den syftar till att skapa en insikt om de begränsade möjligheter som utrikesdepartementets handelsavdelning f n har att leda och administrera en positiv utveckling av tjänsteexporten. Tjut ser därför inrättandet av en interdepartemental tjänstehandelsberedning som en angelägen åtgärd i syfte att öka förståelsen och samordna konsekvensbedömningarna av olika regler och villkor för olika tjänsteområden. Förslag härom läggs i kapitel 15.

11.2 Verk och myndigheter

En mängd olika verk och myndigheter ansvarar funktionellt och/eller för kontroll av skilda tjänstebanscher. Verksamheten är i första hand ämnad att tillgodose inhemsk efterfrågan eller att utöva tillsyn av olika slag. Exportengagemanget inskränker sig ofta till hur myndigheterna skall kunna sälja sitt eget kunnande till utlandet snarare än att skapa ett allmänt gynnsamt klimat för tjänstehandel. I den mån näringslivets exportvillkor uppmärksammas är det av tradition varuhandeln som beaktas.

Sveriges riksbank och *statistiska centralbyrån* intar en särställning genom sitt aktiva engagemang för tjänstehandelsstatistiken. Under en lång följd av år ha dessa frågor ägnats utredningsinsatser och utvecklingsarbete bl a på uppdrag av *betalningsbalansdelegationen*.

Inom utredande myndigheter såsom *statens industriverk* och *kommerskollegium* har under senare år inletts utredningsarbete kring tjänstehandeln.

Statliga verk och myndigheter kan spela en viktig roll för tjänsteexporten genom det kontaktnät som etableras med t ex systerorganisationer i andra länder. På vissa marknader kan dessa kontakter vara en värdefull tillgång för näringslivet och företagen kan därmed ges en draghjälp av staten.

En organisation tillskapad för att främja kontakterna med andra länder är *Svenska institutet*, som är en statligt finansierad stiftelse under utrikesdepartementet. Institutets uppgift är att främja kultur- och erfarenhetsutbyte med andra länder och genom informationsverksamhet i utlandet förmedla kunskap om svenskt samhällsliv. Institutet sprider informationen genom publikationer, filmer, utställningar samt en dokumentationstjänst och besöksservice i Sverige. Dessutom bedrivs en omfattande stipendieverksam-

het både för svenskar till utlandet och för utländska medborgare till Sverige.

I budgetpropositionen för verksamhetsåret 1984/85 (prop 1983/84:100 bilaga 5) sägs

”Information om Sverige i utlandet omfattar en mängd olika kontakter och verksamheter. Syftet är att sprida kännedom om det svenska samhället samt väcka intresse och förståelse för svenska lösningar på olika samhällsproblem. Informationsverksamheten gör det möjligt för Sverige att aktivt delta i ett ökat erfarenhetsutbyte mellan olika länder och kulturer. Sverige tillhör ett litet språkområde vilket gör det nödvändigt för det svenska samhället att avsätta tillräckligt med resurser för att främja utbytet av idéer och erfarenheter över gränserna. Det svenska kulturlivet är starkt beroende av kontakter och impulser utifrån. Forskning och vetenskapligt arbete förutsätter ett fritt utbyte av erfarenheter. Ett mångsidigt person- och kulturutbyte bidrar också på sikt till ökad förståelse mellan olika länder och folk. I ett hårdnande klimat blir informationen om Sverige och kontakterna med utlandet en allt viktigare del av svensk utrikespolitik.”

I propositionen föreslås nära 39 miljoner kr i anslag till Svenska institutet.

Den 1 januari 1983 inleddes det dåvarande handelsdepartementets utrikeshandelsenheter med utrikesdepartementet. Ambassader och generalkonsulat har med tiden fått allt fler kommersiella uppgifter. Därmed ges nu utrymme för en större integration mellan utrikes- och handelspolitiken, vilket bör kunna avspeglas i institutets verksamhet. Tjut lägger i kapitel 15 fram ett förslag om hur detta kan ske.

11.3 Företag och branschorganisationer

Som ett stöd för företagens och industrins intressen verkar *Sveriges industriförbund*. Representanter för förbundet har i olika sammanhang hävdad att det, trots den växande tjänstesektorn, är industriproduktionen som är avgörande för Sveriges framtida ekonomiska utveckling. Industriförbundet ser sig som representant för den traditionella varuproducerande industrin och tjänstesektorerna har inte i någon nämnvärd omfattning beretts plats inom organisationen. Medlemsorganisationerna utgörs av de traditionella industribranscherna och den internationella verksamheten presenteras t ex i verkställande direktörens årsberättelse genom en redovisning av handelsbalansen, dvs tjänstehandeln exkluderad.

Ingenjörsvetenskapsakademins (IVA) verksamhet har en inriktning som är av stort värde för Sveriges tjänsteexport. IVA har avtal med ett antal systerorganisationer i andra länder och har också medverkat i uppbyggnaden av den svenska teknisk-vetenskapliga attachéverksamheten i en rad länder. Sedan år 1979 finansieras dock verksamheten av staten, men IVA ingår som en av huvudmännen för verksamheten. Genom denna uppbyggnad av internationella kontaktnät, sina framtidsstudier samt genom den utvärdering av ny teknik och nya teknikområden som görs skapas förutsättningar för utveckling av tjänsteexporten.

Stockholms handelskammare är bildad för att företräda det samlade

näringslivet i Stockholms län och utgör en länk i den svenska och internationella kedjan av handelskamrar. Inom Stockholms handelskamrarna har bildats en särskild serviceföretagsgrupp för att bevaka och företräda serviceföretagens samlade intressen. Syftet med gruppens arbete är att öka kunskaperna om serviceföretagens arbetsvillkor i samhället. Medlemmar är ett antal framgångsrika tjänsteföretag.

Även inom den *internationella handelskammarens svenska nationalkommitté* pågår ett arbete med att främja och stödja tjänstehandeln. Bl a har inom den permanenta referensgruppen för handelspolitiska frågor särskild uppmärksamhet ägnats åt liberaliseringen av handeln med tjänster. Dessutom finns särskilda referensgrupper för tele- och datafrågor, försäkringsfrågor och transportfrågor.

Från olika *branschsammanlutningar* på tjänstehandelns område har ställningstaganden i frågor av betydelse för internationaliseringsarbete och export redovisats i anslutning till olika samhälleliga regleringar, t ex från Sveriges redareförening, Svenska bankföreningen, Finansbolagens förening, Svenska försäkringsbolags riksförbund, Sveriges grossistförbund, Servicebyråernas branschorganisation och Svenska konsultföreningen.

11.4 Fackliga organisationer

På det fackliga området har *Svenska arbetsgivareföreningen* (SAF), *Landsorganisationen* (LO) och *Privattjänstemannakartellen* (PTK) samverkat i en särskild arbetsgrupp för utlandstjänstfrågor. Arbetet har avslutats och resulterat i tre delrapporter som redovisar probleminventering och förslag till åtgärder för att underlätta utlandstjänst.

Även *Tjänstemännens centralorganisation* (TCO) och *Svenska Kommunalarbetareförbundet* har engagerat sig i tjänstehandelsfrågorna. Kommunalarbetareförbundet redovisade till kongressen sommaren 1983 en omfattande rapport om den offentliga sektorn innefattande bl a resonemang kring den svenska tjänsteexporten.

Inom TCOs utredningssekretariat pågår ett arbete som speciellt intresserar sig för tjänsteexportens sysselsättningseffekter. TCOs intresse för dessa frågor motiveras av att

- tjänstesektorn och tjänsteexporten skapar sysselsättning som är tjänstemannaintensiv
- ökad tjänsteexport leder till nya organisationer och nya arbetsätt.

I november 1983 hölls inom ramen för TCOs idékonferenser ett endagssymposium "Tjänsteexport – en väg till ökad sysselsättning".

11.5 Sammanfattning och slutsatser

Långsamt börjar tjänstesektorns betydelse för sysselsättning, produktion och handel att avspegla sig i verksamheten inom olika av staten, företagen och de fackliga organen uppbyggda organisationer.

Departement, verk och myndigheter skall i första hand ägna sig åt att styra

och bedriva verksamheten så att inhemska önskemål tillgodoses. Hur regler och praxis påverkar verksamheten för de tjänsteföretag som direkt eller indirekt berörs uppmärksammas dock för lite.

Verksamheten inom tjänstesektorn styrs av ambitioner och prioriteringar inom en rad olika departement och myndigheter samt av kommuner och landsting. I hanteringen av ärendena är det sannolikt att konsekvenserna för tjänstesektorns utrikeshandel får en underordnad betydelse eller inte alls beaktas.

Tjut menar att en insikt hos statsmakterna om hur handelsvillkoren påverkas av de åtgärder som löpande vidtas för att vidmakthålla, justera och bygga ut den svenska samhällsmodellen är den allra starkaste drivkraften för utveckling av svensk tjänsteexport. Konsekvenserna för utrikeshandeln bör alltid vara en viktig del av beslutsunderlaget vid utformningen av politiken i ett så handelsberoende land som Sverige. Ansvaret för att detta sker åligger utrikesdepartementets handelsavdelning. Många ärenden som berör utrikeshandeln når dock inte utrikesdepartementets handelsavdelning därför att handläggande tjänstemän på andra departement inte är medvetna om effekterna.

I de fall utrikeshandeln uppmärksammas så är det den varuproducerande industrins villkor, problem och möjligheter som fokuseras. I utredningsdirektiv, författningstext, förarbeten m m lyfts varuhandeln fram medan tjänstehandeln glöms bort. Exempel på detta är regler för investeringsfondsavsättningar (se avsnitt 2.4), del av valutaregleringen (se avsnitt 14.2), industrifondens verksamhet som genom praxis endast kommit att omfatta industriföretag, uppdrag åt KK (se kapitel 15) samt användningen av löntagarfonder. I många fall är tjänstehandeln inte formellt exkluderad utan kan genom en vid tolkning av begreppet "industri" omfatta även tjänsteföretag. I praktiken glömmer man dock ofta tjänsteföretagens särart. Det krävs därför en *aktiv* bevakning av sådana frågor. Genom allmänt kunskaphöjande insatser skulle tjänstehandeln kunna ges större uppmärksamhet.

Tjut föreslår därför i kapitel 15 att en tjänstehandelsberedning inrättas inom utrikesdepartementets handelsavdelning.

Det svenska samhället har en väl etablerad organisationsstruktur såväl inom de politiska och fackliga områdena som inom industri och handel. Trots detta har tjänsteindustrins specifika exportvillkor försumrats när alla välorganiserade intressegrupper gett sina meningar till känna. Tjut anser därför det angeläget att den privata näringen bildar en intresseorganisation som driver tjänstehandels policyfrågor och främjar en vidgad kunskap om tjänstehandels villkor.

Tjut har därför tagit kontakt med företrädare för tjänstehandeln. Följande uppgifter har då angetts för en sådan intresseorganisation:

- att skapa medvetenhet om tjänstesektorn som ett nödvändigt inslag i vår framtida handel, både för att bevara varuexportens marknadsandelar och för att erövra nya marknader för såväl varor som tjänster och kombinationer därav
- att verka för ökad kunskap och förståelse för tjänstehandels speciella villkor i samverkan med motsvarande organ i andra länder
- att bevaka hemmamarknadens utveckling. Den speciella struktur som tjänstesektorn med sitt stora offentliga inslag uppvisar kräver uppmärk-

samhet mot regleringar som hindrar marknadstillträde för både svenska och utländska tjänsteleverantörer. Vikten av reciproka handelsvillkor skall hållas levande för att de svenska tjänsteexportörerna inte skall diskrimineras på sina utlandsmarknader

- att följa och ge underlag till de internationella förhandlingarna på området

Reaktionen hos tjänsteföretagen har varit positiv och arbetet med en sammanslutning för att främja tjänstehandels intressen har nu kommit igång.

12 Branschöversikter

I detta kapitel presenteras och struktureras den statistik som idag finns att tillgå gällande näringslivets produktion, sysselsättning, export och import av tjänster. Till näringslivet räknas privata företag samt statliga och kommunala affärsverk och aktiebolag.

I tabell 12.0.1 redovisas olika näringsgrenars andel av näringslivets produktion, sysselsättning och intäkter från utlandet. Av tabellen framgår att de tjänsteproducerande näringarna i allmänhet är betydligt mindre exportinriktade än industrin. I själva verket är det bara samfärdseln som har en exportandel av produktionsvärdet som är jämförbar med den varuproducerande industrin. Härigenom blir självfallet de tjänsteproducerande näringarnas andel av intäkterna från utlandet relativt liten.

Tabell 12.0.1 Sysselsättning, produktion, export för olika näringsgrenar år 1981.

Näringsgren	Antal syssel- satta 1000-tal	Andel i procent av näringslivets			Export av va- ror och reala tjänster i procent av produktions- värdet
		Syssel- sättning	Produk- tion	Intäkter från ut- landet	
Varuproducerande industri m m	1 209	42	41	80,3	35,6
Byggnadsindustri	314	11	10	0,9	2,0
Handel, hotell, restaurang	586	20	14	1,4	2,0
Samfärdsel	300	10	9	9,6	33,4
Banker, försäkringsinstitut	75	3	1	7,1	1,1
Bostadsförvaltning	35	1	12	0,1	0,1
Uppdragsverksamhet	107	4	4	0,6	3,0
Övriga tjänster	292	10	6	0,1	0,2
Näringslivet, totalt	2 915	100	100	100	20,5

Källa: Nationalräkenskaper, Tjänsteenkäten 1981

I tabell 12.0.2 redovisas tjänsteutbytet år 1981 fördelat på olika näringsgrenar. De *finansiella tjänsterna* dominerar i den varuproducerande industrin, banker och försäkringsinstitut, vilka år 1981 svarade för mer än 90 procent.

Exporten och importen av *reala tjänster* domineras av samfärdseln. Samfärdseln svarade år 1981 för i runda tal 70 procent av såväl exporten som för importen.

Tabell 12.0.2 Näringslivets tjänsteutbyte med utlandet år 1981 fördelat på näringsgren.

	Export				Import			
	Finansiella		Reala		Finansiella		Reala	
	Milj kr	Andel i procent	Milj kr	Andel i procent	Milj kr	Andel i procent	Milj kr	Andel i procent
Varuproducerande industri m m	3 603	23	1 588	6	4 304	20	3 267	18
Byggnadsindustri	67	0	2 633	10	13	0	1 454	8
Handel	462	3	2 134	8	1 067	5	799	4
Samfärdsel	200	1	17 952	70	440	2	12 433	67
Banker	5 340	34	277	1	9 444	45	72	0
Försäkringsinstitut	5 926	37	—	—	5 601	27	—	—
Uppdragsverksamhet m m	105	1	941	4	37	0	520	3
Övriga tjänster	112	1	65	0	118	0	21	0
Summa	15 821	100	25 963	100	21 352	100	19 137	100

Källa: Se tabell 4.1

I tabellerna 12.0.3 och 12.0.4 har olika näringsgrenars tjänsteutbyte med utlandet fördelats på transaktionsslag. Av tabellerna framgår att en eller två näringsgrenar ofta svarar för större delen av enskilda transaktionsslag.

När det gäller *de finansiella tjänsterna* svarar bankerna för större delen av de räntebetalningar mellan Sverige och utlandet som hänför sig till näringslivet. Utdelningar från utlandet tillfaller nästan helt industrin medan utdelningar till utlandet domineras av handeln (utländska försäljningsbolag i Sverige). Royalties, licenser och patent domineras av den varuproducerande industrin. Slutligen svarar försäkringsbolagen helt och hållet för försäkringsutbytet mellan Sverige och utlandet.

Av *de reala tjänsterna* är transporter det transaktionsslag som entydigast kan hänföras till en viss näringsgren, nämligen samfärdseln. Vidare finner

Tabell 12.0.3 Export av tjänster år 1981 med fördelning på transaktionsslag och näringsgren. Andelar i procent.

Transaktionsslag	Varupro- ducerande industri	Byggnads- industri	Handel	Sam- färd- sel	Banker	Försäk- rings- insti- tut	Uppdrags- verksam- het m m	Övriga tjänster	Summa
Räntor	20	1	1	1	80	2	0	0	100
Utdelning	87	0	8	1	2	1	0	—	100
Royalties m m	74	0	6	0	—	—	9	10	100
Provisioner	10	—	62	5	17	—	6	0	100
Entreprenader, konsulttjänster	19	50	9	8	—	—	12	1	100
Annonsering m m	52	—	25	13	—	—	10	—	100
Transporter	0	—	2	98	—	—	0	—	100
Administration	29	—	24	42	—	—	4	—	100
Bidrag, gåvor	11	—	64	26	—	—	—	—	100
Övriga tjänster	24	0	18	28	—	—	28	—	100
Försäkringar	—	—	—	—	—	100	—	—	100
Totalt	12	6	6	43	18	14	2	0	100

Källa: Tjänsteenkäten 1981

Tabell 12.0.4 Import av tjänster år 1981 med fördelning på transaktionsslag och näringsgren. Andelar i procent.

Transaktionsslag	Varupro- ducerande industri	Byggnads- industri	Handel	Sam- färd- sel	Banker	Försäk- rings- insti- tut	Uppdrags- verksam- het m m	Övriga tjänster	Summa
Räntor	23	0	4	3	68	0	0	0	100
Utdelning	38	—	57	0	—	—	3	2	100
Royalties m m	68	—	21	0	—	—	1	10	100
Provisioner	86	—	13	1	0	—	0	—	100
Entreprenader, konsulttjänster	26	48	3	13	—	—	6	—	100
Annonsering m m	55	0	20	3	—	—	21	0	100
Transporter	0	—	1	99	—	—	—	—	100
Administration	54	—	32	5	—	—	8	1	100
Bidrag, gåvor	94	—	6	0	—	—	—	—	100
Övriga tjänster	31	—	14	27	7	—	19	1	100
Försäkringar	—	—	—	—	—	100	—	—	100
Totalt	20	4	5	27	28	15	2	0	100

Källa: Tjänsteenkäten 1981

man bl a att inkomster i form av provisioner i första hand tillfaller handeln och bankerna, men även i viss mån den varuproducerande industrin medan provisioner till utlandet nästan helt faller på industrin (ersättning till generalagenter och återförsäljare i utlandet). Exporten av entreprenader och konsulttjänster faller huvudsakligen på byggnadsindustrin, tillverkningsindustri m m samt uppdragsverksamhet. Importen av dessa tjänster faller huvudsakligen på varuproducerande industri, byggnadsindustri och samfärd-sel.

I tabell 12.0.5 syns att den varuproducerande industrin tillsammans med byggnadsindustrin (som i nationalräkenskaperna ej räknas till tjänstesek-

Tabell 12.0.5 Olika nyckeltal år 1981 fördelade på näringsgrenar.

Näringsgren	Andel av BNP	Medel- antal anställda 1000-tal	Antal företag 1000-tal	Avkastning på:		Export av tjänster Miljoner kr	Import av tjänster Miljoner kr
				Totalt kapital procent	Eget kapital procent		
Varuproducerande industri m m	32	937	19	7,0	6,7	5 192	7 570
Byggnadsindustri	8	192	9	8,0	30,3	2 700	1 467
Handel, restaurang, hotell	11	420	33	8,2	18,7	2 595	1 865
Samfärd-sel	7	160	6	6,2	4,9	18 152	12 873
Banker		38	0,8	11,0	28,5	5 618	9 516
Försäkringsinstitut		35	0,5	6,0	10,9	5 926	5 600
Uppdragsverksamhet m m	12	88	9	7,0	22,7	1 045	557
Övriga tjänster	5	97	8	15,9	50,4	177	140
Näringslivet	78					41 784	40 489

Källa: Andel av BNP: Nationalräkenskaper.

Antal anställda, antal företag (alla företag som inte är enmansföretag), avkastning på totalt och eget kapital: Finansstatistik

Export, import av tjänster och transfereringar: Tjänsteenkäten

tor) utgör 40 procent av BNP och den privata tjänstesektorn ca 35 procent. Återstoden av BNP härrör således från den offentliga sektorn. Flest antal anställda finns i den varuproducerande industrin samt i handel, restaurang, hotell. Den senare näringsgrenen har också flest antal företag. Störst avkastning på det egna och det kapitalet har bankerna. Den största exporten och importen av tjänster har näringsgrenen samfärdsel, följd av banker, varuproducerande industri och försäkringsinstitut.

I tabell 12.0.6 visas att den varuproducerande industrin har 42 procent av sysselsättningen i näringslivet, 41 procent av näringslivets produktion och 80 procent av de totala exportintäkterna. Inom tjänstesektorn har samfärdsel samt banker och försäkringsinstitut största andelen exportintäkter. Den största exporten i procent av produktionsvärdet har den varuproducerande industrin och samfärdsel. Den högsta arbetskraftskostnaden per sysselsatt finns inom banker och försäkringsinstitut medan kapitalstocken per sysselsatt är i särklass högst inom bostadsförvaltningen.

Tabell 12.0.6 Sysselsättning, produktion, export, arbetskraftskostnad per sysselsatt, kapitalstock per sysselsatt för olika näringsgrenar år 1981.

Näringsgren	Antal sysselsatta 1000-tal	Andel i procent av näringslivets:			Export av varor och tjänster i procent av produktionsvärdet	Arbetskraftskostnad per sysselsatt 1000-tal kr	Kapitalstock per sysselsatt 1000-tal kr
		Sysselsättning	Produktion	Exportintäkter*			
Varuproducerande industri m m	1 209	42	41	80,3	35,6	86	377
Byggnadsindustri	314	11	10	0,9	2,0	93	58
Handel, restaurang, hotell	586	20	14	1,4	2,0	76	107
Samfärdsel	300	10	9	9,6	33,4	78	421
Banker, försäkringsinstitut	75	3	1	7,1	1,1	121	188
Fastighetsförvaltning	35	1	12	0,1	0,1	77	1 607
Uppdragsverksamhet m m	107	4	4	0,6	3,0	112	114
Övriga tjänster	292	10	6	0,1	0,2	68	51
Näringslivet, totalt	2 915	100	100	100	20,5	84	427

* Export av varor och tjänster till utlandet

Källa: Nationalräkenskaper

12.1 Varuproducerande industri m m

Branschbeskrivning

Med varuproducerande industri m m avses här: jordbruk, skogsbruk, fiske, gruvor, tillverkningsindustri samt el-, gas-, värme- och vattenledningsverk. År 1981 sysselsattes sammanlagt 1,2 miljoner människor i dessa näringar, vilket motsvarar drygt 40 procent av sysselsättningen i hela näringslivet. Tillverkningsindustrin är den dominerande näringsgrenen. Den sysselsatte år 1981 drygt 900 000 personer. Därefter kommer jordbrukssektorn som sysselsatte drygt 200 000 personer.

Tabell 12.1.1 Varuproducerande industri. Antal sysselsatta år 1981 samt utvecklingen av förädlingsvärde, antal arbetade timmar och förädlingsvärde per timme åren 1970–1981.

	Antal sysselsatta år 1981	Genomsnittlig procentuell förändring per år 1970–1981		
		Förädlingsvärde i 1975 års priser	Antal arbetade timmar	Förädlingsvärde per timme
Jordbruk, skogsbruk, fiske	224	-0,2	-4,1	4,3
Gruvor	16	-2,2	-2,7	4,9
Tillverkningsindustri	936	0,7	-2,4	3,1
El-, gas-, värme- och vattenverk	33	2,3	0,3	2,0
Varuproducerande totalt	1 209	0,8	-2,6	3,3

Källa: Nationalräkenskaper

Som framhållits många gånger är gränsen mellan varuproduktion och tjänsteproduktion flytande. Funktioner som forskning, utveckling, planering och projektering, administration, finansiering, marknadsföring, distribution, underhåll och service utgör idag en betydande del av industriföretagens verksamhet. Detta har bl a tagit sig uttryck i att tjänstemännens andel av industrins sysselsättning ökat. När tjänsterna blir mer resurskrävande och specialiserade kan det bli för dyrt för ett enskilt företag att själva hålla sig med kunnandet. Detta gäller givetvis inte minst de mindre företagen. I den mån företagen väljer att köpa tjänster utifrån registreras det i statistiken som tjänsteproduktion. Om däremot tjänsterna produceras av företagets egna anställda registreras de som industriproduktion.

Under 1970-talet har svenska företag i ökad utsträckning deltagit som huvudentreprenörer eller underentreprenörer i s k systemleveranser. Systemleveranser kan utgöras av s k nyckelfärdiga fabriker eller stora anläggningsprojekt (kraftverk, bevattningsanläggningar, hamnar, flygplatser etc). Karakteristiskt för sådana projekt är att de består av såväl varor som tjänster.

Systemleveranser uppskattas idag svara för ungefär 10 procent av den

totala svenska varuexporten.¹ Tjänsteinnehållet i sådana projekt är ofta stort (30–50 procent av det fakturerade värdet).

Utlandsverksamheten

Den samlade varuexporten uppgick år 1981 till 145 miljarder kr, varav 140 miljarder kr utgjordes av industriprodukter. Exporten av industriprodukter svarade år 1981 för drygt 70 procent av de totala valutainkomsterna. Ungefär hälften av industrivaruexporten utgörs av verkstadsindustriprodukter. År 1981 utgjorde exporten 33 procent av den varuproducerande industrins produktionsvärde. I flera branscher, för att inte tala om enskilda företag, är exportens andel av produktionen betydligt större.

När utlandsmarknadernas betydelse växer krävs ofta att marknadsföring och service läggs utomlands. Många gånger är det också en fördel att viss tillverkning läggs närmare konsumenterna. De stora svenska industrikoncernerna är därför i högsta grad internationella företag med dotterbolag över hela världen, varav ungefär två tredjedelar är försäljningsbolag. Verksamheten i Sverige inriktas på forskning och utveckling, tillverkning av mer komplicerade produkter samt på administration av en alltmer geografiskt spridd verksamhet.

Exporten och importen av tjänster fördelad på transaktionsslag

I tabell 12.1.2 redovisas de varuproducerande näringarnas tjänsteutbyte med utlandet enligt 1981 års tjänsteenkät. Intäkterna uppgick till drygt 5 miljarder kr, vilket motsvarar 12 procent av näringslivets tjänsteexport. Importen uppgick till 7,5 miljarder kr, vilket motsvarar 20 procent av näringslivets tjänsteimport.

Större delen av den varuproducerande industrins tjänsteexport med utlandet utgörs av *finansiella tjänster* (räntor, utdelning, royalties, licenser, patent, bidrag och gåvor). Närmare bestämt svarade de för nära 70 procent av intäkterna och för nära 60 procent av kostnaderna. Räntor och utdelning svarade för drygt hälften av intäkterna och för 45 procent av kostnaderna. Av

Tabell 12.1.2 Den varuproducerande industrin. Export och import av tjänster år 1981 fördelad på transaktionsslag, miljoner kr.

	Export	Import
Räntor	1 399	3 130
Utdelning	1 380	224
Royalties, licenser och patent	795	765
Provisioner	158	1 568
Entreprenader, tekniska konsulttjänster	983	794
Annonsering, reklam, PR	112	336
Persontransporter, researrangemang	1	16
Administration, övriga centrala tjänster	189	258
Bidrag, gåvor	29	185
Övriga tjänster	145	295
Totalt	5 192	7 570

¹ Aktuellt i industripolitiken, 1981:1 s 3

tabellen framgår att skuldräntorna år 1981 översteg intäktsräntorna. Det negativa räntenettet motverkades till stor del av överskottet i utdelningar, dvs den del av avkastningen på aktier som tas hem till Sverige.

Industrins utbyte med utlandet av *reala tjänster*, dvs prestationer som tar i anspråk reala resurser, var 1981 negativt. Underskottet uppgick till 1,7 miljarder kr.

Verkstadsindustrin svarar för en betydande del av de varuproducerande näringarnas tjänsteutbyte med utlandet. Fördelningen på transaktionslag år 1981 redovisas i tabell 12.1.3.

Tabell 12.1.3 Verkstadsindustri. Export och import av tjänster år 1981, fördelad på transaktionslag, miljoner kr.

	Export	Import
Räntor	1 073	1 412
Utdelning	728	137
Royalties, licenser och patent	403	340
Provisioner	78	740
Entreprenader, tekniska konsulttjänster	676	499
Annonsering, reklam, PR	22	241
Persontransporter, researrangemang	—	10
Administration, övriga centrala tjänster	135	127
Bidrag, gåvor	—	153
Övriga tjänster	51	185
Totalt	3 165	3 844

Källa: Tjänsteenkäten 1981

Sammanfattning

Den varuproducerande industrin svarade år 1981 för cirka 12 procent av näringslivets tjänsteexport och för drygt 20 procent av tjänsteimporten. Större delen av utbytet avser räntor, utdelning, royalties, licenser och patent. De reala tjänsterna svarade bara för en knapp tredjedel av intäkterna och domineras av tekniska konsulttjänster. De reala tjänsternas andel av importen var år 1981 drygt 40 procent. Närmare hälften av tjänsteimporten utgjordes av provisioner.

Den registrerade tjänstehandeln från den varuproducerande industrin utgjordes således huvudsakligen av finansiella tjänster.

12.2 Byggnadsindustri

Branschbeskrivning

Till byggnadsindustrin hör alla företag som huvudsakligen sysslar med byggnads- och anläggningsverksamhet — allt ifrån schaktning och andra grundarbeten till VVS- och elinstallationer m m.

I byggnadsindustrin ingår däremot inte företag som levererar byggnads-material eller maskiner och andra investeringsvaror till byggnadsföretagen.

Byggnadsindustrin sysselsatte år 1981 omkring 314 000 personer i Sverige. De tre största svenska byggnadsföretagen Skånska Cementgjuteriet, ABV och BPA sysselsatte år 1981 tillsammans drygt 56 000 personer i Sverige.

Utlandsverksamheten

Byggnadsindustrin var länge en utpräglad hemmamarknadsindustri. Byggföretagens utlandsverksamhet fick en större omfattning först under 1970-talet i samband med att byggandet i Sverige minskade. Att bygga i utlandet var ett sätt att kompensera nedgången i den inhemska efterfrågan. Tyngdpunkten i utlandsbyggandet låg till en början i de nordiska länderna, Östeuropa och Sovjet. Det verkliga uppsvinget kom emellertid under senare hälften av 1970-talet när OPEC-länderna i Mellersta Östern satsade på stora anläggningsprojekt. Under de senaste åren har byggexporten till främst de nordafrikanska länderna ökat. År 1981 uppgick det fakturerade värdet av de svenska byggnadsentreprenörernas utlandsverksamhet till 4 miljarder kr. Av denna summa svarade projektet i Europa för 20 procent och projekt i Mellersta Östern och Afrika för vardera 30 procent.

De utomlands verksamma svenska byggföretagen måste i stor utsträckning söka sig till u-länder, eftersom det är svårt att etablera sig i länder som har en välutvecklad inhemsk byggnadsindustri. Utlandsverksamheten är förenad med stora risker, bl a störningar vid leveranser av material och utrustning, förseningar i betalningarna av kontraktensligt förskott och månadsbetalningar, valutakriser och politiska risker. I gengäld är vinstmarginalerna på utländska projekt ofta avsevärt större än på svenska projekt.

Sedan mitten av 1970-talet har 15–20 svenska byggföretag varit verksamma utomlands. Antalet förefaller dock att ha minskat år från år. De flesta av företagen har relativt små engagemang utomlands. Detta avspeglas i tabell 12.2.1 där det framgår att tjänsteexportens (dvs utlandsentreprenadernas) andel av omsättningen år 1981 för företag med minst 20 anställda i genomsnitt bara uppgick till knappt 4 procent. I själva verket är det bara ett par av de svenska byggföretagen som idag har utlandsverksamhet i större omfattning, nämligen Skånska Cementgjuteriet och ABV. I dessa företag svarade utlandsfaktureringen år 1982 för 20–25 procent av omsättningen.

Tabell 12.2.1 Byggnadsindustri. Antal företag, antal anställda och tjänsteexport som andel av omsättningen år 1981.

	Antal företag	Antal anställda	Tjänsteexport i procent av omsättningen
Samtliga företag	8 621	192 209	2,5
Företag med minst 20 anställda	1 144	146 765	3,7
Företag med minst 20 anställda med tjänsteexport enligt tjänsteenkäten 1981	13	44 602	11,2

Källa: Finansstatistiken, Tjänsteenkäten 1981

Endast en del av kontraktsumman för ett utlandsprojekt utgörs av export från byggnadsindustrin. Vanligen är endast en mindre del av de utlandsan-

ställda svenskar. Från Sverige rekryteras huvudsakligen tekniker, ekonomer och ibland specialarbetare. De senare tjänstgör ofta som instruktörer för den utländska arbetskraften. Den centrala organisationen i Sverige bistår dock utlandsprojekten med konstruktioner, inköp, transporter, personalservice osv. En betydande del av det fakturerade värdet används för inköp av tjänster, byggnadsmaterial och maskiner. Ofta utnyttjar byggföretagen sina svenska underleverantörer. Enligt uppgifter från SCB svarade inköp av tjänster, underentreprenader och byggmaterial från Sverige under åren 1979–1982 i genomsnitt för 35 procent av nedlagda kostnader i utlandsprojekt. Då är inte maskiner medräknade.

Exporten och importen av tjänster fördelad på transaktionslag

Byggnadsindustrins tjänsteexport uppgick år 1981 till 2,7 miljarder kr och dess tjänsteimport till 1,5 miljarder kr. Detta motsvarar nära 7 procent av näringslivets intäkter och nära 4 procent av dess kostnader avseende tjänster. Såväl intäkter som kostnader utgörs så gott som helt av entreprenader, vilket framgår av tabell 12.2.2. I entreprenadernas exportvärde ingår kostnader för varor och tjänster som köps i utlandet samt kostnader för både den svenska och den utländska arbetskraften då dessa bokförs på det svenska företaget. Lönerna för den utländska arbetskraften liksom för utländska underentreprenörer bokförs som import av entreprenadtjänster. Om verksamheten drivs i konsortieform eller om ett lokalt bolag har bildats registreras endast nettot av exporten och importen av tjänster och i vissa fall endast utdelningen från det lokala bolaget.

Tabell 12.2.2 Byggnadsindustri. Export och import av tjänster år 1981 fördelad på transaktionslag, miljoner kr.

	Export	Import
Räntor	59	13
Utdelning	5	—
Royalties, licenser, patent	3	—
Entreprenader, tekniska konsulttjänster	2 630	1 451
Annonsering, reklam, PR	—	3
Övriga tjänster	3	—
Totalt	2 700	1 467

Källa: Tjänsteenkäten 1981

Sammanfattning

Även om de svenska byggföretagens utlandsverksamhet ökat är byggnadsindustrin främst en hemmamarknadsindustri. Endast för några av de största byggföretagen svarar utlandsentreprenaderna för någon betydande del av verksamheten. Utlandsverksamhet är förenad med stora risker och svårigheter, vilket delvis torde förklara att färre företag arbetar utomlands idag än vid mitten av 1970-talet. Samtidigt har emellertid den totala volymen ökat, vilket innebär att utlandsverksamheten koncentrerats.

Export från den svenska byggnadsindustrin utgör bara en mindre del av utlandsprojektens fakturerade värde. Större delen av de anställda i utlandet är utländsk arbetskraft. En betydande del av projektkostnaderna utgörs av tjänster, underentreprenader, byggnadsmaterial och maskiner som upphandlas utanför byggnadsindustrin. En del av dessa inköp görs i Sverige. Härigenom skapas sysselsättning och export i näringar utanför byggnadsindustrin.

12.3 Varuhandel

Branschbeskrivning

Varuhandeln är den förmedlande länken mellan konsumenterna och producenterna. I distributionen ingår lagerhållning, transporter, marknadsföring och administration. Detaljhandeln säljer varor direkt till hushållen, medan partihandeln sköter försäljningen till detaljhandeln och distributionen av insatsvaror och investeringsvaror till näringslivet. I statistiken klassificeras all importverksamhet som partihandel. Antalet anställda inom varuhandeln uppgick år 1981 till närmare 520 000 personer.

I tabell 12.3.1 redovisas uppgifter från finansstatistiken över antal företag, antal anställda och tjänsteexportens andel av omsättningen inom varuhandeln. Tjänsteexportens andel av omsättningen är mycket låg. Siffrorna i tabellen är emellertid ej direkt jämförbara. Om man räknar med att handelsmarginalerna utgör 5 procent av omsättningen blir exportens andel räknat på marginalerna i genomsnitt 10 procent för samtliga företag, 2 procent för företag med minst 20 anställda samt 10 procent för företagen i tjänsteenkäten 1981 med minst 20 anställda. Exportandelen är således högre för de minsta företagen.

Tabell 12.3.1 Varuhandel. Antal företag, antal anställda och tjänsteexportens andel av omsättningen år 1981.

	Antal företag	Antal anställda	Tjänsteexport i procent av omsättningen
Samtliga företag	29 796	381 594	0,5
Företag med minst 20 anställda	2 082	264 414	0,1
Företag med minst 20 anställda med tjänsteexport enligt tjänsteenkäten 1981	94	39 713	0,5

Källa: Finansstatistiken, Tjänsteenkäten 1981

Utlandsverksamheten

Det är främst företagen inom *partihandeln* som har någon betydelse för exporten och importen av tjänster. Där ingår bl a handelsföretag som A Johnson & Co, Ekman & Co och Gadelius, de multinationella oljebolagens svenska dotterbolag, OK, Svenska petroleum liksom försäljningsbolag som

är knutna till svenska och utländska industriföretag. Här ingår även många små företag som är verksamma med importvaruförmedling. *Detaljhandeln* har i allmänhet inte något nämnvärt utbyte med utlandet, bortsett från att utlänningar nyttjar svenska butiker (vilket registreras som resevaluta). Vissa stora detaljhandelskedjor (t ex Saba, KF, ICA) importerar dock själva sina varor, vilket bidragit till att handelshusens importverksamhet minskat. Några svenska företag inom detaljhandeln, t ex Ikea² och Hennes & Mauritz, har butiker och varuhus utomlands. Sådana etableringar avspeglar sig i tjänstehandelsstatistiken t ex i form av utdelningar samt ersättning för administrativa tjänster inom koncernen.

Exporten och importen av tjänster fördelat på transaktionslag

Varuhandelns tjänsteutbyte med utlandet redovisas i tabell 12.3.2. Intäkterna uppgick till 2,6 miljarder kr, vilket motsvarar 6 procent av näringslivets tjänsteexport. Provisioner och tekniska konsulttjänster svarade tillsammans för 60 procent av intäkterna. Som provisioner räknas handelsmarginalerna i de företag som ägnar sig åt internationell varuhandel.

Kostnaderna uppgick år 1981 till sammanlagt 1,9 miljarder kr, vilket var 5 procent av näringslivets tjänsteimport. Drygt hälften av kostnaderna avsåg räntor, utdelningar och royalties m m. Provisioner svarade bara för 13 procent.

Tabell 12.3.2 Varuhandel. Utlandstransaktioner år 1981, miljoner kr.

	Export	Import
Räntor	94	484
Utdelning	128	334
Royalties, licenser och patent	66	237
Provisioner	1 009	234
Entreprenader, tekniska konsulttjänster	494	90
Annonsering, reklam, PR	53	124
Persontransporter, researrangemang	0	3
Varutransporter	311	65
Administration, övriga centrala tjänster	158	152
Bidrag, gåvor	173	11
Övriga tjänster	110	132
Totalt	2 595	1 865

Källa: Tjänsteenkäten 1981

Sammanfattning

Varuhandeln genererade år 1981 intäkter på 2,6 miljarder kr och kostnader på 1,9 miljarder kr. Detta motsvarar 6 respektive 5 procent av näringslivets tjänsteexport och import. Provisioner (dvs handelsmarginaler) och tekniska konsulttjänster svarade för 60 procent av intäkterna, Det är främst partihandeln som har någon betydelse för tjänstehandeln. Däri ingår handelshusen, de multinationella oljebolagens svenska dotterföretag, försäljningsbolag knutna till svenska och utländska industriföretag samt småföretag verksamma med importvaruförmedling.

² Ikea-gruppen ägs dock ej av något svenskt Ikea-bolag

12.4 Samfärdsele samt post- och televerk

12.4.1 Samfärdsele

Branschbeskrivning

Samfärdsele består av branscherna landtransporter, sjötransporter, lufttransporter samt transportfömedlings- och lagringsrörelse. År 1981 var enligt nationalräkenskaperna omkring 209 000 personer sysselsatta inom samfärdsele. Detta motsvarar 7 procent av den totala sysselsättningen i de tjänsteproducerande näringarna.

Landtransporter är den dominerande branschen inom samfärdsele. Här sysselsattes år 1981 enligt finansstatistiken 107 000 personer. Landtransporter omfattar person- och godsbefordran på järnväg och landsväg samt vissa kompletterande tjänster såsom biljettförsäljning o dyl. Vidare ingår uthyrning av bilar och bussar med eller utan förare, bilbärgning samt tillhandahållande av parkeringsplatser och garage. Slutligen ingår också transporter i rörsystem, t ex olje- och gasledninga.

Det största företaget i landtransportnäringen är Statens järnvägar (SJ) (moderbolaget), som har närmare 40 000 anställda.

Sjötransportnäringen sysselsatte år 1981 enligt finansstatistiken omkring 21 000 personer. Här ingår person- och godsbefordran med fartyg och båtar, uthyrning av fartyg eller båtar för yrkesmässig trafik, stuveriverksamhet, tillhandahållande av hamn eller kajanläggning, bogsering och andra till sjöfarten anknutna tjänster. Bland Sveriges mest betydelsefulla rederier finns Transatlantic, Johnson Line, Stena AB, Walleniusrederierna och Saléninvest AB.

Luffartsnäringen sysselsatte år 1981 enligt finansstatistiken omkring 12 000 personer. I branschen ingår person-, post- och godsbefordran med flygplan samt flygplatstjänster och andra stödtjänster inom luffarten. De största företagen inom luffarten är SAS, Scanair och Linjeflyg.

I näringsgrenen *transportfömedlings- och lagringsrörelse* sysselsattes år 1981 enligt finansstatistiken omkring 19 000 personer. Här ingår resebyråverksamhet samt lagrings- och magasineringsverksamhet. Branschen domineras av speditiöföretagen. De största speditörerna är ASG, Bilspedition och Scansped, vilka tillsammans har uppemot 10 000 anställda.

Tabell 12.4.1a Landtransporter. Antal företag, antal anställda och tjänsteexportens andel av omsättning år 1981.

	Antal företag	Antal anställda	Tjänsteexport i procent av omsättningen
Samtliga företag	5 224	107 381	1,9
Företag med minst 20 anställda	455	85 165	2,2
Företag med minst 20 anställda med tjänsteexport enligt tjänsteenkäten 1981	16	40 970	7,1

Källa: Finansstatistiken, Tjänsteenkäten 1981

Exportens andel av omsättningen är speciellt hög inom sjöfartsnäringen, vilket framgår av tabell 12.4.1b. Här uppgick exportandelen år 1981 för samtliga företag i finansstatistiken till i genomsnitt drygt 70 procent. Motsvarande andel för lufttransporterna var omkring 35 procent, för transportförmedlings- och lagringsrörelse 17 procent och för landtransporterna bara 2 procent.

Tabell 12.4.1b Sjötransporter. Antal företag, antal anställda och tjänsteexportens andel av omsättningen år 1981.

	Antal företag	Antal anställda	Tjänsteex- port i pro- cent av om- sättningen
Samtliga företag	300	21 401	71,7
Företag med minst 20 anställda	87	20 486	71,9
Företag med minst 20 anställda med tjänsteexport enligt tjänsteenkäten 1981	-	-	-

Källa: Finansstatistiken, Tjänsteenkäten 1981

Anm: Vissa uppgifter ej tillgängliga på grund av sekretess

Tabell 12.4.1c Lufttransporter. Antal företag, antal anställda och tjänsteexportens andel av omsättningen år 1981.

	Antal företag	Antal anställda	Tjänsteex- port i pro- cent av om- sättningen
Samtliga företag	46	11 852	34,2
Företag med minst 20 anställda	11	11 612	35,0
Företag med minst 20 anställda med tjänsteexport enligt tjänsteenkäten 1981	5	11 424	37,8

Källa: Finansstatistiken, Tjänsteenkäten 1981

Tabell 12.4.1d Transportförmedlings- och lagringsrörelse. Antal företag, antal anställda och tjänsteexportens andel av omsättningen år 1981.

	Antal företag	Antal anställda	Tjänsteex- port i pro- cent av om- sättningen
Samtliga företag	599	18 987	17,2
Företag med minst 20 anställda	105	16 186	16,8
Företag med minst 20 anställda med tjänsteexport enligt tjänsteenkäten 1981	33	11 941	25,5

Källa: Finansstatistiken, Tjänsteenkäten 1981

Utlandsverksamheten

Exporten av transporttjänster domineras av *sjöfarten*. Av samfärdselns samlade intäkter från utlandet år 1981 på drygt 8 miljarder svarade rederierna för drygt 13 miljarder kr. Sjöfarten är i själva verket en av de mest exportinriktade näringarna. Under senare delen av 1970-talet har den svenska handelsflottan emellertid skurits ned kraftigt. Under åren 1975–81 såldes fartyg på sammanlagt 3,8 miljoner bruttoton, vilket motsvarar mer än hälften av handelsflottans tonnage när den var som störst år 1975. I motsats till den svenska handelsflottan har världshandelsflottan ökat stadigt under 1970-talet, vilket medfört att Sveriges andel av denna minskat från 2,3 procent till 0,9 procent mellan 1975 och 1981. En betydande del av de svenska rederiernas bruttointäkter seglas numera in med tidsbefraktade utländska fartyg. År 1981 kom ca 40 procent av rederiernas intäkter från förhyrda fartyg.

Den svenska handelsflottan används bara i liten utsträckning för transporter till och från Sverige. Bara 20 procent av inklarerade lastfartyg i direkt fart mellan Sverige och utlandet var år 1981 svenska. Svenska lastfartyg sysselsätts främst i sjöfart mellan "tredje länder". Sådan sjöfart svarar för ungefär 80 procent av rederiernas bruttofraktintäkter.

Lastfart (linjefart, bulklast och oljelast) svarade år 1981 för 70 procent av rederiernas bruttointäkter, passagerartrafik för 11 och tidshyror för 16 procent.

Till sjöfartsnäringen räknas också uthyrning av borrhjor, bostadsplattformar och servicefartyg som används vid utvinning av olja till havs. Ett antal företag, bl a några rederier, har under senare år engagerat sig i denna verksamhet.

Landtransportnäringen är huvudsakligen sysselsatt med inhemska transporter. SJs viktigaste utlandslinje har sedan länge varit malmtransporterna mellan Kiruna och Narvik. När det gäller utrikes persontransporter har flyget expanderat på järnvägarnas bekostnad. Under senare år har emellertid godstrafiken per järnväg till kontinenten ökat, från 3,6 miljoner ton år 1970 till 4,9 miljoner ton år 1981. Utlandstrafiken med lastbil började på allvar under 1960-talet. Trafiken till de nordiska länderna och de västeuropeiska länderna dominerar. På senare år har emellertid trafiken utsträckts till Sovjet, Östeuropa och Mellersta Östern.

För *luftfarten* dominerar persontransporterna. Exporten av luftfartstjänster uppgick år 1981 till 2 miljarder kr.

Transport och researrangemang som förmedlas till kunder i utlandet av *speditionsföretag* och *resebyråer* motsvaras i tjänstebalansen av provisioner, dvs ersättning för förmedlingstjänsten.

Exporten och importen av tjänster fördelad på transaktionsslag

Samfärdseln svarar för en betydande del av tjänsteutbytet med utlandet. År 1981 uppgick de totala intäkterna till drygt 18 miljarder kr. Kostnaderna uppgick år 1981 till nära 13 miljarder kr. Samfärdseln svarade därmed för inte mindre än 40 procent av näringslivets tjänsteexport och för 30 procent av tjänsteimporten.

I tabell 12.4.2 redovisas exporten och importen av tjänster år 1981 fördelad på transaktionsslag. Omkring 90 procent av såväl intäkterna som utgifterna avsåg transporttjänster. Exporten av transporttjänster utgörs nästan helt av varutransporter. När det gäller importen är varutransporternas dominans inte lika stor. En betydande del av importen av varutransporter utgörs av rederiernas hyror för tidsbefraktade fartyg.

Tabell 12.4.2 Samfärdsel. Utlandstransaktioner år 1981, miljoner kr.

	Export	Import
Räntor	107	436
Utdelning	19	1
Royalties, licenser och patent	3	2
Provisioner	85	11
Entreprenader, tekniska konsulttjänster	438	382
Annonsering, reklam, PR	27	18
Persontransporter, researrangemang	1 958	3 694
Varutransporter	15 000	8 041
Administration, övriga centrala tjänster	274	23
Bidrag, gåvor	71	1
Övriga tjänster	169	264
Totalt	18 152	12 873

Källa: Tjänsteenkäten 1981 och Sjöfartsstatistik

I tabell 12.4.3 redovisas tjänsteutbytet med utlandet år 1981 för några av branscherna inom samfärdseln.

Sjöfartsnäringens intäkter från utlandet uppgick år 1981 till drygt 13 miljarder kr och kostnaderna till 8,5 miljarder kr. Sjöfartsnäringen skapade år 1981 ett nettoinflöde av valuta på 4,6 miljarder kr. Detta netto är dock inte direkt jämförbart med det sk *sjöfartsnettot*³ som ofta används som ett mått på sjöfartens bidrag till bytesbalansen. Sjöfartsnettot uppgick år 1981 till 5 miljarder kr. Skillnaden är främst att biljetter och researrangemang ingår här men ej i sjöfartsnettot.

Näringen *transportförmedlings- och lagringsrörelse* hade år 1981 ett balanserat tjänsteutbyte med utlandet. Närmare bestämt uppgick såväl intäkterna som kostnaderna till drygt 2 miljarder kr. Intäkternas respektive kostnadernas fördelning på transaktionsslag skiljer sig dock åt. Sålunda svarade varutransporter för tre fjärdedelar av intäkterna medan kostnaderna så gott som helt avsåg persontransporter.

Tabell 12.4.3 Samfärdselns utlandstransaktioner år 1981 fördelade på olika branscher.

Bransch	Export Milj kr	Andel procent	Import Milj kr	Andel procent
Landtransporter	464	3	454	4
Sjötransporter	13 157	72	8 512	66
Luftransporter	2 062	11	1 617	13
Transportförmedlings- och lagringsrörelse	2 469	14	2 290	18
Samfärdsel, totalt	18 152	100	12 873	100

Källa: Tjänstehandelsenkäten 1981 och Sjöfartsstatistik

³Sjöfartsnettot = Bruttointäkter i utrikes fart ./. Rederiernas kostnader i utlandet ./. passagerarbiljetter i utrikesfart erlagda i svenska kr + utländska fartygsutgifter i Sverige

12.4.2 Post och telekommunikationer

År 1981 var enligt nationalräkenskaperna drygt 90 000 personer sysselsatta inom post och telekommunikationer. För verksamheten svarar två statliga affärsverk: postverket och televerket.

Postverkets huvuduppgift är att svara för landets postservice, inklusive betalningsförmedling via postgirot. Postgirot hänförs dock i nationalräkenskaperna till banknäringen. För postutväxling med utlandet samarbetar postverket med postförvaltningarna i andra länder.

Televerkets verksamhetsområde är telekommunikation inklusive teleanknutna informationssystem för tal, text och bild. Telefonin dominerar verksamheten, men under senare år har text- och datakommunikation samt larmrörelsen expanderat. Den tekniska utvecklingen har inneburit att gränsen mellan talkommunikation och andra teleanknutna informationssystem efter hand blivit mindre skarp. Tyngdpunkten i televerkskoncernens verksamhet kommer därför successivt att förskjutas mot sammansatta kommunikationssystem där tal, data och bild integreras.

Postverkets och televerkets utlandstransaktioner är i detta sammanhang blygsamma. År 1981 uppgick intäkterna från utlandet till drygt 300 miljoner kr och kostnaderna till drygt 400 miljoner kr.

Sammanfattning

Samfärdseln bidrog år 1981 med ett positivt inflöde av valutor på 5,3 miljarder kr, varav sjöfarten svarade för 4,6 miljarder kr. En väsentlig del av de svenska rederiernas bruttointäkter seglas numera in med tidsbefraktade utländska fartyg. År 1981 kom ca 40 procent av rederiernas intäkter från förhyrda fartyg. Importen av varutransporter utgörs till betydande del av rederiernas hyror för dessa fartyg. Endast 20 procent av inklarerade fartyg i direkt fart mellan Sverige och utlandet var år 1981 svenska. Svenska lastfartyg sysselsätts till 80 procent i sjöfart mellan "tredje länder."

Även om sjöfartens betydelse minskat under 1970-talet svarar den alltjämt för en betydande del av näringslivets tjänsteutbyte med utlandet. Närmare bestämt utgjorde intäkter av sjötransporter år 1981 omkring 30 procent av näringslivets totala tjänsteexport och för nära hälften av den reala tjänsteexporten.

Intäkterna från utlandet till post- och televerket understeg år 1981 kostnaderna med ca 100 miljoner kr.

12.5 Banker och försäkringsbolag

12.5.1 Banker

Branschbeskrivning

Till kreditväsendet hör förutom affärsbanker, sparbanker och föreningsbanker, hypoteksinstitut, kreditbolag, finansbolag, investmentbolag m fl. Sys-selsättningen uppgick år 1981 till närmare 55 000 personer.

Bankernas viktigaste uppgift är att slussa finansiella resurser från sektorer med överskott på sparande till sektorer med underskott. Men bankerna utför också en rad andra tjänster, t ex betalningsförmedling, valutatransaktioner, värdepappersförvaltning samt juridisk och ekonomisk rådgivning. Ersättning för dessa tjänster utgår i form av provisioner och avgifter.

Samtliga affärsbanker, postverket och tre stora sparbanker har av riksbanken fått status som valutabanker. Valutabankerna har, vid sidan av riksbanken, ensamrätt att handla med valutor inom landet samt att förmedla betalningar och värdepapperstransaktioner mellan Sverige och utlandet. Villkoren för handeln med valutor anges i det sk valutahandelstillståndet. Nettoinnehavet av utländska valutor får placeras i vissa kategorier av utländska värdepapper, som inlåning i utländska banker och som lån till inhemska och utländska företag (med svensk anknytning). Valutabankerna skall även pröva huruvida betalningar får genomföras enligt gällande generella regler eller om betalningarna kräver riksbankens prövning.

Finansbolagen ger krediter till såväl företag som privatpersoner. Av krediter till företag märks finansiell leasing och factoring. Finansbolagens kreditgivning expanderade kraftigt under 1970-talet. Detta berodde delvis på att den tidigare inte reglerades på samma sätt som bankerna, men kanske främst på grund av att finansbolagen kompletterar kreditmarknaden med krediter som i mycket liten utsträckning förekommer i andra institut. Flertalet av de större finansbolagen är knutna till banker, varav tre är särskilt framträdande, nämligen Svenska Finans (Handelsbanken), Finans Scandic (SE-banken) och PKfinans (PKbanken). Dessa tre företag svarar tillsammans för nära hälften av kreditvolymen i finansbolagen.

Utlandsverksamheten

Affärsbankernas utlandsverksamhet har ökat i betydelse i takt med näringslivets ökade internationalisering. Bankernas verksamhet i Sverige och utomlands är emellertid strängt reglerad via banklagstiftningen och valutalagstiftningen. Banklagarna innehåller visserligen inget förbud för svenska banker att etablera filialer utomlands, men eftersom valutaregleringen förhindrar vissa kapitalrörelser (portföljinvesteringar) mellan Sverige och utlandet förhindras i praktiken sådana etableringar⁴. De svenska affärsbankerna kan emellertid få tillstånd av regeringen att köpa aktier i utländska banker eller i utländska företag "vars ändamål kan anses gagneligt för bankväsendet eller det allmänna". De svenska bankerna har numera ganska omfattande etableringar av dotterbolag och delägda bolag. Ett dotterbolag i utlandet kan inte på samma sätt som en filial för sin utlåning repliera på moderbolagets kapital, vilket är ett hinder i utlandsverksamheten.

Idag har svenska banker intressen i ett tjugotal konsortiebanker och dotterbanker utomlands. Därtill har bankerna minoritetsintressen i utländska banker. Dessutom har bankerna dryga 30-talet representationskontor utomlands.

De svenska affärsbankernas internationalisering motiverades ursprungligen främst med att bankerna ville förbättra servicen för de internationellt verksamma svenska industriföretagen och att de önskade få även deras

⁴Se även resonemanget om bankfilialer i utlandet i direktiven till kreditmarknadskommittén (Dir 1983:38)

utländska dotterbolag som kunder. I och med att de svenska bankernas upplåning och utlåning i utländsk valuta sedan mitten av 1970-talet ökat har ytterligare ett motiv tillkommit till etableringen på den internationella kreditmarknaden.

Under de senaste åren har också finansbolagens utlandsverksamhet ökat. Än så länge är denna verksamhet dock koncentrerad till ett fåtal bolag. Dessa finansbolag har för närvarande intressen i ett 40-tal helt eller delvis ägda dotterbolag utomlands. Utlandsverksamheten kan ses som ett led i finansbolagens strävan att ge service åt de internationellt verksamma svenska företagen.

De svenska banklagarna förbjuder i princip utlåningar att bedriva bankrörelse i Sverige. År 1973 fick dock utländska banker möjlighet att efter medgivande av regeringen öppna representationskontor i Sverige. Denna möjlighet har hittills utnyttjats av närmare tjugo utländska banker. Ett representationskontor kan endast förmedla krediter. Kontoren används därför för att knyta kontakter mellan svenska företag och den egna banken eller mellan utländska och svenska företag. Målgruppen torde i första hand vara de svenska multinationella företagen. Sedan våren 1983 gäller även förbud för utländska intressen att förvärva aktier i svenska finansbolag och kreditaktiebolag. Denna lagstiftning rubricerades som interimistisk i avvaktan på kreditmarknadskommitténs förslag, som väntas under år 1985.

Exporten och importen av tjänster fördelad på transaktionsslag

I tabell 12.5.1 redovisas bankernas tjänsteutbyte år 1981 på transaktionsslag. Totalt uppgick exporten till 5,6 miljarder kr och importen till 9,5 miljarder kr. Bankerna svarade därmed för 13 procent av näringslivets tjänsteexport och för 23 procent av importen av tjänster. Utlandstransaktionerna utgörs praktiskt taget helt av räntor.

Tabell 12.5.1 Banker. Utlandstransaktioner år 1981, miljoner kr.

	Export	Import
Räntor	5 302	9 444
Utdelning	38	—
Provisioner	277	1
Övriga tjänster	—	71
Totalt	5 618	9 516

Källa: Tjänsteenkäten 1981 och Riksbankens statistiska årsbok 1981

12.5.2 Försäkringsbolag

Branschbeskrivning

Den privata försäkringsnäringen består av försäkringsbolagen och understödsföreningarna. År 1981 var drygt 20 000 personer sysselsatta i försäkringsnäringen.

Man brukar dela in försäkringsbolagen, med hänsyn till deras verksamhet, i liv- och sjukförsäkringsbolag, skadeförsäkringsbolag och återförsäkringsbolag.

Försäkringsbolagen verkar ofta i koncerner. De största koncernerna i Sverige (i termer av storleken på förvaltad kapital) är SPP, Skandia och Trygg Hansa. I branschen finns också ett flertal samarbetsavtal. Vid utgången av år 1981 förvaltade ett tjugotal bolagsgrupper eller fristående bolag 98 procent av samtliga försäkringsbolags tillgångar. De fem största bolagen svarade för inte mindre än 79 procent av tillgångarna och 72 procent av premieintäkterna.

Vid sidan av de svenska bolagen är omkring 20 utländska försäkringsbolag verksamma i Sverige.

Utlandsverksamheten

Försäkringsutbytet med utlandet är i tillväxt. Flera svenska försäkringsbolag bedriver internationell verksamhet i form av återförsäkringar samt direkt eller indirekt försäkring från driftsställen utomlands. Utlandsverksamheten drivs i olika former via agenturer, filialer, dotterbolag eller andelar i utländska bolag. Skandia är den marknadsledande tjänsteexportören på försäkringssidan, men även TryggHansa, Folksam och Ansvar har redovisat ambitioner att öka sin utlandsverksamhet.

Exporten och importen med tjänster fördelad på transaktionslag

I tabell 12.5.2 redovisas försäkringsbolagens utlandstransaktioner år 1981. Såväl intäkter som kostnader avser så gott som helt försäkringar, vari ingår både premier och utbetalda ersättningar. Försäkringsinstituten svarade år 1981 för 14 procent av näringslivets intäkter från utlandet i form av tjänsteexport samt för 15 procent av kostnaderna.

Tabell 12.5.2 Försäkringsinstitut. Utlandstransaktioner år 1981, miljoner kr.

	Export	Import
Räntor	161	15
Utdelning	22	—
Försäkringar	5 743	5 586
Totalt	5 926	5 601

Källa: Tjänsteenkäten 1981

Sammanfattning

Industrins internationalisering samt Sveriges under senare år ökade finansiella beroende av utlandet har medfört att bankernas utlandsverksamhet har

ökat. Bankerna svarade år 1981 för 13 procent av näringslivets tjänsteexport och 23 procent av tjänsteimporten. Även försäkringsbolagen har ett visst utbyte med utlandet, främst i form av återförsäkringar. När det gäller bankerna består utlandstransaktionerna nästan helt av räntor och när det gäller försäkringsbolagen av försäkringar, dvs både premier och utbetalda ersättningar. Försäkringsinstituten svarade år 1981 för 14 procent av näringslivets tjänsteexport och 15 procent av tjänsteimporten.

12.6 Uppdragsverksamhet m m

Branschbeskrivning

Näringsgrenen uppdragsverksamhet och maskinuthyrningsrörelse omfattar olika slags teknisk och administrativ uppdragsverksamhet, som advokatkontor, revisionsbyråer, datamaskincentraler, arkitektföretag, byggkonsultföretag, reklambyråer, skrivbyråer, bevakningsbolag etc samt maskinuthyrningsrörelse. Omkring 107 000 personer var år 1981 sysselsatta i uppdragsverksamhet, vilket motsvarar knappt 4 procent av antalet sysselsatta i näringslivet. Uppdragsverksamheten utmärker sig bl a såtillvida att sysselsättningen mätt i antal arbetade timmar har ökat under 1970-talet, närmare bestämt med i genomsnitt 2 procent per år. I flertalet näringsgrenar har ju antalet arbetade timmar minskat.

Tabell 12.6.1 Uppdragsverksamhet. Antalet sysselsatta med utvecklingen av förädlingsvärde, antal arbetade timmar och förädlingsvärde per timme åren 1970–1981.

	Antal sysselsatta år 1981	Genomsnittlig procentuell förändring per år 1970–1981		
		Förädlingsvärde i 1975 års priser	Antal arbetade timmar	Förädlingsvärde per timme
Uppdragsverksamhet	107	4,5	2,0	2,1
Hela näringslivet	2 915	1,5	- 1,6	3,1

Källa: Nationalräkenskaper

Närmare hälften av de anställda i de företag i finansstatistiken som tillhör näringsgrenen uppdragsverksamhet och maskinuthyrningsrörelse sysselsätts i teknisk uppdragsverksamhet (se tabell 12.6.2). De tekniska konsulterna utför uppdrag åt staten, landstingen, kommunerna, näringslivet och i ökande utsträckning även åt utländska uppdragsgivare. Uppemot hälften av uppdragsverksamheten avser industri- och anläggnings- samt byggnadsprojektering.

Till branschen maskinuthyrning hänförs sk "operationell leasing". "Finansiell leasing" ingår i banknäringen.

De flesta företagen inom uppdragsverksamhet är små, vilket framgår av tabell 12.6.2. Detta gäller i synnerhet företagen inom den juridiska och kamerala uppdragsverksamheten. Många av konsultfirmorna är personliga företag och kommer därmed inte med i finansstatistiken. Detta förklarar

differensen mellan antalet sysselsatta i samtliga företag i tabell 12.6.2a och det totala antalet sysselsatta (företagare och anställda) i näringsgrenen uppdragsverksamhet, som enligt nationalräkenskaperna år 1981 uppgick till 107 000 personer. Några företag är dock stora med mellan 1 000 och 2 000 anställda. De största företagen är VBB, ÅF Energikonsult, K-konsult och Jacobson & Widmark. Samtliga dessa företag tillhör den tekniska konsultverksamheten.

Ägandeförhållandena varierar. Ett flertal mycket små konsultföretag är som nämnts personliga företag. Många företag är personalägda. Ett tiotal företag ägs av staten och ungefär lika många är kommunalt ägda.

Exportens andel av omsättningen i företagen är i genomsnitt låg. Exportandelen är högst för företagen i den tekniska uppdragsverksamheten. Genomgående är exportens andel av omsättningen störst i de större företagen (företag med minst 20 anställda).

För de företag med minst 20 anställda som ingår i 1981 års tjänsteenkät var exportens andel av omsättningen i genomsnitt nära 36 procent för de fyra företagen i juridisk och kameral uppdragsverksamhet och i genomsnitt 12 procent för de dryga tjugotalet företag inom teknisk uppdragsverksamhet.

Tabell 12.6.2 Uppdragsverksamhet och maskinuthyrningsrörelse. Antal företag, antal anställda samt tjänsteexportens andel av omsättningen år 1981.

a. Samtliga företag

Bransch	Antal företag	Antal anställda	Tjänsteexport i procent av omsättningen
Juridisk och kameral	1 710	11 662	1,2
Teknisk	3 889	39 244	5,3
Marknadsföring	1 175	8 575	0,8
Datamaskincentral, övriga uppdrag samt maskinuthyrning	2 258	28 475	1,5
Uppdragsverksamhet och maskinuthyrning, totalt	9 032	87 956	3,0

Källa: Finansstatistiken, Tjänsteenkäten 1981

b. Företag med minst 20 anställda

Bransch	Antal företag	Antal anställda	Tjänsteexport i procent av omsättningen
Juridisk och kameral	61	6 494	2,9
Teknisk	183	26 091	5,4
Marknadsföring	55	3 032	4,8
Datamaskincentral, övriga uppdrag samt maskinuthyrning	159	22 930	0,4
Uppdragsverksamhet och maskinuthyrning, totalt	458	58 547	3,4

Källa: Finansstatistiken, Tjänsteenkäten 1981

c. Företag med minst 20 anställda med tjänsteexport enligt tjänsteexportenkäten år 1981

Bransch	Antal företag	Antal anställda	Tjänsteexport i procent av omsättningen
Juridisk och kameral	4	313	35,7
Teknisk	23	7 572	11,8
Marknadsföring	—	—	—
Datamaskincentral, övriga uppdrag samt maskinuthyrning	—	—	—
Uppdragsverksamhet och maskinuthyrning, totalt	38	11 338	11,2

Källa: Finansstatistiken och Tjänsteenkäten 1981

Anm: Uppgifter för vissa branscher är inte tillgängliga på grund av sekretess.

Utlandsverksamheten

Den inhemska marknaden för konsultbranschen har varit svag under de senaste åren. Nedgången i bostadsbyggandet och i de kommunala investeringarna har minskat uppdragen inom dessa båda områden. Konsultföretagen har emellertid i viss mån kunnat kompensera sig genom att investeringarna ökat inom den sk ROT-sektorn (reparationer, om- och tillbyggnad), inom energiförsörjningen, inom miljövärden samt genom att de exporterat mer.

Svenska konsultföretag är idag verksamma i ett 50-tal länder. Mellersta Östern är en av de viktigaste marknaderna. Svenska konsultfirmor arbetar också i u-länder i projekt som finansieras av Världsbanken och av olika biståndsorgan samt i s k nya industriländer. I de industrialiserade länderna dominerar de inhemska konsulterna och det är mycket svårt för utländska konkurrenter att göra sig gällande om de inte besitter en unik kompetens inom ett visst område.

För att öka riskspridning och minska kostnaderna har flera konsultföretag gått samman i konsortier. Störst av dessa är Sweco, vars medlemmar sammanlagt har drygt 2 000 anställda. Sweco har kontor i Egypten, Saudiarabien, Kuwait och Irak. Ett annat konsortium i samma storleksordning när det gäller antal sysselsatta är Eastechnology.

Exporten och importen av tjänster fördelad på transaktionsslag

I tabell 12.6.3 redovisas tjänsteutbytet år 1981 fördelat på transaktionsslag. De sammanlagda intäkterna uppgick till ca 960 miljoner kr, varav transaktionsslagen entreprenader, tekniska konsulttjänster samt övriga tjänster tillsammans svarade för drygt 80 procent. Konsultföretagens tjänsteimport uppgick till sammanlagt ca 560 miljoner kr. De viktigaste transaktionsslagen var entreprenader, tekniska konsulttjänster, annonsering, reklam, PR samt övriga tjänster.

Utlandstransaktionerna domineras av de tekniska konsulterna. De svarade för närmare 70 procent av de sammanlagda valutaintäkterna för företagen i näringsgrenen uppdragsverksamhet inkl maskinuthyrningsrörelse. Drygt 20 procent av valutaintäkterna tillföll företagen inom branschen datamaskincentral, övriga uppdrag samt maskinuthyrning. Juridisk och kameral uppdragsverksamhet samt marknadsföring svarade tillsammans för 10 procent av valutaintäkterna år 1981.

När det gäller importen av tjänster svarar företagen inom den tekniska uppdragsverksamheten samt inom datamaskincentral, övriga uppdrag och maskinuthyrningsrörelse för vardera drygt 40 procent.

Tabell 12.6.3 Uppdragsverksamhet inkl maskinuthyrningsrörelse. Utlandstransaktioner år 1981, miljoner kr.

	Export	Import
Räntor	5	9
Utdelning	3	15
Royalties	97	13
Provisioner	13	6
Entreprenader, tekniska konsulttjänster	617	165
Annonsering, reklam, PR	22	125
Persontransporter, researrangemang	3	3
Administration, övriga centrala tjänster	27	37
Övriga tjänster	170	184
Totalt	957	557

Källa: Tjänsteenkäten 1981

Sammanfattning

Exporten av konsulttjänster har växt under en följd av år. Konsultföretagen har på så sätt i viss mån kompenserat sig för en vikande inhemsk efterfrågan. Konsultexporten är emellertid liten. Tjänsteexporten uppgick år 1981 till inte fullt en miljard kr, vilket motsvarar 2 procent av näringslivets intäkter från utlandet i form av tjänsteexport.

Konsultexporten domineras av ett litet antal företag som utför en betydande del av sina uppdrag för utländska uppdragsgivare, företrädesvis i Mellersta Östern.

De internationellt verksamma konsultföretagens bidrag till exporten är visserligen liten, men företagen kan indirekt bidra till export av entreprenader, utrustning och material. Tyvärr finns inget underlag för att bedöma storleken på denna effekt.

12.7 Övriga tjänster

Branschbeskrivning

Näringsgrenen övriga tjänster innehåller en mängd olika slags tjänster för vilka det inte går att finna någon gemensam nämnare. Under denna rubrik har samlats verksamheter som inte passar in någon annanstans. Därmed blir

det givetvis svårt att ge en översiktlig beskrivning som samtidigt uppfyller kravet på att vara meningsfull.

Tabell 12.7.1 visar de olika branscherna som ingår i näringsgrenen övriga tjänster samt medelantalet sysselsatta år 1981.

Tabell 12.7.1 Medelantalet sysselsatta år 1981 i olika branscher inom näringsgrenar övriga tjänster.

Näringsgren	Medelantal sysselsatta 1000-tal
Städningsrörelse m m	40
Privat undervisning, forskning, sjukvård m m	109
Rekreationsverksamhet, kulturell service	42
Reparations-, tvätteri och annan verksamhet	101
Övriga tjänster, totalt	292

Källa: Nationalräkenskaper

År 1981 var uppemot 300 000 personer sysselsatta i företag som i statistiken hänförs till näringsgrenen övriga tjänster. Övriga tjänster svarar därmed för 10 procent av sysselsättningen i näringslivet och för 17 procent av sysselsättningen i de icke varuproducerande näringarna. De största branscherna är privat undervisning, forskning, sjukvård m m samt reparationsverksamhet, tvätteri, vilka vardera sysselsatte i runda tal 100 000 personer.

I branschen städningsrörelse m m ingår olika slags renhållningsverksamhet, t ex renhållningsentreprenörer, städbolag, sotare, desinficerare m fl.

I privat undervisning, forskning, sjukvård m m ingår körskolor, privata läkare och tandläkare m fl.

Rekreationsverksamheten omfattar radio och TV, biografer, teatrar, grammfoninspelningar och författartjänster.

Reparationsverksamhet, tvätteri m m innehåller skomakare, TV-reparatörer, bilreparationsverkstäder, tvätterier och annan personlig serviceverksamhet.

Av tabell 12.7.2 framgår att näringsgrenen övriga tjänster innehåller ett mycket stort antal små företag. I genomsnitt är tjänsteexportens andel av omsättningen i företagen obetydlig. Men för de 5 företag som ingår i 1981 års tjänsteenkät svarade tjänsteexporten för i genomsnitt 20 procent av omsättningen.

Tabell 12.7.2 Övriga tjänster. Antal företag, antal anställda och tjänsteexportens andel av omsättningen år 1981.

	Antal företag	Antal anställda	Tjänsteexport i procent av omsättningen
Samtliga företag	8 383	97 218	0,2
Företag med minst 20 anställda	457	65 819	0,3
Företag med minst 20 anställda med tjänsteexport enligt tjänsteenkäten 1981	5	1 994	23,3

Källa: Finansstatistiken, Tjänsteenkäten 1981

Exporten och importen av tjänster fördelad på transaktionsslag

I tabell 12.7.3 redovisas tjänsteutbytet med utlandet år 1981 fördelat på transaktionsslag. Det rör sig om relativt små belopp. Vare sig de samlade intäkterna eller kostnaderna i utländsk valuta kom år 1981 upp i 200 miljoner kr. Det dominerande transaktionsslaget är royalties m m, som svarade för 60 procent av intäkterna och för drygt 75 procent av kostnaderna. Betalningarna avser licenser, copyrights m m för böcker, musik, filmer, TV-program etc.

Tabell 12.7.3 Övriga tjänster. Utlandstransaktioner år 1981, miljoner kr.

	Export	Import
Utdelning	–	11
Royalties, licenser och patent	112	107
Provisioner	1	–
Entreprenader, tekniska konsulttjänster	62	–
Annonsering, reklam, PR	–	1
Administration, övriga centrala tjänster	–	5
Övriga tjänster	2	15
Totalt	177	140

Källa: Tjänsteenkäten 1981

Sammanfattning

Näringsgrenen övriga tjänster svarar för en liten andel av tjänsteutbytet med utlandet. Betalningarna mellan Sverige och utlandet uppgick år 1981 totalt till i storleksordningen 100–200 miljoner kr i vardera riktningen. Utlandstransaktionerna domineras av royalties m m för filmer, böcker, musik samt TV och radioprogram.

12.8 Turism

Turismen i Sverige har under 1970-talet utvecklats kraftigt. Svenskarna har i ökad omfattning börjat turista inom landet samtidigt som intresset för Sverige som turistmål ökat från utlandet. Turismen har också i allt högre grad blivit accepterad som en näring med stor kapacitet för export.

En betydande del av de varor och tjänster som produceras för turism exporteras genom utländska turisternas besök i Sverige och genererar därmed ett positivt tillskott till bytesblansen. De belopp som svenskar spenderar i utlandet (dvs import) uppgår till ännu större belopp.

I detta sammanhang använder vi följande definition på turist, vilket i stort sett överensstämmer med OECDs och FN:s definition.

”Turist är en person som tillfälligt lämnar sin hemort i minst 24 timmar och i samband med denna förflyttning även företar minst en övernattning utanför hemmet. I definitionen innefattas även personer som är genomfartsresenärer eller som besöker området under dagen. Motiv för besöken kan vara rekreation, semester, fritid, sport, studier, släktbesök, affärer, sammanträden, kurser eller kongresser.”

Turismens export och import registreras i posterna persontransporter, researrangemang samt hushållens uppehållskostnader i Sverige respektive utlandet (se tabell 4.1).

Turismen som tjänstesektor är inte jämförbar med övriga i detta kapitel genomgångna branscher då den skär rakt över alla verksamheter. Den innefattar såväl hushållens transaktioner som samfärdsl, handel, transporter, hotell- och restaurang m m. För att understryka att turismen (resor) är en viktig del av tjänstesektorn redovisas i detta sammanhang vissa siffermässiga beskrivningar.⁵

Omsättning

Turismens totala omsättning är beräknad till ca 20 miljarder kr per år enligt följande fördelning.

Kategori	Omsättning miljarder kr
Övernattande	12,0
Båtturister	0,35-0,7
Dagsbesökare	2,0-3,0
Genomfartsresenärer	0,5-1,0
Vissa utländska besökare	0,1
Samtliga	ca 14,9-16,8
Externa transporter	4,0-5,0
Totalt	18,9-21,8

De utlägg som turisterna gör omsätts i flera led. På basis av svenska och utländska studier kan en multiplikator 1,8 anses rimlig, vilket skulle innebära att turismens samlade inverkan på omsättningen i landet är ca 36 miljarder kr.

Gränshandeln ingår inte i ovanstående siffror. Den beräknades under år 1982 omsätta närmare en miljard kr och ge ett positivt tillskott på bytesblansen med ca 0,8 miljarder kr.

Omsättningens påverkan på näringslivet

Den direkta turismomsättningen fördelar sig på olika utgiftsposter

Mat	3,5 procent	(restaurang, bar, konditori, kiosk, livsmedel)
Transporter	31,8 procent	(färjor, flyg, bensin, taxi, lokaltrafik m m)
Logi	13,9 procent	(hotell, vandrarhem, stugby, camping m m)
Shopping	10,6 procent	(detaljhandel, foto, sport, tobak, souvenirer m m)
Aktiviteter	10,2 procent	(fiske, golf, cykelhyra, sevärdheter, nöjen m m)

⁵ Siffrorna är hämtade från en utredning gjord av Sveriges turistråd och K-konsult "Turismen i Sverige. Regional struktur samt påverkan på ekonomi, sysselsättning och näringsliv." Rapport 1983:2

Fördelningen av den internationella turismomsättningen i Sverige på olika länder

Utländska besökare som använder kommersiella anläggningar för övernattni-
ning i Sverige har en direkt turismomsättning på ca 1,4 miljarder kr, dvs ca 25
procent av den totala omsättningen i kommersiella boendeanläggningar.
Omsättningen fördelar sig enligt följande

Norge	26,7 procent
Västtyskland	16,5 procent
USA	9,5 procent
Finland	8,4 procent
Danmark	8,2 procent
Storbritannien	7,5 procent
Holland	5,4 procent
Övriga länder	17,8 procent

Omkring 75 procent av utlänningars omsättning härrör från hotellgäster.
De högsta genomsnittliga utläggerna per gästnatt har besökare från USA, då
dessa vanligen övernattar på hotell. En amerikansk turist omsätter därför
lika mycket som två norska besökare. För att uppnå samma omsättning som
en utländsk hotellgäst krävs vanligtvis minst 3–4 campinggäster.

Sysselsättning

Turismen ger ett direkt sysselsättningstillskott på drygt 105 000 årsarbeten.
Det motsvarar ca 3 procent av den totala sysselsättningen i landet. Då antalet
deltidsarbetande är stort är det emellertid i praktiken betydligt fler
människor, uppskattningsvis ca 200 000, sysselsatta hel- eller deltid inom
näringen. Dessa är fördelade på nedanstående verksamhet

Verksamhet	Antal helårsarbetare
1. Uppförande av anläggningar	1 000
2. Drift och underhåll	63 150
3. Detaljhandel, samfärdsel m m	40 000
4. Direkt turistadministration	1 200
	105 350

Export och import

Som framgår av tabell 4.1 utgjorde "turism"-exporten år 1982 9,3 miljarder
kr (dvs persontransporter och researrangemang 2,6 och uppehållskostnader
6,7 miljarder kr). Importen utgjorde samma år 14,5 miljarder kr (dvs
persontransporter och researrangemang 4,1 miljarder kr och uppehållskost-
nader i utlandet 10,4 miljarder kr).

Överväganden och förslag rörande turismen presenterades av Tjut i Ds
UD 1983:6 Turism-tjänsteexport med hemmaleverans i oktober 1983. En
sammanfattning bifogas till betänkandet i bilaga 2.

Sammanfattning

Turismen i Sverige har under de senaste 15 åren utvecklats starkt. Den totala omsättningen i Sverige beräknas till ca 20 miljarder kr och sysselsätter över 100 000 årsarbetare. Om man i turism inbegriper såväl persontransporter, researrangemang som uppehållskostnader så utgjorde år 1982 exporten 9,3 miljarder kr och importen 14,5 miljarder kr.

12.9 Sammanfattning och slutsatser

De tjänsteproducerande näringarna är i allmänhet betydligt mindre exportinriktade än industrin. Endast samferdseln har en exportandel av produktionsvärdet som är jämförbar med den varuproducerande industrin.

Exporten och importen av finansiella tjänster härrör till över 90 procent från banker, försäkringsinstitut och den varuproducerande industrin. Handeln med reala tjänster domineras av samferdseln. Den privata tjänstesektorn svarar för ca 35 procent av BNP, ca 60 procent av antalet sysselsatta i näringslivet samt 20 procent av exporten. Noteras bör att de varuproducerande företagen svarar för en hel del tjänsteexport, vilket även gäller byggnadsindustrin som i detta sammanhang inte räknas till tjänstesektorn. Tjänsteexport härrör således inte enbart från den privata tjänstesektorn utan till en relativt betydande del även från industrin.

Större delen av den varuproducerande industrins tjänsteexport utgörs enligt statistiken av räntor, utdelningar och tekniska konsulttjänster. Av importen bestod dock ca 40 procent av reala tjänster, framförallt provisioner, konsulttjänster och reklam. Detta visar att de tjänster som man ändå kan anta i relativt stor utsträckning är kopplad till varuexporten inte särfaktureras som tjänster och registreras i tjänsteenkäten, utan nästan genomgående ingår som en del av varuvärdet. Att tjänsterna i framtiden kommer att utgöra en ökande andel av den totala handeln kan vara rimligt att förmoda på grund av den allt större nationella efterfrågan på tjänster i de flesta länder. Huruvida industrin i större utsträckning kommer att tillämpa en strategi att separat ta betalt för kunnandet är dock svårt att förutsäga.

Sjöfarten är den bransch som har i särklass störst tjänsteexport i förhållande till omsättningen, dvs ca 72 procent. Sålunda svarade rederierna för tjänsteintäkter från utlandet år 1981 på ca 13 miljarder kr. Av dessa intäkter kommer 40 procent från förhyrda fartyg, då den svenska handelsflottan mer än halverats sedan år 1975. Inom sjötransporter finns ca 300 företag, vilka sysselsätter drygt 20 000 anställda.

Lufttransporter har ca 34 procent i tjänsteexport i förhållande till omsättningen, vilket motsvarar utlandsintäkter på ca 2 miljarder kr. Antalet företag är 46 och antalet sysselsatta närmare 12 000.

Transportförmedling till kunder i utlandet, dvs provisioner, uppgick år 1981 till drygt 2 miljarder kr, vilket innebär ca 17 procent av omsättningen. Antalet företag inom transportförmedling är ca 600 och antalet sysselsatta närmare 19 000.

För landtransporterande företag är tjänsteexporten i förhållande till omsättningen mycket låg, ca 2 procent. Antalet företag och antalet

sysselsatta är däremot mycket stort, nämligen drygt 5 000 respektive drygt 107 000. De flesta företag har mindre än 20 anställda.

Således kan sägas att inom den exportintensivaste tjänstenäringen, samfärdsel, är det sjöfarten som svarar för exportintäkterna både totalt sett och i förhållande till antalet anställda och omsättningen. Landtransporter däremot svarar endast för 3 procent av Sveriges totala transportintäkter.

Byggnadsindustrin sysselsatte år 1981 omkring 314 000 personer i Sverige. Inom byggnadsnäringen finns ett stort antal företag, men endast ett fåtal har utlandsverksamhet av någon nämnvärd omfattning. I Skånska Cementgjuteriet och ABV svarade dock utlandsverksamheten för ca 20-25 procent av den totala omsättningen. Medeltalet för samtliga företag är dock endast 2,5 procent. Kontraktssumman för utlandsprojekten uppgår till ett betydligt högre belopp än den rena exporten. Endast ett mindre antal av de projektanställda är svenskar, huvudsakligen ekonomer, tekniker och specialarbetare. Den centrala organisationen i Sverige består med konstruktioner, inköp, transporter, personservice etc. Ofta utnyttjar byggföretagen svenska underleverantörer. Den svenska exporten som följer på ett byggprojekt blir därmed betydande. Ca en tredjedel av den svenska byggexporten utgörs av tjänster. Enligt uppgift från vissa byggföretag består den svenska kompetensen framförallt i att hålla avtalet med avseende på tidpunkten för färdigställande av projektet. De svenska företagens konkurrensfördel består således framförallt av ett utpräglat logistikkunnande.

Turismen är en alldeles speciell del av tjänsteexporten genom att valutan förs till Sverige av den utländske köparen. Därmed finns mycket att vinna i form av direkta sysselsättningseffekter, utnyttjande och förädling av den svenska infrastrukturen samt säkerhet i betalningarna. Sveriges export av turism i vid bemärkelse uppgick år 1981 till drygt 9 miljarder kr.

Banker och försäkringsbolag hade tjänsteintäkter från utlandet på sammanlagt närmare 12 miljarder kr år 1981. Bankernas intäkter bestod nästan uteslutande av räntor och försäkringsbolagens av försäkringar. Om banker och försäkringsbolag i större utsträckning ville och kunde sälja sitt kunnande exempelvis av hantering av inlåning från många småkunder eller datoriserade administrativa system så skulle dessa delar av tjänstesektorn kunna bidra till intäkter även av andra typer av transaktionslag.

Uppdragsverksamhet som innefattar den del som de flesta förknippar med tjänsteexport, nämligen administrativ och teknisk konsultverksamhet, svarade sammanlagt för mindre än en miljard kr. Av intäkterna härrör 70 procent från de tekniska konsulterna inklusive maskinuthyrning. Några siffror som styrker den spjutspetseffekt som ofta uppges härröra från denna form av export finns tyvärr ej att tillgå.

Varuhandeln svarade för tjänsteexportintäkter på drygt 2,5 miljarder kr, främst beroende på partihandeln och dess handelsmarginaler.

Övriga typer av tjänster, exempelvis privat undervisning, sjukvård och forskning, städning, reparationer, tvätt och kulturell verksamhet ger små exportintäkter. För de fem företag inom denna del som har minst 20 anställda och ingår i SCBs tjänstehandelsenkät svarade dock tjänsteexporten för närmare 25 procent av omsättningen.

Vid en genomgång av branscherna som de redovisas i den traditionella statistiken står det klart att i princip ingen form av tjänsteexport som uppnått

någon volym av betydelse enbart bygger på en ren konsultativ verksamhet. Kunnandet utsträcks i hög grad till förmågan att utnyttja varor, exempelvis tekniska hjälpmedel eller anläggningskapital. Tjänsteproduktion och tjänstehandel kräver ofta tillgång till varor. Likaså kan med samma rätt hävdas att varuproduktion och handel kräver tjänster av olika slag. Avgörande för storleken på tjänsteexporten är i vilken utsträckning säljaren tar betalt explicit för själva tjänsten.

Slutsatsen är att förmågan till kombinationer mellan varor och tjänster är en förutsättning för att både varu- och tjänsteexporten skall utvecklas i framtiden. I kapitel 13 görs därför en beskrivning av Sveriges tjänsteexport som avser att förmedla insikt om att framgångsrik tjänsteexport består av kombinationer tvärs över alla näringsgrenar. Ett sådant tänkande är enligt Tjut mer fruktbarande än tron att Sveriges framtida tjänsteintäkter står att finna i någon eller några av de traditionella tjänstebranscherna.

13 Sveriges framtida tjänsteexport

Tjänsteexport har förutsättning att utvecklas från i stort sett alla delar av näringslivet genom att begreppet täcker en rad aktiviteter alltifrån finansiella tjänster, via industriell service, till rena konsulttjänster.

Grunden för den svenska tjänsteexporten är företagens kunskapskärna, dvs kompetensen hos exempelvis svenska teletekniker, banktjänstemän eller datatekniker. Individerna är därmed nyckelresurser och kan liknas vid produkterna i ett rent varuproducerande företag. Förutsättningarna för tjänsteexport är en utvecklad specialistkompetens, förmåga att i verksamheten utnyttja den tekniska utvecklingen, ett organisatoriskt kunnande om hur man hanterar den egna personalens aktiviteter i ett internationellt sammanhang samt ett relativt försprång i tiden. Ett sådant försprång kan utnyttjas genom försäljning av kunnande till lägre pris än vad det importerande landet skulle behöva satsa i investeringar för att bygga upp samma kompetens.

Tjut har tidigare betonat vikten av att inte betrakta varuexporten för sig och tjänsteexporten för sig. Tjänster i kombination med hårdvara ses vanligtvis som ett konkurrensmedel som tillhandahålls till ingen eller låg kostnad. Framgångsrika tjänsteexporterande företag ser istället tjänsten som en separat värdefull enhet och en potentiell inkomstkälla.

Den position som Sveriges exportindustrier redan uppnått på världsmarknaden är en ovärderlig resurs för vår framtida tjänstehandel. Dessa stora, lönsamma, välorganiserade, välkonsoliderade företag har alla de grundläggande förutsättningarna för att utveckla tjänster till en allt större del av utbudet. De är redan på marknaden, har etablerade kontakter och lokal kunskap. Den finansiella styrkan bäddar för en nödvändig uthållighet även i tjänsteförsäljningen. Det kommersiella kunnandet är en utpräglad del av verksamheten. Industrieföretagen har i allt högre utsträckning blivit upphandlare av industriella tjänster, vilket bör ge impulser till den egna produktutvecklingen. Den hårdnande konkurrensen för varuproducerande företag har redan tvingat fram en produktförädling genom att exempelvis ett tjänstemoment kopplas till varan. Genom kombinationer ges en flexibilitet som möjliggör att marginalerna (påläggen) tas ut antingen på tjänsten eller på varan beroende på värdet av nyttan hos mottagaren.

Tjut bedömer att den framtida tjänstehandeln främst kommer att ske på följande områden.

- Tjänster som komplement till varor
- Tjänster baserade på anläggningsskapital
- Tjänster baserade på organisation, logistik m m
- Anläggningsexport
- Finansiella tjänster

Inom dessa områden finns de största möjligheterna för Sverige att exploatera sitt kunnande så att exportintäkterna uppnår en tillfredsställande volym.

13.1 Tjänster som komplement till varor

Tjänster kan komplettera varor på ett oändligt antal sätt. Av särskilt intresse är den typ av tjänster som hänger samman med utvecklingen inom elektronik, databehandling och kommunikation.

enator

ENATOR – export av konsulttjänster

Enator bildades år 1977. På sju år har företaget expanderat till 100 miljoner kr i omsättning och 230 anställda. Under år 1983 introducerades företaget på OTC-listan. Samma år blev Enator majoritetsägare av fastighetsbolaget Prospector där det internationellt verksamma tekniska konsultföretaget Scandiaconsult ingår. Internationaliseringen startade år 1980 med ett dotterföretag i London. Därefter har bolag bildats även i Hamburg och Oslo. Utlandsvolymen är idag ca 30 procent av omsättningen och sysselsätter ca 60 personer. Ambitionen är att år 1986 ha 50 procent av omsättningen i utlandet.

Enators verksamhetsidé är att fungera dels som ett utvecklingsbolag, dels som ett konsultföretag på dataområdet. För att finansiera sin utveckling och få en "planerad tillväxt" inom valda affärsområden avsätts 4 procent av omsättningen inom existerande affärsområden. Inom konsultdelen förenas "management" och datautveckling till ett ansvarsområde. Enator tillhandahåller således hela förändringsprocessen från utredning av informationsbehovet till genomförande och installation av eventuellt beslutat system. Konceptet innebär ett långsiktigt åtagande och engagemang hos kunden. Enator har koncentrerat sig på kunder inom detaljhandel, finansföretag och banker samt turism- och resevärdetjänster (bl a Sveriges turistråd). Koncentrationen har givit ett antal starka referenser på de nischer som utvecklats i Sverige.

Skälen till att Enator sökt sig utomlands är att få en breddning av marknaden, riskspridning samt möjligheter till utvecklingsimpulser. I praktiken har man följt med sina svenska kunder ut. Internationaliseringen inleds ofta genom att anställda skickas ut som resurser i olika utlandsprojekt. Därefter etableras egna dotterbolag med stark lokal förankring och bemanning. Valet av marknader grundas på Enators kompetens i Sverige för att skapa förutsättningar för en kunskapsöverföring och uppbackning från moderbolaget.

Den internationella konkurrensen är mycket hård, vilket kräver att leverantören kan peka på lösningar hos befintliga svenska kunder för att bli trovärdig. Enator har därför funnit att hemmamarknad och referenser är av central betydelse för att lyckas på utlandsmarknaden. Det krävs också att företaget kan ställa upp när kunden så önskar, vilket i flertalet fall innebär lokal etablering. Exportmarknadsföring går, enligt Enator, ut på att bygga en relation mellan företaget och den utländske kunden, d v s hitta sociala mönster och samspel över gränserna. Det är därför avgörande att rekrytera rätt personer med lokal anknytning och med en filosofi som överensstämmer med den egna affärsidén.

Andra viktiga faktorer för framgång som Enator identifierat är förmågan att ställa krav på köparen och att man antingen i ett tidigt stadium eller stegvis kan definiera köparens och säljarens relationer ur kommersiell synvinkel. Leverantören får inte gentemot kunden inta en underdånig profil. Det är viktigt för att få rätt "image" att den svenske exportören kan relatera till framgång och skapa sådana relationer att kunden kan utvecklas och höja sin kompetens.

En internationalisering startar ofta med en snabb tillväxtfas som bygger på ett intresse för en utländsk framgångsrik leverantör, som exempelvis Enator. Därefter kommer en kritisk fas som kräver uthållighet för att man ska nå en andra tillväxtfas. Det är i detta perspektiv som Enators förvärv av Scandiaconsult skall ses. Sammanläggningen skall bidra till att Enator når den andra tillväxtfasen. Enator har dessutom tillsammans med SAS bildat ett joint-venturebolag – Scanator – för försäljning av system inom transport- och turismnäringen. Vidare har samarbete inletts med SE-banken för att internationellt sälja svensk bankteknologi under firmanamnet Senator.

Den framtidspotential som kan skönjas har att göra med de förutsättningar som finns för en kommersiell massproduktion, exempelvis *standardprogramvaror* för smådatorer. Vid sidan av massproduktionen av standardvaror erbjuder den nya tekniken oanade möjligheter att utveckla en helt ny form av "manufaktur", dvs *skräddarsydda lösningar* av avancerade problem till överkomliga priser.

Ett företag som konkretiserat dessa nya möjligheter är ASEA HAFO. Det säljer specialdesignade halvledare på grundval av kundens anvisningar. ASEA HAFO har nyligen öppnat ett kontor i San Diego, Californien. Där sker design av halvledare i samarbete mellan kunden och ASEAs ingenjörer och datatekniker. De färdigdesignade "recepten" sänds med satellitteknik till ASEA i Sverige där själva produktionen sker. Inom någon vecka skickas den färdiga halvledaren till beställaren per post. Inom parentes kan här nämnas att de intäkter som ASEA i Sverige får från denna försäljning med all säkerhet registreras som varuexport. Affärsidén är dock "specialdesign", som till sin funktion är en tjänst.

Elektroniken och datorerna har även skapat helt nya möjligheter att utveckla kostnadsbesparande och lätt överblickbara *underhållssystem* för i princip all verksamhet baserad på industriella processer, maskinutrustning och anläggningar. Datorerna som hjälpmedel i underhållsarbetet är en marknad som endast är i början av sin utveckling. Med de investeringar som plöjts ner i maskinparker och anläggningar inom industrier över hela världen så måste en teknologi som minskar underhålls- och haverikostnaden och

ökar livslängden ha en marknad. Industriunderhåll får en särskilt stor betydelse i en världsekonomi med svag tillväxt och ökat kostnadsmedvetande där varje alternativ till nyinvestering måste beaktas.



IDHAMMAR KONSULT AB – export av kunnsande och underhåll och driftsäkerhet

Idhammar Konsult AB bildades år 1973 av sex ingenjörer med 42 000 kr i startkapital. Företaget har idag en omsättning på 20 miljoner kr och sysselsätter 40 personer. Tillsammans med City-Varvet AB bildades år 1982 CIMAR Systems AB som utvecklar och marknadsför driftsäkerhetssystem för marinanläggningar. Under år 1983 startades det helägda dotterföretaget Idhammar Maintenance Centre, IMC AB. Företagets viktigaste exportmarknad är Norge, där cellulosaindustrin och offshore-industrin är de viktigaste kundgrupperna. Idag är exportandelen 25 procent och om tre år beräknas den uppgå till minst 50 procent.

Företagets affärsidé är att tillhandahålla unikt kunnsande, programvara, hårdvara och utbildning inom området underhåll och driftsäkerhet. Behovet av dessa produkter och tjänster ökar idag starkt på grund av industrins strukturuomvandling mot större, mer tekniskt avancerade och mer kapitalkrävande produktionsenheter. Denna utveckling gör företagen mer beroende av driftsäkerhet än av hög arbetstakt hos personalen. Denna trend har, på grund av bland annat höga personalkostnader, varit starkare i Sverige än i de flesta andra länder. Sverige är ju idag ett av de robottätaste länderna i världen och troligen det land som hunnit längst beträffande driftsäkerhetsteknik. Efterfrågan på detta kunnsande ökar när andra länders industri utvecklas på samma sätt som den svenska. Idhammars styrka är att man kan erbjuda kunderna kompletta lösningar innehållande såväl programvara, hårdvara som de konsulttjänster och den utbildning som krävs för att bygga upp ett fungerande driftsäkerhetssystem.

Idhammar Konsult AB har allt sedan starten haft för avsikt att täcka in även den norska marknaden. Redan år 1974 erhöles de första uppdragen i Norge och idag betraktar företaget den norska marknaden som en hemmamarknad. Något kontor har inte etablerats där eftersom man bedömt att detta inte nämnvärt skulle stärka företagens position i Norge. Genom samarbete med bland annat Svenska Managementgruppen och SIDA har ett flertal större utbildningsprogram genomförts i utvecklingsländer. De kontakter företaget fått i samband med detta har sedan lett till direkta uppdrag. Sedan några år genomförs återkommande utbildningsprogram i Kina. En viss bearbetning av den engelska marknaden har också ägt rum och ett dotterbolag är därför under bildande i London. Genom detta räknar företaget med att nå en marknad som bedöms vara cirka sex gånger större än den svenska.

Företagsledningens bedömning är att efterfrågan på Idhammar Konsult ABs tjänster och produkter kommer att öka väsentligt på exportmarknaden under det närmaste decenniet och företaget bereder sig nu på att möta denna efterfrågan.

Ett annat exempel kan hämtas från Atlas Copco, där mjukvaran har fått en mer betydelsefull roll vid försäljning av utrustning. Kunderna ställer krav på applikationskunnande och *möjlighet att nå förväntade produktionsresultat*. Atlas Copco förutspår att 1980-talet kommer att innebära ännu större krav på marknadsföring av mjukvaruprodukter som förväntas utvecklas till att bli både ett stöd för hårdvaran och separata exportobjekt. Atlas Copco säljer inte kompressorn xyz, utan främst funktionen antal kubikmeter luft till en viss kvalitet och ett visst överenskommet pris med garanti för att luft levereras vid önskad tid. Alternativt säljer man ett antal muttrar åtdragna per tidsenhet i en produktionslinje.

Service- och eftermarknadsområdet har fått allt större vikt i den industriella marknadsföringen. Kundens behov av att köpa en funktion snarare än en enskild produkt blir alltmer uttalad. Livskostnad, tillförlitlighet samt tillgänglig maskintid blir viktiga faktorer vid sidan av pris och prestande vid export av kapitalvaror och komplicerade utrustningar.

Den tillverkare som endast har sin hårdvara att bygga exportargumentationen kring får finna sig i en växande priskonkurrens, dvs ju lägre andel hårdvara, desto högre känslighet för konkurrens. Det ökade tjänsteinnehållet i varuhandeln förklaras alltså av att man mer och mer söker lösa problem snarare än att sälja maskiner.

Tjänsteexport kan också skapas genom *varuimport*. Ett exempel är den svenska datafirman Datatronic/Handic Software vars inköp och försäljning av amerikanska datamaskiner har resulterat i en världsvid export av dataprogram som utvecklats i Sverige. Företaget fick 1983 års exportpris.

När tjänster kompletteras med varor eller kompletterar varor är det flexibiliteten i prissättningen som är förutsättningen för de ökade intäkterna. Marginalen kan åstadkommas antingen på tjänsten, varan eller på insikten om en värdefull kombination beroende på vilken nytta som kunden främst sätter värde på.

13.2 Tjänster baserade på anläggningskapital

De klassiska transportnäringarna sjöfart, luftfart och landsvägstransporter är i hög grad baserade på anläggningskapital. Sverige har under långa tider haft stora intäkter från sjöfarten. Under flera årtionden var den svenska handelsflottan bland de största i världen. Trots en kraftig minskning av handelsflottan har redarna lyckats att öka sina intäkter från utlandet. Sverige har ett flertal rederier som genom specialisering tagit marknadsandelar och med en effektiv inhyrningspolitik mött konjunktursvängningarna.

Svenska linjerederier disponerar idag världens största flotta av ro/ro-fartyg och är i de flesta avseenden marknadsledare. De är också pionjärer avseende containerisering av tunga linjetrader. Stenakoncernen har under senare år förändrat den mest krävande delen av dykeribranschen med sina nya specialfartyg.



STENAKONCERNEN – export av sjöfartstjänster

Stena bedriver utöver rederidelen en omfattande verksamhet inom metall- och oljehandel samt fastigheter. Verksamheten startade redan i slutet av 1930-talet som ett metallhandelsbolag och inköpte efter kriget sitt första fartyg. Idag är verksamheten uppdelad i separata bolag, där rederidelen sköts av Stena AB-koncernen, vilken har en omsättning på ca 2,7 miljarder kr och sysselsätter ca 2 600 personer. Bolagen har dotterbolag eller kontor i ett stort antal länder spridda över hela världen.

Stena AB bedriver en omfattande verksamhet inom shipping och offshore. Shippingdivisionen förfogar över ett femtontal roro- och passagerarfartyg, som är uthyrda runt om i världen. Affärsidén är att erbjuda ändamålsenliga fartyg efter marknadens behov. Genom att arbeta med korta beslutsvägar kan man snabbt anpassa sig till marknadens svängningar och enskilda kunders behov. Förmågan att snabbt bygga om fartyg efter kundens önskemål, antingen det rör sig om att förlänga ett fartyg eller att bygga om en trailerfärja till en järnvägsfärja, har gjort Stena berömt världen över. Shippingdivisionens verksamhet består också till stor del av köp och försäljning av tonnage.

Offshoredivisionen har till sitt förfogande fem mycket sofistikerade "diving-support" fartyg. För att vara närmare den i offshore sammanhang viktiga Nordsjön finns sedan ett antal år tillbaka ett driftkontor i Aberdeen. Divisionen har som mål att ligga främst vad gäller teknisk utveckling. Man kan erbjuda kompletta tjänster i form av fartyg med dykare samt faciliteter för tunga lyft, transport och lagning ombord. År 1983 lades en order på två nya "multi-purpose diving support" fartyg vid ett brittiskt varv.

Stena ABs tekniska avdelning har ett stort nybyggnadsprogram. Förutom ovan nämnda offshore-fartyg byggs för närvarande fyra stora passagerarfärjor i Polen samt en borrhälsplattform i Japan, som är unik i sitt slag genom sin stora däcklastförmåga. För snart ett år sedan gick Stena in i den pressade tankmarknaden och köpte sitt första tankfartyg. Därefter har ytterligare ett antal tankfartyg köpts. I mars 1984 gick man in på börsen med ett nybildat bolag, som skall operera 6 tankfartyg samt idka köp och försäljning av tonnage.

Färjetrafiken bedrivs av dotterbolaget Stena Line AB. Verksamheten startade i början av 1960-talet med passagerartrafik mellan Danmark och Sverige. Idag har man kombinerad passagerar/fraktrafik på fem linjer i Skandinavien, Göteborg-Fredrikshavn, Göteborg-Kiel, Oslo-Fredrikshavn, Moss-Fredrikshavn samt via ett helägt dotterbolag trafik Varberg-Grenå. Dessutom bedrivs trailertrafik mellan Göteborg-Travemünde och mellan Wallhamn/Esbjerg-Felixstowe. Linjerna trafikeras av sju moderna passagerarfärjor samt fyra roro-fartyg.

Stena ABs affärsidé är att erbjuda transporttjänster med hög servicegrad så att långtradarchaufförer och passagerare kommer tillbaka och fortsätter ta tjänsterna i anspråk. Varje linje är organiserad som ett eget affärsområde och utnyttjar sina fördelar och tar itu med sina problem. Även fraktverksamheten är en egen avdelning. Under

de senaste åren har utbudet ökat genom att man idag, förutom rena transporttjänster, erbjuder konferens-, affärs-, nöjes- och semesterresor. Under året 1982/83 transporterades 3,4 miljoner passagerare, 438 000 personbilar och 161 000 lastenheter med bolagets linjer – en markant ökning jämfört med föregående räkenskapsår.

ConSafe-gruppen lät vid Götaverken bygga världens första hotellplattform och rederiet är idag störst i världen som hotellägare till sjöss.



CONSAFE

CONSAFE – export av offshoretjänster

Sjökapten J C Ericsson startade år 1971 företaget Consafe AB. Ursprungsidén var att ersätta kättingar med mjuka band, typ bilbälten, vid surring av containers. Verksamheten utvidgades till uthyrning av containers och därefter till leverans av specialinredda containers för bostäder och service till byggnads- och offshoreindustrin. År 1977 beställde Consafe sin första egna bostadsplattform (en s k semisubmersible, dvs halvt nedsänkbar). Pråmbaserade bostadsenheter (coastel), jack-up-enheter (står på egna ben på havsbotten) och MSV-plattformar (multi purpose support vessel) ingår nu också i företagets verksamhet.

Dotterbolaget Consafe Offshore AB svarar för 90 procent av koncernens omsättning. Företaget opererar idag 15 mobila enheter, varav 13 ägs helt eller delvis. Huvudsakligen används enheterna för bostads- och serviceändamål. Enheterna hyrs ut inklusive marin besättning. Kontrakten kan vara från några månader till flera år. Consafegruppen har 570 anställda, varav 430 tillhör sjöpersonalen. Av de landanställda är 35 personer sysselsatta utomlands.

Totalt finns det i världen en flotta på 27 enheter, inklusive nybeställningar, inom segmentet halvt nedsänkbara enheter för dykeri-, bostads- och räddningsändamål. Företaget har en helt dominerande ställning på världsmarknaden. De tre största konkurrenterna inom detta segment har tillsammans fem enheter. Alla Consafes enheter opererar utanför Sverige och alla inkomster från denna verksamhetsgren kommer därmed från utlandet. Consafe etablerade år 1978 kontor i London och Stavanger. Nu finns det dessutom kontor i Houston, Aberdeen, Mexico City, Singapore, Paris, Rio de Janeiro, Abu Dhabi och Sydney.

Omsättningen uppgick år 1983 till drygt 1 miljard kr. Aktiekapitalet var vid starten 5 000 kr. Detta höjdes genom tre fondemissioner till 9 000 000 kr. I december 1983 introducerades Consafe på börsen. Flertalet större enheter i Consafes flotta är beställda och byggda i Sverige. Finansieringen av investeringarna har i dessa fall till 80–90 procent skett genom statligt garanterade lån. Lånen är förmånliga med en räntenivå som ligger avsevärt under marknadsräntan.

Consafes framgång beror till stor del på en teknisk kompetens och en egen system- och produktutveckling. Företaget byggde upp en stor del av sin erfarenhet när man i mitten av sjuttioalet konverterade borrhplattformar till bostadsplattformar. Consafes storlek och dominerande marknadsställning har också blivit en konkurrensfördel

genom hög leveranskapacitet och stor flexibilitet.

Consafe Engineering AB svarar för koncernens mjukvarukunnande och har varit en starkt bidragande faktor till den marknadspenetration som uppnåtts. Företaget har en stab kvalificerade ingenjörer och levererar och installerar kompletta service- och bostadssystem för egna och andras plattformar samt genomför inspektionsuppdrag och andra konsultuppdrag. Consafe Technology är ett nytt tjänsteföretag som etablerades i London i januari 1984. Främst skall det syssla med undervattensteknologi och tillhörande teknikutveckling.

Consafe har genom hög teknisk och affärsmässig kompetens skapat sig en världsledande ställning inom konstruktion och uppbyggnad av produktionsanläggningar för offshoreindustrin. Consafe avser att ytterligare stärka sin nuvarande marknadsposition och samtidigt diversifiera verksamheten till alla faser av offshoreindustrin, d v s även oljeprospektering och produktion av olja och gas. Man strävar efter att kunna erbjuda totallösningar med innehåll av både hård- och mjukvara. De största hoten inför framtiden ligger i fallande oljepriser och ökad konkurrens genom nya konkurrenter och/eller ombyggnader av borrhull till bostadsplattformar.

Salénkoncernen är pionjär inom kylsjöfarten och har idag en 30-procentig andel av den totala, internationella, öppna kylsjöfarten. Walleniusrederierna har en betydande marknadsandel vad gäller transport av fabriksnya bilar. Inom den svenska rederinäringen har byggts upp en av världens förnämsta kunskaps- och erfarenhetsbanker som förutsatt rätt marknadsföring bör generera betydande exportintäkter.

En annan viktig del av tjänsteexporten som bygger på anläggningskapital är turismen. En del som anknyter till sjöfarten är de Sverigeseglande färjrederierna, Stena och Nordstjernen (andel i Silja Line) som varje kväll tar ombord tusentals gäster på sina kvalificerade flytande turismanläggningar för transport mellan Sverige och Danmark/Finland. Turismen i Sverige bygger ju även i övrigt på att intäkter genereras genom ett högre utnyttjande av befintliga anläggningar och infrastruktur, såsom hotell, tältplatser, restauranger, idrottsplatser, nöjesanläggningar, vägar, järnvägar m m.

Till denna typ av tjänster hör också de som bygger på uthyrning av bilar, bussar och maskiner av olika slag.



ASG – export av transporttjänster

ASG AB bildades år 1935 som ett dotterföretag till Rederiaktiebolaget Svea. Anledningen till bildandet var att biltrafiken alltmer började konkurrera ut kusttrafiken. ASG ägs numera till 75 procent av statens järnvägar. Verksamheten sysselsätter ca 4 000 personer och har en omsättning på ca 3,6 miljarder kr exklusive tullar, avgifter och dylikt. ASG har dotterbolag i ett tiotal länder och ombud och filialer i nästan varje land.

ASGs verksamhetsidé är att erbjuda dörr till dörr-transporter, expeditionstjänster och lagerservice. Dessutom olika typer av kring-

service och specialtjänster, allt ifrån vakuumpaketering av kläder, tillskärning av mattor till paraffinering av ost samt administrativa tjänster.

ASG har utvecklats från traditionell spedition med transporter mellan Sverige och andra länder till skrosstrading. Detta innebär att exempelvis Tysklands-kontoret kan förmedla transporter mellan USA och Japan. Utrikestrafiken svarar numera för över 60 procent av nettofaktureringen. Den har också större lönsamhet.

Internationaliseringen tog fart först på 1970-talet. Formen för etablering har framförallt varit filialer med lokala ombud eller agenter. Idag finns ca 150 ombud. Dotterbolag har bildats på strategiska platser i t ex Västtyskland, USA, England, Australien, Japan, Belgien, Danmark, Norge, Hongkong, Tanzania och Kenya. ASGs internationalisering har följt den svenska industrins expansion utomlands och givit en riskspridning, ökad konkurrenskraft på hemmamarknaden samt finansiella resurser.

Inrikesverksamheten är fortfarande ASGs kärna. Avgörande är att denna kärna är framgångsrik och att kompetensen kontinuerligt förädlas. ASG har t ex utvecklat ett systemkunnande för terminalverksamhet och kringtjänster som fått stor betydelse för utrikestrafiken.

År 1978 bildades ASG Transport Development AB för att exportera det egna kunnandet. Försäljningen sker främst i form av utbildning av andra länders transportföretag samt uthyrning av personal. Idag har bolaget fyra anställda på huvudkontoret och ett fyrtiotal utomlands, varav hälften är kontrakterade svenskar. Företaget omsätter ca 10 miljoner kr med god lönsamhet. I försäljningsarbetet krävs att företaget kan visa upp referenser och anläggningar samt hänvisning till konkreta nyckeltal för transportproduktiviteten t ex den svenska tonkilometerkostnaden som är bland de lägsta i världen.

Marknaden att sälja transportkunnande antas av ASG ha en stor potential. Många länder, speciellt u- och NIC-länder, är medvetna om att ett effektivt transportnät är avgörande för ett utvecklat näringsliv.

Den kritiska faktorn för den internationella verksamheten är personalen. Det är svårt att få personer att arbeta snabbt och effektivt i en ofta primitiv miljö. Det är också svårt att behålla de lokalt anställda befattningshavarna då de som utbildats av ASG blir mycket attraktiva i sina länder. Det är därför nödvändigt att kontraktera dem över en längre period.

ASG AB har i vissa fall startat sin utlandsverksamhet med att först sälja sina kunskaper om hur man bygger upp inrikestrafiken i ett land och därefter följt efter med utrikestrafiken.

När tjänster baseras på anläggningsskapital uppstår ökade intäkter och stordriftsfördelar genom ett högt kapacitetsutnyttjande.

13.3 Tjänster baserade på organisation, logistik m m

Arbetsfördelningen och specialiseringen inom arbetslivet har inom den industrialiserade världen skapat nya stora marknader för tjänster som storkök, tvätt, städning, vakthållning och sophantering. Dessa tjänster kan med fördel drivas i stordrift där skalfördelarna ligger i systemkunnande i form av arbetsinstruktioner, områdesindelning, hjälpmedelsutveckling, arbetsledning samt effektiv upphandling av hjälpmedel och förnödenheter.



SECURITAS – export av säkerhetstjänster

Securitas är ett av världens största bevakningsföretag med 35 000 anställda i 15 länder. Bolaget grundades för 50 år sedan av Erik Philip Sörensen som ett dotterbolag till Danska rengöringssällskapet ISS. Verksamheten övertogs sedan av sönerna och kom under hela sin expansionsfas att förbli ett familjeföretag.

Securitas har sedan mitten av 1960-talet i princip varit uppdelat i två koncerner, den svenska och den internationella. Den svenska delen sysselsätter drygt 8 000 anställda och omsätter nära 900 miljoner kr. Denna del har nyligen övertagits av de båda investmentbolagen Cardo och Skrinet med sikte på börsintroduktion.

Den internationella delen styrs från koncernhuvudkontoret i London och ägs fortfarande av en av sönerna till grundaren. Denna del berörs ej av övertagandet i Sverige.

I slutet av 1950-talet bildade Securitas ett dotterbolag i England, Group 4. Därefter gjordes likadant i en rad europeiska länder. Senare gjordes ett "joint-venture" i Japan. Internationaliseringen har således gått via bildandet av dotterbolag eller joint-venture inom och utom Europa. Verkställande direktören samt styrelseordföranden i de lokala bolagen har ofta varit svenskar medan personalen varit inhemsk.

Idén bakom verksamheten har huvudsakligen varit säkerhet och bevakning av banker och industri. Företaget betraktar sig som "industrins barnvakt". "Vi lägger fabriken i säng på kvällen och sömmer för att den är ren och fin när man kommer nästa dag". En annan beskrivning av konceptet är att Securitas skall se till att "samhällsapparaten förblir intakt". Verksamheten har vidgats från den rena väktarrollen till att omfatta ett helt systemkunnande för skydd av exempelvis kärnkraftverk.

Vaktmannens uppgifter har förändrats från att ha varit en person som kontrollerar att dörren är låst och persiennerna nerdragna till att nu gå in i en processanläggning, läsa av mätare, göra noteringar och vidta åtgärder. Bevakningen har blivit ett tekniskt avancerat yrke där tjänsterna kräver utbildning.

Den huvudsakliga resursen är personalen. Securitas uppges lägga ner större belopp på rekrytering och utbildning än på det faktiska försäljningsarbetet av sina tjänster. Internationella träningscentra har upprättats i Sverige och England. Förutsättningen för företagets framgång har varit att rekrytera rätt personal, ge den riklig och kvalificerad utbildning samt motivera den att upprätthålla företagets kvaliteter. Det lokala tänkandet hos personalen har gjort det svårt att få medarbetarna rörliga för projekt utomlands. Securitas internationalisering har därför skett "i takt med medarbetarnas utveckling". Den internationella framgången har bl a byggts på ett lokalt engagemang och en lokal anpassning av det svenska systemkonceptet. Securitas har strävat efter att liera sig med inflytelserika partners och rådgivare på den lokala marknaden. Policyn är att i varje land åstadkomma en lokal, nationell profil och inte uppträda som ett multinationellt företag, vilket är särskilt viktigt då man arbetar med säkerhet.

Säkerhet är en marknad i tillväxt. Det kritiska i den internationella expansionen har varit dels att hitta kvalificerade medarbetare, dels att växa med eget kapital. Vissa skalfördelar har dock kunnat uppnås genom att Securitas är en stor organisation med många lokalt förankrade enheter. Detta ger ett nätverk för spridning av kunnandet, attraktionskraft för att rekrytera specialister samt volym som ger utrymme för utvecklingsprojekt. För att dra nytta av denna typ av organisation krävs en kvalificerad och erfaren och internationellt erfaren ledning.

Grunden för hela Securitas internationalisering har legat i den personliga drivkraften hos grundaren och hans söner. Innan Cardo och Skrinet tog över den svenska delen av Securitas var bolaget ej längre svenskt då ensamägaren var bosatt i London. Securitas utvecklingskedja har därför omfattat hela processen från startandet av ett litet svenskt bolag, expansion i Sverige, internationalisering samt fullständig avknoppning från etableringslandet.

Denna typ av verksamhet kommer att fortsätta att växa i samma takt som samhällets specialisering fortgår. Det svenska samhället utgör en utmärkt testmarknad och referens för sådana tjänster.

IKEAs respektive Hennes & Mauritz affärsidéer är till stor del byggda på ett systemkunnande innefattande organisation, upphandling, transporter m m.

Motsvarande gäller också för byggnadsentreprenadtjänster. Ett entreprenadprojekt kräver ett gediget upphandlingskunnande. Antalet underentreprenörer och underleverantörer är vanligen stort. För att kunna kontrollera att leveranser m m sker i tid utnyttjar huvudentreprenören kända företag, gärna svenska. Den styrka som ofta framhålls är de svenska företagens förmåga att genom effektiv logistik hålla gjorda åtaganden.

I spåren av byggandet följer den framtidsbransch vi tidigare nämnde, nämligen underhåll. Länder med svagt utvecklad infrastruktur har ofta problem med drift och underhåll, vari kan ligga en stor affärsmöjlighet i förlängningen av ett entreprenörsåtagande.

Franchise är ett exempel på en organisationsform som lett till en snabb expansion av ett flertal tjänsteföretag.

Dinol
International AB
MEMBER OF THE AXEL JOHNSON GROUP

DINOL International AB
– export av rostskydd

Astra-Dinol inriktades vid starten år 1947 på att utveckla ett rostskyddsmedel för medicinsk tillämpning. Under 1950-talet blev rostskyddsmarknaden för bilar allt större. Successivt förbättrades produkten och arbetsmetoderna. Man började tex att spruta in medlet i karossens hålrum och utvecklade specialverktyg. År 1961

blev den första tekniska manualen klar som bestod av sprutscheman med anvisningar för olika bilmodeller.

Under 1960- och 70-talen skedde en gradvis övergång från produktorientering till marknads- och systemorientering. Nyckelpersoner inom företaget kom i början av 1970-talet i kontakt med franchising i USA. Dagens franchisekedja under varumärket Tuff-Kote Dinol har växt fram stegvis. Kedjan har relativt höga utvecklingskostnader. Enbart förnyelse av sprutscheman kostar ca 0,5 milj kr per år. Även franchisetagarna måste göra stora satsningar, eftersom de finansierar sin station helt på egen hand. En nybyggd station kräver en investering på 500–1 500 000 kr. Vid starten av en Tuff-Kote Dinol-station debiteras franchisetagaren en inträdesavgift. Denne måste också betala en löpande royalté på omsättningen.

Kärnan i Tuff-Kote Dinol är rostskyddsmedlet. Detta produceras i anläggningar i Hässleholm. Sprutscheman, manualer och anpassad teknisk utrustning är andra viktiga komponenter i det tekniska systemet. Alla franchisetagare och deras anställda får obligatorisk utbildning. Dinol gör oregelbundna kvalitetskontroller som inte förvarnas. Franchisetagaren har garantiansvaret mot kunderna men han kan återförsäkra sig hos franchisegivaren. Franchisegivaren svarar för den centrala marknadsföringen och franchisetagarna för lokal marknadsföring och försäljning. Franchisetagaren kan få konsulttjänst vid kundbesök och lokal marknadsföring och får också en viss administrativ service.

Företagsledningen har haft stora exportambitioner och man har även nått betydande framgångar. År 1972 bildades ett bolag i Detroit, Tuff-Kote Dinol Inc, tillsammans med en amerikansk producent av rostskyddsmedel. Detta gav fotfäste i USA. Dinol International AB uppges idag vara världens största företag inom rostskydd. Man har verksamhet i 63 länder och totalt omfattar kedjan ca 2 000 franchisetagare. Det nuvarande namnet tog man år 1979 i samband med att Nynäs Petroleum köpte företaget av Astra. Hela kedjans försäljning till konsument bedöms uppgå till 500–600 miljoner kr per år. Sedan starten år 1947 uppges mer än 20 miljoner bilar ha rostskyddats med företagets produkter.

Företagets expansion och framgång beror till stor del på en genomtänkt och genomarbetad uppläggning av marknadsorganisationen. Franchising ger i sig möjlighet till snabb expansion genom tillskottet av nytt kapital och engagerade återförsäljare. Dinol har valt en högkvalitet- och högprisprofil. Flera oberoende tester har givit företaget mycket fina vitsord. Framgången har främjats av en medveten helhetssyn på företagets utbud av produkter och tjänster. Rekrytering, utbildning och stöd till franchisetagarna är också viktiga faktorer för företagets effektivitet och tillväxt.

Franchisegivarens verksamhet var lönsam i Sverige under 1950- och 60-talet. Under slutet av 1970-talet sjönk resultatet och man fick också några förlustår. Även utlandsverksamheten började vålla bekymmer och organisationen i USA fick skäras ned radikalt. Orsakerna till dessa problem uppges vara minskad nybilsförsäljning, omfattande garantiskador och alltför stora overhead-kostnader. De senaste åren har resultatet förbättrats kraftigt och år 1983 gav en god lönsamhet. Främst härstammar förbättringen från en ökad direktförsäljning till industrikunder.

Intäkterna från denna grupp av tjänster som bygger på organisation och logistik uppkommer genom att systemkunskanden kan utnyttjas vid ett stort antal projekt med små justeringar. Därvid förädlas systemet och blir än mer konkurrenskraftigt.

13.4 Anläggningsexport

I huvudsak kan man skilja på tre olika kategorier av anläggningsprojekt:

- industrianläggningar
- infrastrukturanläggningar ur ekonomisk synvinkel som t ex vägar, kraftförsörjning
- infrastrukturanläggningar ur social synvinkel som t ex sjukhus.

Exporten av denna typ av anläggningar karakteriseras av att:

- leveranserna avser produktionsutrustning, i vissa fall kompletta produktionsanläggningar
- anläggningen representerar en stor investering för köparen
- samspelet mellan säljare och köpare är mycket omfattande vad gäller tekniska, kommersiella och juridiska aspekter.

Tjänsteinnehållet är således inte oväsentligt men varierar beroende av leveransåtagandet.

Anläggningsexport kännetecknas i hög utsträckning av en bredare lösning av en kunds problem än en leverans av ett antal separata komponenter och utrustningsdelar. Lösningen kan inkludera sådana tjänster som förutsättningsanalyser, projektering, detaljplanering, upphandling, tillverkning, montering, igångkörning, driftsledning och ansvar för administration och företagsledning.

ASEA ROBOTICS

ASEA ROBOTICS – export av industriella tjänster

Asea Robotics började sin verksamhet år 1972 och är idag en världens ledande robottillverkare. Då den första roboten presenterades år 1973 var det världens första helelektriska, mikrodatorstyrda industrirobot. Idag finns det mer än 3 000 robotar installerade. Expansionen har således varit mycket snabb och försäljningen ökar med 50 procent per år. Under år 1983 tillverkades 1 100 robotar och ordergången var ca 600 miljoner kr. Över 90 procent av avsättningen sker utanför Sverige. Totalt sysselsätter verksamheten 750 personer, varav 350 i Sverige. Tillverkning finns i Västerås, USA, Japan, Spanien och Frankrike. För att föra ut sitt kunnande har tillskapats kanaler i form av s k robotcentra med funktioner för försäljning, service, kundutbildning, teknisk kundtjänst för applikationer m m. Robotcentra finns i ett tjugotal länder. Robotteknik innefattar kunskap på en rad områden, konstruktion av finmekanik, elektroniksystem baserade på mikrodatorer med avancerad programvara, produktionsteknik, funktionssystem inom artificiell intelligens byggd på samspelet mellan människa och maskin etc. ASEAs resursbas för att utveckla denna teknik bygger framförallt på kännedom och erfarenhet av elektronik, mekanik och produktionsinriktat applikationskunnande från egna verkstäder.

Asea Robotics verksamhetsidé är att erbjuda flexibla system för produktionsautomatisering baserade på robotar för tillverkningsindustri över hela världen. Företaget tillhandahåller produktivitetshö-

jande system för att effektivisera existerande verksamheter. Den ensamme arbetaren ersätts många gånger med ett team bestående av robot plus operatör. Produktiviteten hos ett sådant team är i regel 2 till 3 gånger högre än hos en enskild individ. Asea Robotics levererar allt mer systemlösningar i form av ett funktionsåtagande bestående av bl a följande moduler: förstudier, utvärdering av förstudier, systemanalys och design, presentation av systemförslag, projektgenomförande, tillverkning och framtagning av system, dokumentation, installation, igångkörning och underhållsservice. Detta modulsystem specialanpassas oftast för varje kund. För att det inte skall krävas för stora resurser på personalsidan utvecklas ständigt nya standardmoduler och metoder. Endast 10–15 procent av leveranserna är av större, mer omfattande typ där krav föreligger på större ingenjörsinsatser. Huvuddelen av Asea Robotics leveranser består av standardrobotar, minianläggningar och maskingrupper.

Verksamheten bygger i hög grad på lokala problemlösningar och decentraliserad tillämpningsteknik. 70 procent av den explicita tjänsteproduktionen sker därmed utanför Sverige. Inom Sverige finns vid sidan av den största produktionsandelen huvudsakligen

- teknisk produkt- och metodutveckling
- utbildning av internpersonal
- tjänster till svenska företag
- tjänster till speciellt svåra utlandsprojekt
- samordning av verksamheten runtom i världen.

Asea Robotics exporterar produktivets- och produktionskunskande. Man har valt att inte beteckna verksamheten som tjänsteexport, utan som utvecklad varuexport. Marknaden efterfrågar mer och mer tjänster och Asea har funnit det mest gångbart att använda de avancerade ingenjörstjänsterna som ett medel för marknadsföring och konkurrens i varuförsäljningen.

Sammanfattningsvis kan sägas att Asea Robotics framgångar har berott på

- fokusering av lösning på konkreta kundproblem
- system för god kundservice genom robotcentra
- stora resurser för högteknologiska lösningar
- flexibel organisation vid huvudkontoret med beredskap för produktutveckling
- ett moderbolag med finansiell kapacitet och internationellt gott rykte

Storleken på tjänsteexporten vid anläggningsexport är svår att ange då tjänsteleveranserna ofta döljs i det totala priset för anläggningen.

Olika bedömare förväntar sig ett växande inslag av systemförsäljning i många varuproducerande företags verksamhet. Världsmarknaden för projektexport är enligt en japansk uppskattning ca 800 miljarder kr per år. Den svenska projektexporten uppskattas i en utredning från industridepartementet (DsI 1978:39) till ca 10–15 miljarder kr om året. Den svenska projektexporten skulle därmed svara för nära 10 procent av den totalt registrerade svenska varuexporten. Den totala omfattningen av mjukvaruandelen i anläggningsexporten uppskattas till 30–50 procent, vilket innebär en tjänsteexport på ca 5 miljarder kr.

Tjänsteandelen vid leveranser av anläggningar inkluderar bl a:

- frakter
- licenser m m
- administration

- entreprenader
- montage m m

Av ovanstående har största tillväxten varit för frakter, licenser och entreprenader. Administrations- och montageexporten har t o m minskat.



SIPOREX – export av anläggningar och licenser

SIPOREX AB är en division inom EUROC-koncernen och ett företag med en ledande position inom området lättbetong. Totalt sysselsätter verksamheten ca 1 100 personer och omsätter ca 400 miljoner kr, varav 80 procent avsätts utomlands. Företaget har fem fabriksanläggningar och 26 licenstagare runt om i världen.

Grunden för verksamheten är en svensk uppfinning på 1920-talet som gjorde att lättbetong kunde användas som byggmaterial. Sedan 1930-talet säljer INTERNATIONELLA SIPOREX AB i Malmö hela produktionsprocesser till utlandet, d v s fabriker eller processer för lättbetongtillverkning inklusive patenterade maskiner och hela det tekniska kunnandet. I paketet ingår bl a processdesign, uthyrning av personal, managementkontrakt, specialutrustning, utbildning samt forsknings-samarbete ända fram till nyckelfärdiga fabriker.

SIPOREX' idé är att kunden skall få en fabrik som kan börja leverera lättbetongprodukter redan 24 månader efter ett licensavtal. Företaget erbjuder en garanti för att köparen skall få en acceptabel kvalitet. Garantiåtagande och kunskapsutveckling bygger på successiv förädling vid centralenheten i Malmö. SIPOREX bedriver därför en avancerad forskning och produktutveckling, vilket har lett till att modern teknologi i form av robotar och minidatorer numera är en del av produktionsprocessen. I anslutning till laboratoriet i Malmö finns även en pilotfabrik för testverksamhet. Genom den erfarenhet som årtionden av produkt- och applikationsutveckling givit stärks SIPOREX konkurrenskraft.

SIPOREX framgång bygger på en kontinuerlig utveckling av tjänste- och patentportföljen och en etablerad marknadsrelation i form av licenstagare med något över 30 fabriker i olika länder.

Erfarenheten av SIPOREX långa utlandsverksamhet är att det är svårt att separat sälja tjänster och få betalt för dem. För att skapa kontinuerliga intäkter över en längre period måste mjukvaran kopplas till hårdvara. Trovärdigheten gentemot kunden byggs upp med hjälp av de kombinerade paketleveranserna och de därtill kopplade garantierna.

SIPOREX har sedan länge insett betydelsen av nätverksbyggande och relationsutveckling. Företagets nätverk består huvudsakligen av licenstagarna och de trettioåriga fabrikena. Detta är ett kapital som måste underhållas. Ett system för relationsutveckling har därför utarbetats, vilket bygger på bl a en systematiserad seminarieverksamhet för befattningshavare på olika nivåer. På detta sätt skapas distributionskanaler för kunskapsflödet runt om i världen.

Projektexporten är koncentrerad till ett fåtal större företag och sker till ett begränsat antal länder, huvudsakligen OPEC-länder, NIC-länder och vissa statshandelsländer. Intressant är dock den sk spjutspetseffekten där de större företagen har möjlighet att engagera mindre och medelstora företag som underleverantörer.

Som illustration kan nämnas "spin-off" effekten av byggtreprenadexporten. Svenska Byggtreprenörföreningen (SBEF) uppskattar sysselsättningseffekten i Sverige till mellan 15 000–18 000 arbetstillfällen. Ett konkret exempel är Skånska Cementgjuteriets hotellbygge i Bagdad för 1,2 miljarder kr som sysselsatte 400 tjänstemän, varav 300 i Sverige. Dessutom lades beställningar ut för 825 miljoner kr hos underleverantörer i Sverige, vilket motsvarar cirka 2 000 arbetstillfällen, bl a specialtjänster från svenska konsult- och serviceföretag, installationer för el och VVS, inredningsdetaljer, teknisk utrustning samt byggmaterial.

De svenska storföretagen fungerar i samband med anläggningsprojekt närmast som handelshus som koordinerar, tar ansvar och risker. Genomloppstiden för denna typ av större projekt (start, fullgörande, avslut och överlämnande) är mellan 3 och 5 år.

Andra betydelsefulla effekter är:

- hjälp över tröskeln för mindre tjänsteexportörer
- introduktion i nya nätverk på nya marknader
- ökat förtroende för svenska tjänsteexportörer
- sammanlänkning med medlemmar i andra konsortier
- internationalisering av tjänste- och varuutbudet, dvs en anpassning till andra än svenska normer.

Anläggningsexporten är sällan en fråga om rutinaffärer utan gäller oftast omfattande specialprojekt som kräver stor exportinvestering med kort avskrivning och stora risker.

Att erbjuda systemlösningar kan vara ett effektivt konkurrensmedel, men kan också, på grund av den höga kostnaden, ge upphov till ett inköpsmotstånd hos kunden. Systemförsäljningen ger djupare engagemang i kunderna vilket ökar möjligheter till framtida export i samband med underhåll och förnyelse. Samtidigt kan försäljningsvolymen minska därför att kunderna kräver att deras konkurrenter inte skall få tillgång till samma systemlösning. Marknaden blir därmed begränsad. Finansieringen av anläggningsexporten är därtill en av de stora trösklarna.

13.5 Finansiella tjänster

Sveriges export av finansiella tjänster uppgick år 1982 till närmare 20 miljarder kr, varav de svenska försäkringsbolagen svarade för 8,5 genom sin internationella rörelse för återförsäkringar. Bankerna tilläts först under 1970-talet att etablera utlandsverksamhet, dock i ganska begränsade former. Finansbolagen som på de senaste 15 åren växt starkt i Sverige har också påbörjat en viss utlandsverksamhet. De stora svenska industrikoncernernas finansavdelningar kan bedriva viss finansiell verksamhet inom ramen för de sk Höganäsvillkoren (regler för begränsning av fondering av utländska

dotterbolags vinstmedel i utlandet) i valutaregleringens och bolagsordningens rörelsegrensregler. Denna verksamhet sker med hjälp av de elektroniska system för kontoavstämning och cash management som de stora bankerna tillhandahåller.

Enligt valutaregleringen så skall bankernas internationella verksamhet ha svensk anknytning. Detta innebär att en stor andel av den växande världsmarknaden av finansiella tjänster inte är tillgänglig för svenska företag. Den internationella marknaden arbetar under mycket hård konkurrens och det allmänna kreditläget är för närvarande osäkert med betalningskriser och stora valutarisker. Svenska banker och försäkringsbolag måste därför inrikta sig på betalningsstarka marknader och det kan också sägas vara angeläget att medverka till finansiering där det är möjligt. Detta är därför motiverat att statsmakterna ser över vilka delar av valutaregleringen och annan lagstiftning som kan mildras till förmån för en större frihet för företagen att bedriva internationella affärer på finansmarknaden. Närmare resonemang om detta görs även i kapitel 14, 15 och i bilaga 7. I det arbete som nu görs av valutakommittén och kreditmarknadskommittén ges inte de finansiella tjänsternas förutsättningar för export den vikt som de skulle förtjäna. Tjut föreslår därför i kapitel 15 tilläggsdirektiv till valuta- och kreditmarknadskommittéerna.

Ett flertal delar av den framtida tjänstehandeln har i detta kapitel illustrerats med praktikfall från framgångsrika tjänsteexportföretag. Tjut har valt att illustrera framtidsperspektivet för marknaden för internationella betalningar genom att i bilaga 8 återge ett föredrag av Dee W Hock, president för Visa International. Det beskriver den snabba utvecklingen på data- och kommunikationsområdet och hur detta enligt Dee Hocks mening kan komma att få en avgörande inverkan på hela den finansiella marknadens struktur och organisationsformer.

13.6 Sammanfattning och slutsatser

Grunden för den svenska tjänsteexporten är kompetensen hos enskilda individer. De utgör nyckelresurser i ett tjänsteföretag och kan liknas vid produkterna i ett varuproducerande företag. Tjänsteexport kan dock utvecklas från alla delar av näringslivet. Förutsättningen är en specialistkompetens, ett organisatoriskt kunnande om hur man hanterar den egna personalen samt ett relativt tidsmässigt försprång. Därtill krävs ett utpräglat kommersiellt kunnande.

Inom den "rena" tjänsteexporten har utvecklats en rad företag som sammantaget har stor betydelse för Sveriges exportintäkter. Men för det enskilda företaget finns vid "ren" tjänsteexport svårigheter att generera större belopp över en längre tidsperiod. Tjänster som huvudsakligen baseras på försäljning av tid kan på grund av sin natur aldrig beräknas få några större volymer. Istället kan detta ske genom olika former av kombinationer mellan tjänster och varor.

Skälen till att kombinationer ger större förutsättningar för exportintäkter är följande

- kombinationer mellan vara och tjänst har möjlighet att på en gång

- uppfylla både kraven på stordrift (skal fördelar) och kundanpassning. Kostnaden för nedlagt kapital på varuinvesteringar blir mindre för varje tjänst som säljs. I tjänstemomentet anpassas produkten till den specifika köparen
- genom kombinationer ges en flexibilitet som möjliggör att marginalerna (påläggen) tas ut antingen på tjänsten eller på varan beroende på värdet av nyttan eller förväntningar hos mottagaren
 - de svenska varuproducerande företagen är redan etablerade i större delen av världen. Det är naturligt att en stor del av Sveriges tjänsteexport utgörs av en förädling av det utbud som dessa företag tillhandahåller.

Tjuts bedömning är att Sveriges framtida tjänsteexport kommer att kunna ingrupperas under följande rubriker: tjänster som komplement till varor, tjänster baserade på anläggningsskapital, tjänster baserade på organisation, logistik m m, tjänsteandel i anläggningsexport samt finansiella tjänster.

Dessa grupper har inga klara skiljelinjer utan täcker varandra delvis. De anger dock en inriktning av den framtida svenska tjänsteexporten.

Det ökade tjänsteinnehållet i varuhandeln kan förmodligen förklaras av att man alltmer söker lösa problem snarare än att sälja maskiner.

De klassiska transportnäringarna sjöfart, luftfart och landsvägstransporter är i hög grad baserade på anläggningsskapital. Denna typ av tjänster är ofta beroende av förmågan att utveckla och utnyttja högt specialiserat industrikunnande.

Även tjänster baserade på organisation och logistikkunnande kräver investeringar, nämligen i systemkunnandet. Det ligger stora kostnader och bred erfarenhet bakom de företag som idag exporterar tjänster i form av exempelvis sophantering, städning och entreprenader.

Service- och eftermarknadsområdet har fått en allt större vikt i den industriella marknadsföringen. Kundens behov av att köpa en funktion snarare än en enskild produkt blir mer uttalat. Livskostnad, tillförlitlighet samt tillgänglig maskintid blir i samband med kapitalvaruexport viktiga faktorer vid sidan av pris och prestanda.

Möjligheter till export av anläggningar kan ha stor betydelse för svensk framtida tjänsteexport. Storleken är svår att precisera då tjänstedelen av leveransen ofta döljs i priset för det totala projektet. Anläggningsexport kännetecknas i hög utsträckning av en bredare lösning av en kunds problem än en leverans av ett antal separata komponenter och utrustningsdelar. En intressant konsekvens av anläggningsexport är ett större företags möjlighet att i stor utsträckning engagera mindre och medelstora företag som underleverantörer.

De finansiella tjänsterna växer starkt. Det finns anledning att övervaka om inte svenska banker skall få tillgång till en större andel av den finansiella marknaden, dvs även den som inte har svensk anknytning. Detta övervägande bör göras inom den nu sittande valutakommittén och/eller kredimarknadskommittén.

Sveriges möjligheter att öka exporten både av varor och tjänster ligger i kombinationer, där styrkan härrör från hög teknisk kompetens, medveten förädling av både tjänste- och varuproduktion, process- och logistikkunnande samt tillförlitlighet i gjorda åtaganden. Vår framtida handel måste i olika

avseenden bygga på de marknader, det internationella rykte och kontaktnät som redan är etablerat.

14 Tjänstehandeln villkor

Tjänstehandel är ett omfattande begrepp sammansatt av en mängd delar av olika karaktär, vilket gör det svårt att formulera en heltäckande definition.

Som en följd av de resonemang som förts i tidigare kapitel om tjänstesektorns nära samband med den varuproducerande delen av näringslivet och integrationen mellan varu- och tjänstehandel finns det behov av en annan och vidare definition av tjänsteproduktion än de som normalt görs (se kapitel 2). Till den rena tjänsteproducerande sektorn måste läggas de delar av den industriella verksamheten vars funktion kan karakteriseras som tjänsteproduktion, för att man skall få en riktig uppfattning om tjänsternas totala betydelse i samhället.

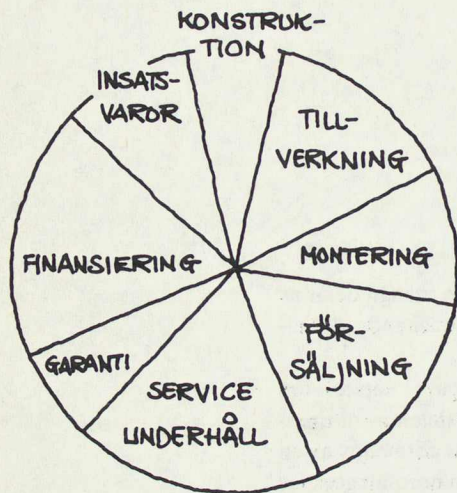
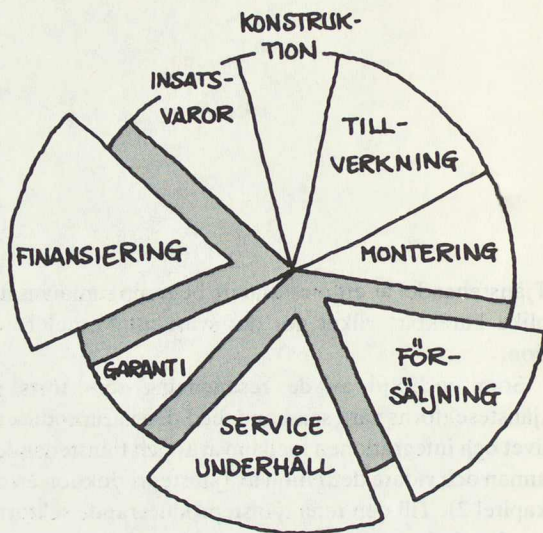
Den industriella tjänstesektorns uppkomst, utveckling och utformning är ett resultat av en långsiktig process där produktionens förädlingsvärde tillskapats genom olika insatser av råvaror, bearbetning, finansiering, arbetskraftens kunskap samt på vilket sätt dessa insatser omsatts i konkreta affärsidéer, utvecklingsarbeten, konstruktioner, rutiner, organisation, försäljningsformer osv.

I figur 14.1 illustreras hur sammansättning och organisation av en vald produktionsprocess påverkar bedömningen av om processen eller delar därav resulterar i en vara eller i en tjänst.

Om produktionen drivs sammanhållet inom ett bolag kan resultatet av hela processen betraktas som en vara trots att större delen av insatserna funktionellt kan karakteriseras som tjänster. Om en sektor kan finna en marknad även utanför den produktionsprocess den utvecklats i och/eller företagsledningen önskar skapa större incitament genom att ge personalen en högre grad av självständighet bryts sektorn ut och tillförs produktionsprocessen från ett separat bolag. I detta fall betraktas verksamheten som en tjänst. Slutprodukten från varje sammanhållet bolag blir avgörande för hur de inbegripna funktionerna klassificeras och betraktas statistiskt.

Det finns påtagliga risker för att dra felaktiga slutsatser när tjänstefenomenet sammanfattas i statistik baserade på illa valda och för snäva definitioner. Varu- och tjänsteproduktionen står i själva verket i ett mycket mer dynamiskt förhållande till varandra än vad som syns i en statistiktabell.

Under arbetet med att tränga in i tjänstehandeln villkor har vi följaktligen kunnat konstatera att dessa ofta inte är särpräglade för just tjänsteförsäljning. Våra överväganden kan därför inte genomgående ses som specifika för

VARAVARA OCH TJÄNST

Figur 14.1. Moment som tillsammans utgör en produktionsprocess vilken kan resultera antingen i en vara eller i vara och tjänst.

tjänsthandeln, utan kan i flera fall vara giltiga även för varuexport. Vad som enligt vår mening främst skiljer tjänsthandeln från varuhandeln är det större behovet av ett väl fungerande samspel mellan köpare och säljare. Nedanstående resonemang tar fasta på denna skillnad och syftar i huvudsak till att beskriva det som är specifikt för handeln med tjänster.

14.1 Allmänna förutsättningar för ökad tjänsteexport

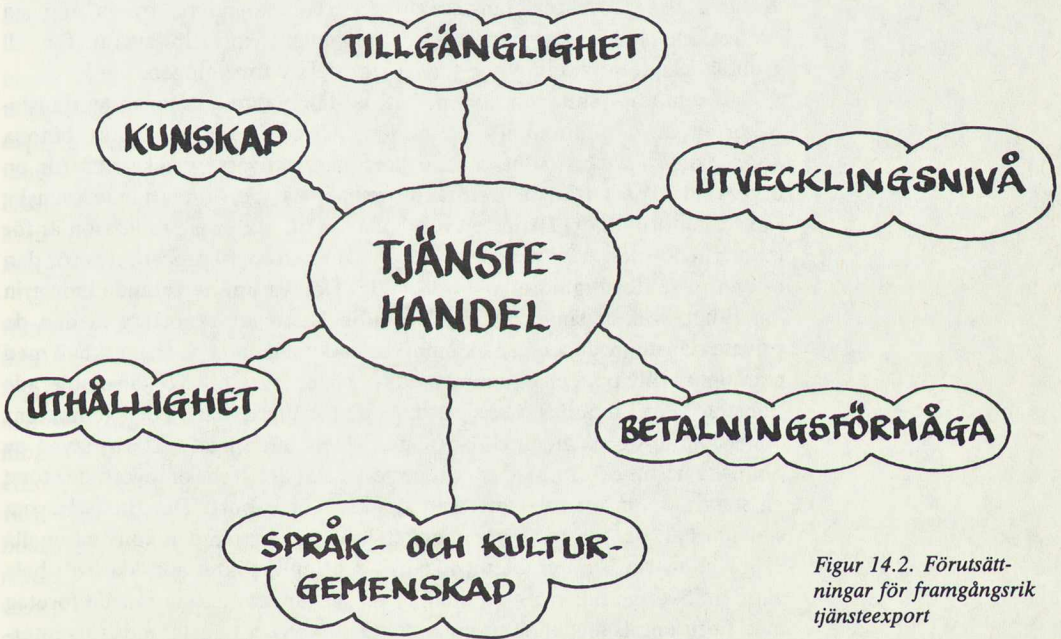
Världsmarknaden för tjänster är stor och stadd i tillväxt. Tjänstesektorn i i-länder och vissa u-länder utvecklas snabbt. Frågan är hur svenska intressen genom tjänsteexport och/eller utlandsetablering skall kunna dra fördel av denna snabba efterfrågetillväxt.

Resurser för tjänsteexport finns inom alla delar av näringslivet. Utvecklingen av den industriella produktionen mot större innehåll av programvaror, utbildning, service, underhåll och garantier m m innebär att tjänster ofta är en integrerad del av varuexporten. Vårt intryck är att industrin inte utvecklat metoder att mer direkt ta betalt för de särskilda tjänster som kopplas till varuutbudet. Dessa har av tradition mera kommit att användas som ett konkurrensmedel för att underlätta varuförsäljningen och där kostnaden för tjänsten inkluderas i priset för varan.

Det går inte att sätta upp några fasta regler för när det är ändamålsenligt för ett industriföretag att särfakturera tjänstekomponenten i varuförsäljningen. En utgångspunkt för företagets val av strategi kan dock vara att söka bedöma hur särpräglad tjänsteinnehållet är i förhållande till konkurrenternas utbud. När tjänsten är specifik, medan varan alltmer kommer att likna

konkurrenternas varor, kan det vara lämpligt att övergå till att fakturera vara för sig och tjänst för sig. Då det på vissa marknader kan vara lättare att etablera sig som varuförsäljare kan företaget använda tjänsten enbart som konkurrensmedel medan man bygger upp en marknadsledande ställning. När positionen är nådd utnyttjas marknadspositionen till att förbättra marginalerna genom särfakturering av tjänster och varor. Denna flexibilitet kan vara en styrkefaktor som bidrar till att öka både Sveriges varuexport och tjänsteexport.

I kapitel 13 gjordes en översiktlig beskrivning på makronivå av hur Sveriges tjänsteexport ser ut och kommer att se ut i framtiden. Beskrivningen illustrerades med exempel på hur ett antal företag gått tillväga för att exportera sina tjänster. Det är således i första hand företagen själva som kan avgöra hur, när och var exportsatsningar bör göras. I detta kapitel söker vi därför beskriva vilka faktorer som företagen måste beakta för att uppnå en framgångsrik exportverksamhet. Innehållet i en internationaliseringsstrategi kan sammanfattas i följande begrepp.



Figur 14.2. Förutsättningar för framgångsrik tjänsteexport

En värdering av dessa faktorer bör göras både i det enskilda företags prioritering av exportsatsningar och vid utformning av det allmänna exportfrämjandet.

Kunskap

Kunskap om tjänsthandelns villkor är, enligt vad utredningen erfarit, relativt dåligt spridd inom såväl företag som offentlig förvaltning. Givetvis har de företag som bedriver framgångsrik tjänsthandel en ansenlig kunskap om den egna verksamheten. Det brister dock i den generella och översiktliga

insikten om vad som är gemensamt för tjänsteföretagen och hur man skall skapa förståelse och åstadkomma förändringar i villkoren till båtnad för tjänsteexporten. Förbättrade kunskaper om tjänstehandels villkor och betydelse är därför en av förutsättningarna för att tjänsteexporten skall utvecklas.

Tjut har under utredningstiden ägnat stor uppmärksamhet åt informationspridning via massmedia, företagskontakter, seminarier m m i avsikt att öka kunskapen om tjänstehandeln. *Allmänt översiktliga kunskaper* måste också i fortsättningen med olika medel upprätthållas och spridas för att skapa en positiv miljö för tjänsteexportörer. De flesta av de förslag som ges i kapitel 15 leder till ökad kunskap om tjänstehandel.

Den grundläggande förutsättningen för tjänsteexport utgörs givetvis av den rent *professionella kunskapen*. Den har växt fram inom den svenska tjänstesektorn som en följd av industriella framsteg, hög utbildningsnivå och befolkningens, med stigande inkomster, större anspråk på tjänster.

Tjänsteexportörer har redan ett starkt stöd i det svenska utbildningsväsendet som tillhandahåller allmänna kunskaper i form av främmande språk, kultur och vetenskap. Tjänstesektorn har också kunnat bygga upp sin professionella kunskap genom att samhället i princip svarar för all grundläggande utbildning och för en stor del av forskningen.

Vad som dock slutligen kommer att bestämma omfattningen av tjänsteexporten är den kommersiella miljön. Utredningen vill starkt betona *kommersiell kunskap* som den på kort sikt viktigaste drivkraften för en utvecklad export från den stora resursbas som den omfattande svenska tjänstesektorn utgör. Exporten i förhållande till sektorns produktion är för industrin 50 procent, för den privata tjänstesektorn 10 procent och för den offentliga sektorn mindre än en promille. Den varuproducerande industrin har tidigt inriktat sin expansion på möjligheten att exportera medan de privata tjänsteproducenterna kunnat expandera hemma på en marknad med ekonomisk tillväxt. I en ekonomi med svag eller ingen tillväxt kan etablerade tjänsteföretag förväntas söka sig utomlands för att exploatera den kompetens man skaffat sig på hemmamarknaden. Den offentliga sektorn, styrd av politiska beslut och formad för att ge service åt det svenska folket, har först på senare år på ett medvetet sätt öppnats för export. Det framstår som självklart att det mesta av kommersiell kraft finns inom den konventionella exportindustrin, som etablerat nätverk och replipunkter spridda över hela världen. Sverige har trots sin litenhet en stor andel multinationella företag med tiotusentals anställda utomlands. Den svenska tjänsteindustrins internationalisering har delvis skett genom att följa varuindustrin ut på världsmarknaden. Från de fotfästen som det privata näringslivet på så sätt fått kan de främsta förhoppningarna om en ökad tjänsteexport knytas.

Den kommersiella kunskap som krävs för tjänsteexport är i princip likartad den för varuexporten. Marknadskunskap, förmåga att anpassa de professionella kunskaperna till efterfrågan, förmågan att se kombinationer och fördelar som köparen inte klart artikulera, förmågan att introducera de professionella kunskaperna i rätt tid, dvs timing, är exempel på kvaliteter som utvecklats inom näringslivet.

En utpräglad känsla för risktagande och medvetenheten om att satsningar görs med begränsade resurser förädlas i teknik för kalkylering och

prissättning. En offert måste utformas med tillfredsställande vinstmarginaler för att även oundvikliga misstag och förlorade affärer skall kunna finansieras.

Internationell marknadsföring ställer särskilt stora krav på företagsledning och organisationskunnskap. Sannolikheten att misslyckas går troligen att relatera till avståndet från Sverige. En organisation som arbetar med att utveckla avlägsna marknader måste i extra hög grad lita till målstyrning och ett decentraliserat beslutsfattande. Formerna för försäljningsarbetet varierar starkt beroende på bransch, marknad och etableringsform. I vissa sammanhang kan affärerna skötas från Sverige, i andra krävs lokala kontor och försäljningsbolag. Flera marknader är inte öppna om inte verksamheten bedrivs i "joint venture" med lokala intressenter. Valet av marknadsförings- och leveransform kräver breda erfarenheter och måste kombineras med kunskaper om internationell förhandlingsteknik och förmåga till avslut. Avsluten skall i sin tur omformas till formella avtal, vilket är en hel disciplin i sig, där olika marknaders lokala jurisdiktion måste vävas samman med de juridiska traditionerna i Sverige och parternas ömsesidiga avsikter och ambitioner med avtalet.

Den kommersiella miljö som här beskrivits står inte på kort sikt till buds inom några andra organisationer än de som det marknadsorienterade näringslivet redan utvecklat. De steg som under senare år tagits för att i exportsammanhang utnyttja professionellt kunnande i den offentliga förvaltningen kan förmodligen inte på lång tid ge annat än begränsade resultat om inte dess professionella kunnande kan kombineras med näringslivets kommersiella kompetens. Denna förmodan har tidigare framförts av konsultexportutredningen och delades av statsmakterna.

Om man vill finna former för att stimulera den privata sektorns tjänsteexport kan det vara intressant att i tillämpliga delar föra över avsnitt av den offentliga förvaltningens serviceuppgifter till entreprenadverksamhet i regi av privata eller offentligt ägda bolag. Därigenom förenas professionell och kommersiell förmåga på ett mer påtagligt sätt eftersom bolagens möjlighet att överleva bestäms av deras egen framgång. Detta skapar erfarenheter som bidrar till att föra ut det svenska tjänstekunnandet på världsmarknaden. När myndighets- eller kommunal verksamhet förs över till bolag riskerar dock förvaltningen att till dessa förlora sina mest attraktiva medarbetare. Det vällovliga syftet att stärka exporten måste därför vägas mot risken att försvaga myndigheternas kompetens och service till det svenska samhället.

Att Sverige har ett stort professionellt kunnande inom den offentliga sektorn innebär således inte nödvändigtvis att detta kunnande lönsamt går att föra ut på världsmarknaden. Det kan vara på sin plats att särskilt granska lönsamhet och kalkylmodeller i myndigheternas verksamhet på exportmarknaden. Det finns risk för att svensk privat tjänsteindustri här möter en otillbörlig konkurrens. Regeringen framhöll i proposition 1980/81:71 "att prissättningen av de statliga tjänsterna måste vara sådan att konkurrens med privata företag kan ske på så lika villkor som möjligt". För att eliminera risken för otillbörlig konkurrens bör de statliga tjänsteexportörernas prissättning bevakas av näringsfrihetsombudsmannen (NO).

Den offentliga förvaltningens stöd till tjänsteexporten i form av referenser,

utbildning och internationella kontaktnät bör särskilt betonas. Från den privata tjänsteexportens utgångspunkt är detta betydelsefulla resurser för exportens utveckling. Det bör också framhållas att offentliga tjänster kan vara värdefulla kompletteringar till näringslivets projektexport och att verk, myndigheter och kommuner på vissa marknader kan tjäna som "dörröppnare".

Tillgänglighet

Under begreppet tillgänglighet har vi sammanfattat faktorer, stora som små, som gör att marknaden får tillgång till vad Sverige har att erbjuda. Tjänster tillhandahålls den utländske köparen i stor utsträckning genom att bäraren av kunskapen befinner sig direkt på marknaden antingen det är med det svenska företaget som bas eller genom ett dotterbolag i utlandet. En direktrelation med kunden är oftast nödvändig vid tjänstehandel då tjänster är svårare än varor att förhandsgranska eller, vid missnöje, reklamera. Förmågan att skapa förtroende blir då avgörande.

Förekomsten av relationer och personliga nätverk inom den redan etablerade svenska exportindustrin utgör därför viktiga resurser för tjänstehandeln. Flera intensivt personrelaterade branscher som t ex finans-, jurist-, revisions-, organisationskonsultation och annonsbyråtjänster har inlett sin internationalisering genom att följa med de svenska varuexporterande företagen ut i världen och sälja sina tjänster till dessa företags försäljningskontor och dotterbolag i utlandet och deras utländska partners.

Den för tjänstehandeln avgörande kopplingen till personinsatser kan utgöra både ett handikapp och en tillgång. Långa avstånd kan på varusidan kompenseras genom att man tillhandahåller varuprover, specifikationer över prestanda och garantier. För en tjänsteleverans ger långa avstånd så stora extrakostnader för t ex resor att affären kan försvåras. Å andra sidan låter sig en upparbetad förtroendefull relation mellan exempelvis en advokat och hans klient inte brytas av någon annan advokat med fullgoda referenser. Eller, ett sedan lång tid utvecklat samarbetsmönster mellan en datoranvändare och hans systemleverantör blir så integrerat med köparens produktionsförutsättningar att kostnaderna och omställningarna vid ett byte till annan leverantör svårligen kan motiveras av de utfästelser till bättre insatser som en konkurrent ställer i utsikt. Det övertag som upparbetade *relationer* och förtroenden ger innebär att tjänster kan utvecklas till för köparen speciella kvaliteter jämfört med vad konkurrenterna kan leverera. Då värdet av tjänsten uppstår just i samspelet är det svårt att övertyga en köpare av tjänster att bryta redan etablerade relationer.

Framgångsrik tjänsteexport fordrar intensiv närvaro på marknaden. Det innebär ofta *personliga uppföringar* av dess utövare eftersom verksamheten kräver tröttsamma resor med kort varsel och ständiga miljöbyten. Svårigheter att förutse tidpunkt och varaktighet är påfrestande även för den hemmavarande familjen. I Sverige har under senare år i allt högre grad hushållen kommit att förena två förvärvsarbetande med delat ansvar för hemarbete och vård av barn. Det finns en uppenbar konflikt mellan denna trend och kraven på personliga insatser, vilket kan komma att begränsa möjligheterna att öka tjänsteexporten. Ur denna synvinkel har Tjut funnit

att de nuvarande skatte- och traktamentsbestämmelserna ytterligare minskar viljan för personal att åta sig korttidsuppdrag utomlands.

Tjut har i kontakter med upphandlare av konsulttjänster, t ex inom FN-systemet, erfarit att det svenska utbudets tillgänglighet ofta försvåras av relativt banala orsaker, t ex gör *tidsskillnaden* att tjänstemän på FN i New York hellre ringer till företagen i Canada på arbetstid än till Sverige på övertid. I den utsträckning svenska företag önskar komma ifråga för denna typ av omedelbar upphandling som sker utan pappersbundet anbudsfarande måste de se till att de kan nå även efter ordinarie kontorstid i Sverige.

I detta sammanhang bör också påtalas de *legala och administrativa hinder* som utgör komplikationer på i stort sett alla marknader. I många fall kan de övervinnas genom anpassning av verksamheten till vad reglerna förutsätter. På vissa marknader råder dock etableringsförbud eller verksamhets- och finansieringsvillkor som de facto innebär ett utestängande av konkurrens.

Tillgänglighet kräver också aktiva *marknadsföringsåtgärder* för att göra det svenska utbudet känt i utlandet. I detta syfte föreslår Tjut i kapitel 15 olika åtgärder bl a tjänstehandelsseminarier, massmediastödd information samt system för projektförmedling.

Uthållighet

Om export av tjänster skall ge intäkter av annat än engångskaraktär fordras uthållighet i marknadsbearbetningen. Tjänsterna måste därför tillhandahållas utlandsmarknaden i den form som skapar bästa förutsättningen för ett kontinuerligt inkomstflöde över en längre period. En strategi måste därvid utformas som tillfredsställer behovet av resurser för att faktiskt befinna sig på marknaden utan att ge ifrån sig alltför mycket av det specifika kunnandet. Ofta leder denna strategi till bildande av "joint-venture" med lokala företag. Därmed går en del av de omedelbara inkomsterna förlorade. I utbyte skapas genom den lokala anknytningen förutsättningar för mer långsiktiga åtaganden.

Många företag inleder sin marknadsbearbetning genom att engagera en lokal agent. I detta förfarande finns, särskilt beträffande tjänsteförsäljning, uppenbara risker för att agenten efter en tid tillägnat sig så stora delar av konceptet att det blir frestande att bryta partnerförhållandet och starta egen rörelse. Kombinationen mellan det tjänstekunnande han tillägnat sig och erfarenheter och kontakter på den lokala marknaden gör det möjligt att konkurrera ut den svenske fd partnern. Det enda som den svenske tjänsteexportören i detta fall uppnått är att han i utbyte mot vissa intäkter under en kort tid blivit av med en del av sitt kunnande och öppnat en marknad för en konkurrent. För att säkerställa ett långsiktigt inkomstflöde i utbyte mot levererade tjänster är det därför i många fall bättre att samarbetet etableras i gemensamt ägda bolag, då helst med svenskt ledningsansvar. Givetvis eliminerar detta inte alla risker. "Avknoppning" genom att kunniga medarbetare lämnar företaget är vanligt bland tjänsteföretag.

En långsiktig exportsatsning förutsätter även *finansiell uthållighet*, vilket kräver goda reserver från en framgångsrik hemmaverksamhet. Internationell marknadsföring är oftast så kostsam och förenad med sådana risker att

det är orealistiskt att betrakta tjänsteexport som något slags krisstrategi för företag som inte går särskilt bra hemma. Företagen måste prioritera sin bearbetning av marknaderna så att de endast öppnas i den takt som leveranskapaciteten utvecklas. För att uppnå uthållighet krävs alltså en realistisk uppfattning om marknadspotentialer, tillgång till kunnig och engagerad personal med vilja att möta de uppoffringar som kan komma ifråga samt en insikt om den tid det tar att etablera sig.

Uthålligheten hos exportörerna kan också ökas genom en *koncentration* på en eller några få marknader, vilket bör kunna uppnås genom att exportörer med likartad kompetens prövar former för specialisering på olika delar av utlandsmarknaden. Tjut kan inte avgöra var gränsen går mellan stimulerande konkurrens och när ett splittrat svenskt uppträdande omintetgör en upphandling från svenska företag på grund av att de enskilda företagen var för sig inte är tillräckligt kvalificerade för att få vara med i slutronden. Det har till Tjut från flera håll framförts att upphandlare får ett negativt intryck när ett flertal, konkurrerande, företag från Sverige deltar i internationell anbudsgivning.

En väg att skapa större uthållighet för de svenska tjänsteexportörerna vore således en högre grad av *samverkan*. Exportrådet har sedan ett antal år arbetat med att utveckla en teknik för samarbete i form av närmast permanenta grupper inom bestämda intresseområden, s k samverkansgrupper. Det finns delade meningar om dessa gruppers effektivitet. Tjänsteproduktionens sammansatta natur kan göra det svårt att låsa tjänsteföretagen till fasta grupperingar. Det är därför troligen riktigare att arbeta mera ad hoc och forma grupper kring specifika aktualiserade projekt.

Betalningsförmåga

Export av tjänster sker på grund av produkternas karaktär främst mot kontant betalning. Helt avgörande för lönsam tjänsteexport blir då marknadens förmåga att betala för prestationerna i konvertibla valutor. Även på marknader med starka valutor måste givetvis köparen ha finansiella resurser att infria sin betalningsskyldighet. För tjänsteexportören gäller det att även bedöma i vilken utsträckning en relation, ett kontrakt, kan förväntas ge upphov till en uthållig affärsrelation och ett kontinuerligt flöde av inkomster. Industrieländerna kan generellt sett lämna de mest betalningssäkra åtagandena, även om varje enskilt fall självklart kräver en bedömning av köparens kreditvärdighet. Utvecklingsländer har ofta valutor som inte kan växlas och befinner sig i flera fall i skuggan av en stor utländsk upplåning och i stark beroendeställning till olika biståndsformer. Exportsatsningar kan visserligen i början finansieras av biståndsmedel. Dock kvarstår problemet att finna former för kontinuerliga inkomster som motiverar kostnader för att etablera sig och ta risker på osäkra, outvecklade och betalningssvaga marknader, ofta med instabila politiska förhållanden. På dessa marknader måste exportörerna räkna med att lägga ner ett större engagemang på en mer allmän riskbedömning. I allmänhet innebär detta ett krav på direkt avkastning och kontant betalning i konvertibel valuta så att en betryggande vinst säkerställs.

Till och med länder, vars inkomster baserats på "säkra" exportintäkter

t ex från petroleumprodukter, har i ett längre perspektiv visat sig inte vara tillräckligt betalningsstarka för att tjänsteexportörerna skall kunna tillförsäkras kontinuerliga inkomster. Åtskilliga länder har under senare år radikalt skurit ner sina utvecklingsprogram och flera svenska leverantörer har tappat möjligheten att där upprätthålla verksamhet.

Språk- och kulturgemenskap

Den svenska språkundervisningen har under efterkrigstiden blivit alltmer anglosaxisk, vilket skulle kunna ge anledning att förmoda att det är marknader som har engelska som språk som ger bäst förutsättningar för svenska tjänsteexportsatsningar. Man kan dock konstatera att det förekommer en omfattande export även till länder där andra språk än engelska talas och framgångsrik tjänsteexport har etablerats t o m i Kina. Företag inom serviceområdet hävdar att utsända svenskars språkkunskaper ändå inte är avgörande för att lyckas i affärer. För att överbrygga språkbarriären söker man sig gärna till en lokal partner som behärskar landets språk. Det är på honom det sedan ankommer att sköta den kommunikation där språket är en förutsättning för att uppnå den önskade kontakten med marknaden.

Språket är dock bara en del av den kultur som innefattar såväl kommersiella relationer som samhällslivet i allmänhet. Det är banalt att konstatera att affärer underlättas i den utsträckning som parterna förstår och känner varandras villkor. Det är lika lätt att konstatera hur enskilda lyckade affärer kommit till stånd utan yttre konstaterbara gemensamma föreställningar. Det är då själva affärsidén som skapar grunden för samförstånd och affärsavslut. Man skulle kunna hävda att handel i sig utgör ett fenomen som man förstår överallt och som har förutsättning att utveckla relationer mellan språkligt och i övrigt kulturellt isolerade parter.

Utvecklingsnivå

Efterfrågan på tjänster sammanhänger i stor utsträckning med landets utvecklingsnivå. Med högre utveckling följer ett samhälle med mer differentierad tjänstekonsumtion. Infrastrukturen rymmer större inslag av internationella kontakter, språkkunskaper samt erfarenheter av internationell handel. Det är sådana samhällens efterfrågan på tjänster som generellt sett bäst svarar mot de svenska tjänsteföretagens kunskaper och utbud. Men även industriländer erbjuder problem för enskilda företag framför allt på grund av konkurrensen med annan redan inarbetad tjänsteindustri samt legala och administrativa hinder.

En helt dominerande andel av den svenska varuexporten går till industriländer. Eftersom det saknas en heltäckande länderfördelad tjänstehandelsstatistik kan samma slutsats inte lika bestämt slås fast för tjänsteexporten. Tjänstehandels nära koppling till varuhandelsströmmarna och uppgifterna om vilka företag och transaktionstyper som är dominerande på tjänsteexportområdet styrker dock tesen att tjänsteföretagen också har sina största marknader i industriländerna. Detta motsägs inte av att enskilda företag också vinner framgångar i mindre utvecklade länder. Byggnads- och anläggningsentreprenörer och konsulter som har specialiserat sig på olika

moment i uppbyggnaden av infrastrukturen i de mindre utvecklade länderna har i åtskilliga fall tagit hem uppdrag med god avkastning. Dock har under senare år villkoren hårdnat på grund av dels ren utbudskonkurrens, dels att finansieringshjälp blivit ett oundgängligt konkurrensmedel. De svenska företagen kämpar där mot mer eller mindre direkta statssubventioner av konkurrenternas offerter.

14.2 Statsmaktens roll

I det föregående har övervägts de villkor som utredningen betraktar som väsentliga för att uppnå framgång i tjänsteexport. Det utmynnar i en insikt om att det är *inom företagen* som en kultur för framgångsrik tjänsteexport måste tillskapas. Men det står också klart att förståelsen för tjänsteproduktionens särart måste finnas hos samhällets alla aktörer.

I utredningens direktiv sägs att statens roll när det gäller främjande av export ligger i att skapa bästa möjliga förutsättningar för företagens eget handlande.

Samspelet mellan staten och företagen kan översiktligt beskrivas på följande sätt

<i>Moment/Funktion</i>	<i>Ansvar</i>	<i>Medel för genomförande</i>
Finansiering	företaget staten	ägartillskott, vinst, lån konsolideringsregler, bidrags- och låneformer valutareglerna
Kontakter	företaget staten	företagsledning och organisation exportrådsgruppen utrikesrepresentationen forskningsinstitutioner utbildningsanstalter
Näringsbetingelser	staten	etableringsregler konkurrensneutralitet valutareglerna skatteregler förhandlingsmandat i internationella organ
Marknadsanalys	företaget staten	företagsledning och organisation exportrådsgruppen, kommerskollegium, SCB
Produktutveckling	företaget staten	företagsledning, forskning och utveckling (FoU) STU, forskningsråd industrifonden m m
Konkurrensmedel	företaget staten	företagsledning och organisation kontroll och tillsyn genom NO
Exportfrämjande	staten företaget	finansiering, organisation, regler bidrag till exportrådets finansiering via abonnemang samt direkta avgifter

Av beskrivningen kan utläsas att staten har ett inflytande över väsentliga delar av företagets verksamhet. Det som vanligtvis betecknas som exportfrämjande är endast en liten del av det ansvar som staten har för den svenska exporten.

Huvuddelen av anslagen till exportfrämjandet (undantaget medel för subventionerade exportkrediter och exportkreditgarantier) går till Sveriges exportråd, som kommer att ha ett operativt ansvar även för främjandet av svensk tjänsteexport. Tjut finner det därför motiverat att föra fram vissa synpunkter på rådets framtida verksamhet.

Inom exportrådet finns speciella program för statlig tjänsteexport, systemexport, konsultexport, byggexport, energiexport, export från mindre och medelstora företag, sjukvårdsexport samt inom kort kommunal tjänsteexport etc. I anslutning till dessa program har tillskapats särskilda organ.

Allteftersom betydelsen av svensk export kommit i fokus har även andra organ visat ambitioner att engagera sig i olika exportfrämjande insatser, byggforskningsrådet har tilldelat medel till exportorienterade projekt, utvecklingsfonderna och statens industriverk stöder vissa sektorer, en del av STUs verksamhet orienteras mot exportstöd, medel från energiupphandlingsdelegationen har använts för en utredning om export av kunnande inom energisektorn etc.

Tjut anser det olämpligt att statens exportfrämjande verksamhet under längre tid inriktas på branschvisa finansiella stöd. Resultatet är svårt att överblicka och systemet medverkar till en stelhet i exportstödet. Effektiviteten blir med tiden låg och riskerar att sluta med stöd till mindre framgångsrika företag.

SEs administrativt centrala roll för kanalisering av de statliga exportfrämjande insatserna bör upprätthållas. Av denna anledning är det olämpligt att rådets direkta ansvar tunnas ut genom att dit knyta ett flertal styrgrupper, referensgrupper, särskilda styrelser etc för att markera olika exportbranschens särskilda vikt. Exportrådet bör genom sin ordinarie styrelse och verkställande ledning ges förtroende att leda sin verksamhet samt utan formella låsningar knyta de kontakter och genomföra de samråd som de finner lämpliga för de olika exportfrämjandeprojekt rådet vill pröva. Tjut föreslår således att ett ökat ansvar tilldelas rådets ledning. SE bör i dessa frågor hämta inspiration från vanligt kommersiellt utvecklings- och konsultarbete och inte från de formaliserade samverkansformer som är ett vanligt mönster inom offentliga förvaltningar och intresseorganisationer.

I Tjuts direktiv sägs bl a "Statens roll när det gäller främjande av export ligger i att skapa bästa möjliga förutsättningar för företagens eget handlande. Den under hösten 1982 genomförda devalveringen är ett viktigt led i detta avseende. Det förbättrade konkurrensläge som företagen nu har fått gör det enligt min mening naturligt att de själva får bära en betydande del av ansvaret för att åstadkomma en nödvändig och möjlig expansion av tjänsteexporten. F n genomförs vissa statliga insatser, ofta med subventionselement, för att främja tjänsteexporten. Graden av statligt stöd bör mot denna bakgrund kunna minska. Detta förhållande bör beaktas i utredarens förslag."

Tjut ser inga nackdelar i att näringslivet får ett större inflytande över SEs inriktning och finansiering. Näringslivets behov av exportrådet kan effektivast bedömas genom viljan att betala för insatserna. Därigenom görs de prioriteringar och avvägningar som bäst gagnar exporten. För att minska subventionselementet i exportfrämjandet bör näringslivets del i rådets finansiering under en femårsperiod planmässigt ökas.

Statsmakternas ansvar för den svenska kunskapsbasens bestånd och

förnyelse får dock inte minska. Det är för tjänsteexporten avgörande att landets samlade kunnande kan utvecklas utifrån starka institutioner inom vetenskap, utbildning, kultur och förvaltning. Där har vi ännu komparativa fördelar som kan stimulera till nya affärsidéer. Därför är också till synes "smala" och unika institutioner på t ex universitet och högskolor viktiga. Särpräglade studievägar som på kort sikt kan kännas udda har också sitt värde. De nätverk som dessa, ofta internationellt orienterade, institutioner byggt upp under många decenniers tålmodigt arbete bör kunna utnyttjas bättre också för kontaktskapande verksamhet och därigenom bli ett stöd för Sveriges tjänsteexport. I detta avseende kan Svenska institutet och liknande organ vara viktigare att stödja med statliga medel än Sveriges exportråd som ändå har näringslivet som finansiär.

Det bör sålunda framhållas att statens mer konventionella exportfrämjande insatser är av begränsat värde jämfört med den stimulans som kan ges till exporten med andra medel.

Som en illustration till statens roll som lagstiftare vill Tjut ta upp valutareglernas och banklagstiftningens betydelse för den svenska tjänsteexporten.

Den svenska *valutareglerna* innebär i många avseenden inskränkningar i svenska företags möjligheter till utlandsengagemang. Detta gäller i särskilt hög grad företag som arbetar inom området finansiella tjänster.

Exempelvis utgör inskränkningarna i utrymmet för portföljinvesteringar en minskning av möjligheten att inbringa utdelningsinkomster från utlandet. Vidare begränsas utlandsengagemang inom bank- och finansverksamhet av olika krav på affärernas mer eller mindre direkta anknytning till Sverige. I en särskild bilaga redovisar Jan Ekman, Svenska Handelsbanken, hur valutareglerna enligt hans mening lägger hinder för en expansion av bankernas tjänsteexport. (Bilaga 7). Liknande synpunkter på valutareglerna som ett hinder för ökad tjänsteexport kan redovisas av övriga banker, finansbolag, fondkommissionärer, försäkringsbolag och de stora industri- och invest- mentbolagens finansavdelningar.

I ett antal bestämmelser i valutareglerna finns formuleringar som exkluderar tjänstesektorn från enskilda tillämpningar. T ex i det undantag för tillståndsplikt som säger "... normala leverantörskrediter i anslutning till *varubetalningar*" och i bestämmelserna för direktinvesteringar där det sägs "... kan upplåningskravet helt eller delvis frånfalla, beroende på andelen svenska *varor* som avsätts" (Tjuts kursiveringar).

Valutareglerna är sedan år 1977 föremål för en total översyn av valutakommittén. Tjut anser att den ambition som under senare år uttryckts angående tjänstesektorns möjligheter att bidra till ökade inkomster från utlandet motiverar en särskild betoning av hur valutareglerna skulle kunna anpassas till att underlätta tjänsteexporten. Det bör därvid övervägas om de kapitalrörelser som från företagets utgångspunkter ingår i strategin för att på sikt stärka sina internationella marknadspositioner skulle kunna frigöras utan att strida mot de valutapolitiska ambitionerna.

Det internationella läget, med stora valutarisker på grund av osäkerheten i världsekonomin, gör att delar av den finansiella marknaden är mycket osäker. Det finns dock tillräckligt med utrymme för mer säkra affärer där svenska banker skulle kunna gå in och konkurrera. En dylik utveckling måste

dock ske försiktigt och stegvis. Om inga anpassningar görs finns risk för att den framtida tjänsteexporten inte utvecklas i den takt som det finns förutsättningar och kompetens för inom de svenska företagen.

Förutom valutaregleringen utgör *banklagstiftningen* begränsningar i banksektorns möjligheter till utlandsengagemang. Den förhindrar också utländska banker att etablera sig i Sverige, vilket medfört att svenska banker förvägrats etableringsrätt i exempelvis Norge och Italien. Hela kreditmarknadens framtida reglering är fn föremål för särskild utredning. (Dir 1983:38). Tjut anser att i detta sammanhang frågan om olika regleringsars inverkan på möjligheterna till vidgad tjänstehandel från företag verksamma inom kreditmarknadssektorn särskilt bör beaktas. I internationella sammanhang har under senare år särskilt uppmärksammats¹ hur det svenska banksystemet genom systemtänkande, automatisering och samarbete utvecklats till ett av världens mest effektiva. Detta kunnande kan vara intressant att förvärva för banker i andra länder. Denna möjlighet bör tillgodoses när bankernas rörelsegrensregler tolkas och utformas.

Följande exempel är en illustration till hur regler för den inhemska verksamheten inom ett område på grund av "omedvetenhet" i hanteringen får konsekvenser för vår tjänsteexport.

Vi har under senare år upplevt att Sveriges aktiehandel över gränserna ökat bl a på grund av att tillgången på fria aktier blivit större genom ett flertal emissioner till utlandet. Denna verksamhet har skett parallellt med att den svenska aktiemarknaden expanderat kraftigt. Resultatet har blivit att fler fondkommissionärfirmor etablerats. Internationell börsmäklarverksamhet är en relativt ny svensk tjänsteexport, men utvecklingen pekade på goda framtida tillväxtpöjligheter. I detta läge beslutade riksdagen om att påföra en *omsättningsavgift på aktiehandel* i Sverige och reglerna kom att utformas så att de även drabbar handel som en svensk mäklare medverkar i även om både köpare och säljare är utlänningar.

Internationell börshandel kan inte i den knivskarpa konkurrens som gäller för uppdragen bära speciella pålagor. Då tar sig handeln vägar förbi Sverige istället. Effekten av avgiften har blivit att den andel som svenska mäklare hade av förmedling av handel i svenska aktier mellan utlänningar har minskat.

Näringspolitik och exportstöd

Under senare år har den allmänna näringspolitiken orienterats bort från stöd för att upprätthålla vikande branscher och svaga företag. Istället önskar regeringen stimulera framtidsinriktade företag inom sådana tillväxtområden som elektronik och biokemi. Sysselsättningen stöds genom mer direkt arbetsmarknadspolitiska åtgärder och inte genom bidrag till olönsamma företag. När stödresurserna kommit att dras tillbaka från de näringspolitiska organen så motiveras nu branschvisa företagsstöd genom hänvisning till en eventuell exportpotential. Vi har funnit att det är framgångsrika företag som har störst sannolikhet att lyckas med export oavsett inom vilken bransch företaget verkar. Det ter sig därför för Tjut främmande att föreslå specifika branschstöd som i praktiken kan komma att innebära stöd till de mindre framgångsrika företagen. Tjut utpekar därför inte någon eller några

¹ The retail banking revolution, Frazer & Vitas, Lafferty Publications, 1982.

branscher som särskilt lämpliga för exportfrämjande insatser.

Tjut har i det föregående presenterat sin syn på tjänstehandelns villkor. Vi är övertygade om att det är generella medel, i princip tillgängliga för all tjänsteexport och användbara efter de enskilda företagens egna bedömningar, som på sikt ger bäst förutsättningar för en ökad tjänstehandel mellan Sverige och omvärlden.

14.3 Sammanfattning och slutsatser

Det finns många benämningar på den typ av samhälle som har avlöst eller är på väg att avlösa industrialismen: postindustrialism, tjänstesamhälle, informationsålder osv.

Utveckling och förädling av kända tekniker, nya revolutionerande forskningsrön och kommersiella tillämpningar hör hemma inom såväl den konventionella industrin som inom de rena tjänsteproducerande företagen. Tjut vill därför vidga den traditionella synen på tjänstesamhället till att omfatta alla delar av produktionen vars funktioner till stor del är baserade på kunskap. Vad som sedan statistiskt betraktas som tjänster är beroende på hur samhällsproduktionen är organiserad och vilken del av produktionsprocessen som säljaren väljer att explicit ta betalt för. Resonemanget syftar till att visa att utveckling kräver ett dynamiskt växelspel mellan varu- och tjänsteproduktion.

När detta är konstaterat återstår dock att beskriva den skillnad som det ändå är att sälja det som i sista ledet resulterar i en produkt som är immateriell, dvs en tjänst. Skillnaden består, enligt vår mening, främst i att tjänstehandel kräver ett större mått av förtroendefullt och väl fungerande samspel mellan köpare och säljare. Detta konstaterande bygger på de skillnader i karaktär som finns mellan tjänstefunktioner och varuproducerande funktioner och som vi redovisade redan i kapitel 2.

Där sas att tjänster ej kan lagras, transporteras, är svårare att precisat beskriva och reklamera osv. Med utgångspunkt från detta vill Tjut framhålla de begrepp som vi menar utgör villkor för framgångsrik tjänstehandel, nämligen kunskap, tillgänglighet, uthållighet, betalningsförmåga samt en samstämmig utvecklingsnivå.

Tjänstehandel är som vi många gånger konstaterat *kunskap*, som skall överföras till någon som är villig att betala för den. Det vi då främst menar är den professionella kunskapen, dvs den rena yrkeskunskapen. För att den skall kunna inbringa exportintäkter måste den kopplas till kommersiell kunskap, dvs kännedom om hur man prissätter, marknadsför och levererar en tjänst så att en långsiktig affärsrelation uppstår. Dessutom vill vi betona vikten av den allmänna kunskapen om tjänstehandel hos de beslutsfattare som bestämmer om lagar, exportfrämjande och näringslivets verksamhetsvillkor så att tjänsteföretagens förutsättningar tillräckligt uppmärksammas.

Utbudet måste finnas *tillgängligt* för marknaden för att affärer skall komma till stånd. Vid försäljning av tjänster där förtroende mellan köpare och säljare är avgörande får förekomsten av relationer och personliga nätverk en markerad betydelse. Att bearbeta kontaktvägar på politisk,

vetenskaplig, facklig och personlig nivå är därmed ett sätt att stimulera näringslivets tjänstehandel.

Bland det svåraste med tjänstehandel är att generera inkomster över en längre period. Tjänsteexport kan lätt bli engångsaffärer. En väg ur detta som många tjänsteföretag väljer är bildande av "joint-venture" med lokala företag. Därmed åstadkoms marknadstillträde, lokal anpassning samt långsiktiga inkomster. *Uthållighet* kräver också finansiella resurser, vilket gör att utlandsverksamhet ofta grundas på en framgångsrik, vinstgivande hemmaverksamhet. Tjänsteexport är således ingen krisstrategi för företag som går dåligt i Sverige. Uthållighet kan också åstadkommas genom marknadskoncentration och företagsamverkan.

För att det skall vara någon mening för Sverige och svenska företag att lära ut sitt kunnande så skall köparna ha *betalningsförmåga*. Annars är det bistånd och skall betraktas som bistånd. I företagens val av marknader bör en bedömning ingå av med vilka företag och länder en långsiktig och lönsam affärsrelation kan åstadkommas.

När en köpare och säljare skall göra affärer hävdas det ofta att det är nödvändigt att tala samma språk. *Språket* är dock endast en del av den *kultur* som innefattar såväl kommersiella relationer som samhällslivet i övrigt. Affärerna underlättas om parterna förstår, känner och framförallt respekterar varandras villkor. Handel i sig utgör dock ett fenomen som man överallt förstår och som har förutsättning att utveckla relationer även mellan språkligt och i övrigt kulturellt isolerade parter.

Tjänsteförsäljning bygger på en anpassning av produkten till köparen. Det är därför viktigt vid val av marknad att *utvecklingsnivån* är förenlig med den produkt man har att erbjuda. I ett industrialiserat samhälle som Sverige innebär detta att våra tjänster är mest lämpade för andra i-länder. Även i u- och NIC-länder finns dock en marknad för svenska företag, särskilt beträffande uppbyggnad och underhåll av infrastrukturen.

Inom exportfrämjandet har Sveriges exportråd en central operativ funktion. Dess inriktning har med tiden blivit alltmer branschriktad och sektoriserad, vilket ger organisationen en stelhet. I anslutning till denna utveckling har inrättats ett antal styrgrupper och referensgrupper så att ledningens direkta ansvar för exportfrämjandet tunnats ut. Tjut föreslår dels att ett ökat ansvar tilldelas exportrådets ledning så att den kan agera mera marknadsinriktat, dels att näringslivet tar ett större ansvar för verksamhetens inriktning och finansiering. Näringslivets behov av exportrådet kan bäst bedömas genom viljan att betala för insatserna. Därigenom görs de prioriteringar och avvägningar som bäst gagnar exporten. Tjut betonar att andra organ än SE egentligen har större betydelse för exportfrämjandet sett i ett vidare perspektiv. Statens ansvar för den svenska kunskapsbasens kvalitet har en avgörande inverkan på hur exporten skall utvecklas och därför är t ex universitet och högskolor viktiga källor från vilka nya affärsidéer kan hämta sin näring.

Som en illustration till hur staten påverkar företagets verksamhetsvillkor tar Tjut upp valutareglering och banklagstiftning. Valutaregleringen innebär i många avseenden inskränkningar i svenska företags möjligheter till utlandsengagemang. Denna reglering är föremål för en översyn inom valutakommittén. Tjut anser att den ambition som finns angående tjänste-

sektorns möjligheter att bidra till ökade inkomster från utlandet motiverar en särskild betoning inom kommitténs arbete av hur valutaregleringen skulle kunna anpassas till att underlätta tjänsteexporten. Exempelvis kunde övervägas om inte lättnader skulle kunna göras angående kravet på att svenska bankers utlandsverksamhet skall ha "svensk anknytning". Dessutom bör formuleringarna i de enskilda bestämmelserna inkludera såväl varu- som tjänsteexport. Även banklagstiftningen verkar hindrande för svenska bankers möjligheter till tjänstehandel, vilket är viktigt att beakta i den pågående översynen inom kreditmarknadskommittén.

Ovan har redovisats vilka villkor som tjänsteföretagen måste beakta för att nå framgångsrik tjänsteexport. Slutsatsen av denna genomgång är att det är inom företagen som en exportkultur måste skapas. Staten har dock en betydelsefull roll genom de villkor för näringslivet som anges genom lagstiftning, skatteregler etc. Det som vanligtvis betecknas som exportfrämjandet är endast ett av dessa villkor.

Tjut anser att exportfrämjandet skall inrikta sig på generella stöd, i princip tillgängliga för alla företag på det sätt de finner lämpligt. Vi ser inte tjänsteexporten som någon "bransch", utan som en integrerad del i den totala exporten. Tidigare har framhållits att förmågan till kombinationer mellan varor och tjänster kan komma att bli Sveriges konkurrensfördel i framtiden. I det perspektivet ser Tjut det som olyckligt om Sveriges närings- och handelspolitik utformas enbart med tanke på den varuproducerande industrin. Förslagen siktar därför till att jämställa tjänstehandeln status och villkor med varuhandeln. För att åstadkomma detta krävs i inledningskedet en uttalad, stark och målmedveten policy för att underlätta Sveriges handel med tjänster. Tjut anser också att det i exportfrämjandet måste finnas ett visst mått av risktagande och experimentlusta. Det går inte att genom noggrann planering och förvaltning förutse om en viss åtgärd skall få avsedd effekt. I stället krävs innovation och flexibilitet. Tjuts förslag innehåller därför olika former av försöksverksamhet för att pröva och utvärdera.

15 Förslag

15.1 Tjänstehandelsberedning

I kapitel 11 redogjordes för tjänsteexportens institutionella hemvist. Där framkom att tjänstesektorn väsentligen styrs av departement och myndigheter vars primära uppgifter inte är att bedöma förutsättningarna för tjänsteföretags förmåga att bedriva handel. I realiteten avgör de dock företagens möjligheter till export. Ansvar för att driva handelsfrågorna åvilar utrikesdepartementets handelsavdelning. Handelsavdelningen i sin tur saknar ofta relevant information eller får denna alltför sent för att kunna påverka de beslut som är avgörande för tjänstehandels utveckling. Därför bör inom handelsavdelningen inrättas en särskild tjänstehandelsberedning underställd departementsledningen. Denna skall ha till uppgift att *aktivt* granska lagförslag och andra förslag som kan komma att inverka på Sveriges förutsättningar för internationell handel. Beredningen skall vara en tentakel mot övriga departement samt deras myndigheter och utredningar för att tillse att handelsmöjligheterna blir en del av beslutsunderlaget vid utveckling av olika delar av samhället. I framtida direktiv till statliga utredningar och kommittéer bör inrymmas en generell anvisning att i arbetet redovisa hur framlagda förslag kan komma att inverka på de internationella handelsmöjligheterna.

I kapitel 11 exemplifierades den tendens som finns att nästan genomgående låta den varuproducerande industrins villkor utgöra grunden för statsmakternas åtgärder för att styra och stimulera produktion och export. Den föreslagna beredningen bör verka för att tjänsteföretagens villkor blir underlag för beslut i samma grad som de varuproducerande företagens.

Beredningen blir också en resurs i det svenska förberedelsearbetet inför de internationella förhandlingarna om tjänsthandeln som beskrevs i kapitel 7.

Sedan år 1977 har det funnits en arbetsgrupp för utlandstjänstfrågor sammansatt av representanter från SAF, LO och PTK. Gruppen har lämnat tre delrapporter och har nu avslutat sitt arbete. I slutrapporten föreslås att gruppen skall få fortsatt uppdrag att verka som ett permanent gemensamt kontaktorgan i utlandstjänstfrågor mellan SAF, LO och PTK. Något sådant uppdrag har ännu ej erhållits. Gruppen skulle diskutera och behandla frågor som uppkommer inom utlandstjänstområdet samt förse statsmakterna och myndigheter med information, som ytterst skulle syfta till att förbättra anställningsvillkoren för de utlandsanställda och öka de svenska företagens

konkurrenskraft. Tjut vill betona att ett samarbete mellan arbetsmarknadens parter i dessa frågor är oerhört värdefullt och en dylik grupp vore en naturlig kontaktpunkt för den föreslagna tjänstehandelsberedningen.

Regeringen har uppdragit till kommerskollegium att försöksvis sammanställa en årlig handelspolitisk rapport som skall visa den ekonomiska potentialen på exportmarknaderna. Kommerskollegium förutsätts samverka med exportrådet och EKN. Tjut utgår ifrån att kollegiet får tillgång även till icke offentlig information som utrikesbeskickningarna löpande sänder hem. Tjut föreslår att i detta arbete även tjänsteföretagens behov ägnas tillbörligt intresse. Rapporten bör utformas så att den kan komma till nytta i utbildningsprogrammet för tjänsteexport inom Sveriges exportråd och så att informationen kan göras tillgänglig även för företag inom den exportintresserade tjänstesektorn. Den bör också kunna utgöra ett värdefullt underlag för tjänstehandelsberedningens arbete.

Inom utrikesdepartementet finns en exportfrämjandeberedning. Hittills har verksamheten inneburit information kring olika exportfrämjande aktiviteter inom kanslihuset. Det finns också en informell tjänstehandelsgrupp, med representanter för olika departement, riksbanken osv, vilken endast sammankallas sporadiskt. För att en beredning skall bli ett aktivt forum krävs att någon ägnar sig åt arbetet med engagemang och på heltid. Tjut föreslår att en tjänst som sakkunnig inrättas för att leda arbetet inom den föreslagna tjänstehandelsberedningen. För att integrera beredningens och enheternas arbete bör de två handläggare som har till uppgift att driva tjänstehandelsfrågorna inom handelsavdelningen kunna användas för att förstärka beredningens kompetens. Ett kraftcentrum, som en sådan beredning skulle kunna bli, är nödvändigt för att inte alla olika delar av tjänstesektorn skall dra åt var sitt håll och Sveriges möjligheter till tjänsteexport därigenom inte tas tillvara. Det är också i andra sammanhang värdefullt att ha tillgång till den kompetens som en sådan beredning skulle representera. Till beredningen kan vid behov knytas experter med professionell förankring i olika näringars exporterfarenheter. I detta sammanhang vill Tjut påminna om den gruppering bestående av företag inom den privata tjänstesektorn som nu bildats (se kapitel 11). Det blir tjänstehandelsberedningens uppgift att ta tillvara de förslag till åtgärder som troligen kommer att bli ett resultat av denna organisations arbete.

15.2 Skatter

15.2.1 Särskild fond för marknadsföring och avsättning av tjänster i utlandet

Tjänsteexportörens uthållighet stötts idag inom det etablerade exportfrämjandet genom selektiva branschriktade stöd såsom konsultstödet, SPE-stödet m m. Tjut förordar att tjänsteföretagens uthållighet stimuleras genom mer generella åtgärder och att företagen i första hand ges möjlighet att använda sina egna vinstmedel för exportsatsningar. Det är företagen själva som kan och skall bedöma hur, när och var exportansträngningar skall göras.

Export kräver uthållighet och finansiell styrka. Det är vinstrika företag som har bäst förutsättningar att lyckas med export genom att de inte knäcks av enstaka motgångar. Finns denna insikt är det naturligt att föreslå ett exportfrämjande som stimulerar vinstgivande företag att på egna initiativ och bedömningar expandera på exportmarknaden. Tjut har därför gjort ett försök att formulera förutsättningarna för ett generellt stöd som här kallas "särskild fond för marknadsföring och avsättning av tjänster i utlandet".

Vårt resonemang utgår från att investeringsfondmedel kan användas för att främja avsättningen av varor i utlandet (se avsnitt 2.4). Härigenom ges företagen en skattekredit avsedd att gynna varuexporten.

Det är statens industriverk som numera beslutar om ianspråktagande av investeringsfondmedel för att täcka kostnader för avsättning utomlands av varor som tillverkas här i riket. I regeringens proposition 1983/84:135 om industriell tillväxt och förnyelse diskuteras industriverkets översyn av investeringsfondssystemet och dess användning för marknadsföringsändamål. Föredraganden redogör för exempel på nya former av marknadsinvesteringar och avslutar med följande:

"Jag räknar med att verket löpande genomför de förändringar i tillämpningen av gällande regler som är påkallade med anledning av översynen och som ligger inom verkets kompetensområde, samt att verket vidare i övriga fall inkommer till regeringen med förslag till åtgärder."

Ingenstans nämns möjligheten att använda investeringsfonden för att stimulera avsättning och marknadsföring av tjänster i utlandet.

Erfarenheten visar att företagen är ytterst obenägna att använda investeringsfonden för omkostnader som ändå är avdragsgilla fullt ut under första året. Tjut anser att tjänsteexportörerna bör stimuleras i samma utsträckning som varuexportörerna, men att denna stimulans bör ges en annan, mer effektiv, utformning, som anpassas till befintliga regler om fondavsättningar i skattelagstiftningen.

I det följande skisseras ett förslag som ansluter till befintligt regelsystem för "Avsättning till resultatutjämningsfond" och där företagen får rätt att avsätta 10 procent av lönesumman till en speciell fond. Procentsatsen kan givetvis, enligt statsmakternas bedömning av önskvärdheten i exportsatsningarna, varieras från period till period.

Företag som gjort avsättning till denna fond skall under kommande år bokföra kostnader för exportsatsningar mot fonden. Reglerna för beräkning av exportkostnaderna bör utformas så att de liknar de regler som gäller vid utnyttjande av investeringsfond, dvs "kostnader för att främja avsättningen utomlands av varor som tillverkas här i riket". Därigenom underlättas förståelsen inom företagen och kontrollen för skattemyndigheterna.

De olika typer av kostnader som är önskvärda att kunna täckas med medel ur denna fond är exempelvis följande:

- kontorsetablering utomlands
- rekrytering och utbildning av personal som skall arbeta utomlands
- marknadsföringskampanjer
- anbuds-kostnader för utlandsprojekt
- rese-kostnader

Kostnader kvalificerade för denna typ av fondavräkning bör i sin slutliga utformning ansluta till de regler som SIND för närvarande utarbetar (se avsnitt 2.4).

För att stävja ”okynnesavsättningar” till fonden skall medlen användas inom 5 år från avsättningsåret. I annat fall skall det avsatta beloppet återföras till beskattning med ett särskilt tillägg på 20 procent. Det är samma teknik och procentsats som gäller vid återföring från allmän investeringsfond.

Avsättning till såväl investeringsfond som den föreslagna fonden innebär en förskjutning av skatten framåt i tiden. Vi antar att företagen som exporterar med hjälp av fonderade medel gör detta med den klara målsättningen att exportintäkterna i framtiden skall överstiga kostnaderna. Effekten på 5–10 år blir då att den skattepliktiga intäkten och därmed statens och kommunernas skatteinkomster blir högre än om man inte infört skisserade avsättningsmöjlighet.

Eftersom avsättningen är avsedd att främja export av tjänster så torde den inte strida mot internationella överenskommelser i samma utsträckning som den nämnda regeln i investeringsfondssystemet. Tjänster är ju ännu inte reglerade internationellt.

Tjut har prövat förslaget på ett antal företag inom olika verksamhetsområden. Förslaget har vunnit starkast gehör hos tjänsteföretag med god lönsamhet på väg ut på exportmarknaden. Ett sammandrag av intervjuer och en illustration till avsättningstekniken finns i bilaga 4.

Kostnader

En mer precis kostnadsuppskattning för förslaget om den särskilda fonden för tjänstemarknadsföring är svår att utföra. Följande mer principiella resonemang kan dock tjäna som vägledning och illustrera förslagets konsekvenser.

Kostnaden är den ränteförlust staten gör för den inte inbetalda skatten med avdrag för de tillkommande intäkter av skatter och avgifter som det ökade exportarbetet medför.

Till resultatutjämningsfond avsattes år 1982 enligt SCBs finansstatistik närmare 6 miljarder kr. Detta var en ökning med 33 procent eller ca 1,5 miljarder kr från år 1981.

Tjut gör ett antagande att 10 procent av företagen har exportplaner. (Antagandet baseras på en jämförelse mellan antal företag i Tjuts SNI-indelade statistik över företag med tjänsteexport och antalet företag med avsättning till resultatutjämningsfond enligt SCBs redovisning). I enlighet med detta antagande skulle företagen med tjänsteexport svara för 600 miljoner kr (dvs 10 procent av 6 miljarder kr) i avsättning till resultatutjämningsfond. Om vi har ambitionen att den särskilda fonden får till effekt att antalet exportföretag fördubblas och avsättningsprocenten är 10 procent skulle med Tjuts förslag ytterligare 600 miljoner kr avsättas förutsatt att bolagen har vinstutrymme för ytterligare avsättning. För dessa miljoner kommer lönearbete och upphandling att ske, vilket ökar de direkta intäkterna av skatter och avgifter med ca 50 procent av beloppet ifråga för samma period.

Återstår 300 miljoner kr, varav ca 60 procent skulle inbetalats av företagen

i vinstskatt utan den särskilda fondens avsättningsmöjlighet. Utebliven skatt blir då 180 miljoner kr och medför en internränteförlust för statsmakterna på grovt 18 miljoner kr.

Tjut betonar att när avsedd exportexpansion åstadkommit med hjälp av fondavsättningen så kommer skatteunderlaget att öka högst väsentligt, både ifråga om direkta skatter och avgifter för i exportarbetet engagerad personal och på sikt i vinstskatt för företagen. Intäkterna för staten kommer då väl att täcka de initiala kostnaderna.

15.2.2 Ändring av "ettårsregeln"

Export av tjänster är försäljning på utlandsmarknaden av det kunnande som de anställda i företaget besitter. Produkten måste framställas i nära samarbete med kunderna. Av avgörande betydelse för tjänsteexport är därför närvaro på marknaden, dvs det krävs att man är på plats för att göra affärer.

För en positiv utveckling av tjänsteexporten bör de svenska skattereglerna utformas i syfte att underlätta arbetet med att göra våra tjänster internationellt tillgängliga.

Enligt kommunalskattelagen 54 § (ettårsregeln) blir en inkomst av icke offentlig anställning i utlandet inte skattepliktig i Sverige om anställningen och vistelsen varat minst ett år eller kan antas komma att vara minst ett år. Inkomst av tjänstgöring utomlands under kortare tid än ett år (korttidsuppdrag) beskattas till fullo i Sverige.

Försäljning av tjänster bedrivs antingen genom en etablering på utlandsmarknaden eller genom att en anställd reser ut, då vanligen på kortare tid än ett år och till och med kortare än 6 månader.

I Danmark finns regler som innebär att man vid arbete i utlandet under en sammanhängande period om minst två månader i deklarationen får göra ett procentuellt avdrag från den kontantlön som uppburits från utlandstjänstgöringen. Avdragets storlek uppgår till 10 procent om arbetet utförts i Västeuropa, annars 25 procent. Reglerna innebär att innan avdraget görs har den anställda möjlighet att från kontantlönen dra sådana kostnader för sitt uppehälle som han själv svarat för i utlandet och som kan dokumenteras. Även i andra länder finns förmånliga skatteregler för kortare utlandsuppdrag.

I en promemoria från finansdepartementet (DsFi 1984:6), Beskattning av lön vid utlandstjänstgöring, föreslås att en person som uppstår inkomst vid utlandstjänstgöring skall undantas från beskattning i Sverige för denna inkomst om tjänstgöringen pågår i minst sex månader i ett och samma land. Regeln begränsas till att avse tjänstgöring utanför Norden (inkl kontinentalsocklarna). Från regeln skall undantas anställda ombord på såväl svenskt som utländskt fartyg. De problem som är förknippade med beskattningen av sjömän skall lösas i annan ordning.

För att underlätta och stimulera exporten av tjänster stöder Tjut förslaget att ettårsregeln ändras till en sexmånadersregel. I anslutning till den föreslagna ändringen bör reglerna om tillhörighet till svensk försäkringskassa och skyldighet att betala arbetsgivaravgifter ses över.

Dessutom bör ett avdrag kunna göras från lön inarbetad utomlands på

uppdrag som varat minst två månader under ett år. Här bör ändringen göras med Danmark som förebild. Dessutom bör frågorna kring beskattningen av sjömän prioriteras.

Tjut har under utredningens gång fått exempel på hur det regelsystem som skapats för förhållandena på arbetsmarknaden i Sverige endast med stora svårigheter och till höga kostnader tillämpas på den "svenska" arbetsmarknaden utomlands. Det finns tex ett flertal bosättningsbegrepp med varierande tillämpning som reglerar de utlandsanställda svenskarnas förmåner och skyldigheter. Vidare har traktamentsbestämmelserna framställts som orimliga och orättvisa i en jämförelse mellan privat och statlig anställning. Det har varit svårt för oss att på den korta tid som stått till buds få en uppfattning om klagomålets berättigande. Vi kan dock konstatera att det nuvarande regelsystemet knappast gynnar den personalintensiva tjänsteexporten. Tvärtom har vi funnit att flera företag övervägt eller fattat beslut om att inrätta rekryteringsbolag utomlands för att där anställa personal och därmed anpassa sig till bestämmelserna. Det finns också exempel på att företagsenheter flyttats utomlands för att slippa svenskt krångel och byråkrati trots att det i övrigt inte är särskilt lämpligt för företagets verksamhet. För att undanröja onödiga hinder och för att skapa en enhetlig tillämpning för arbete utomlands bör det övervägas om inte tiden nu är mogen för en total översyn av de regler som gäller för utlandsarbete.

15.3 Marknadsföringsåtgärder

För att föra det svenska utbudet och de utländska marknaderna närmare varandra föreslår Tjut följande åtgärder, försöksverksamhet med ett datoriserat projektförmedlingssystem, fortsatta tjänstehandelsseminarier, massmediastödd information om det svenska tjänstekunnandet samt näringslivsstipendier vid Svenska institutet.

15.3.1 Projektförmedling

De svenska företag som redan arbetar på världsmarknaden är, som vi tidigare berört, en viktig resurs och kunskapskälla. Närvaron på fältet gör att uppslag om projekt som kan resultera i internationell upphandling kan spåras relativt tidigt — och i vart fall bra mycket tidigare än när projekten i förekommande fall passerat alla instanser fram till de internationella utvecklingsbankerna och biståndsorganen. Dessutom fångas även sådana projekt upp som finansieras via andra källor, vilket i hög grad är fallet inom industriländerna.

Tjut har i diskussioner med tjänstehandelsföretag funnit att det finns intresse för en effektiv projektförmedling. Exportrådet har i flera år tillhandahållit en service som förmedlat uppslag till näringslivet baserad på information från världsbanken, de regionala utvecklingsbankerna och övriga FN-organ. Under det senaste året har exportrådet beslutat att effektivisera projektsökningen och koncentrera projektförmedlingen till ett antal utvalda länder och branscher. Systemet skall tillhandahållas svenska företag inom

dessa branscher, till en början kostnadsfritt, men efter en inledande testperiod mot någon form av abonnemangsavgift.

Inom UDs handelsavdelning har under år 1983 utarbetats en promemoria med temat projektkoordinatorer/särskilda ambassadörer som på prioriterade marknader skall arbeta för ökad samverkan mellan det svenska näringslivet och export- och biståndsorgan. Det kan uppfattas som en specialiserad variant av projektbevakning med koppling till den politiska nivån i Sverige och ifrågasvarande land.

Tjut kan således notera att näringslivet, exportrådet och handelsavdelningen söker nya idéer och former för att knyta samman det svenska utbudet med efterfrågan. För att undersöka om modern data- och kommunikationsteknik kunde effektivisera kontakterna mellan det utlandsstationerade svenska nätverket och den hemmabaserade exportindustrin anlätade Tjut ett konsultföretag med speciell inriktning på databehandling, Enator AB, för att göra en förstudie. Denna redovisas som bilaga 3 till betänkandet. Tjut delar i huvudsak den i bilagan redovisade synen på hur en utvidgad projektförmedling kan se ut. Det unika med förslaget är att det fullt utbyggt förutses baseras på avancerad data- och kommunikationsteknik och att däri skisseras en belöningsfunktion varigenom skapas förutsättningar för att näringslivet aktivt deltar i sin egen projektbevakning. Enligt vad Tjut erfarit har inget annat land ett liknande system. En stark och konsekvent satsning skulle därför kunna bidra till klara konkurrensfördelar för svensk exportnäring.

Exportrådet har till Tjut framfört ett intresse för idén, men förklarat att man f n måste koncentrera sig på projektbevakning av FN-organen.

Tjut anser det angeläget att tillvarata den resurs som den svenska utlandsstationerade exportindustrin utgör för att tidigt spåra uppslag till affärsidéer. Informationen får genom detta en tung substans därför att den värderas av en person med kommersiell erfarenhet av såväl den lokala marknaden som av svenska förhållanden. Ett system som effektivt hanterar information kring internationella säljuppslag skulle verksamt bidra till det nätverk som den svenska tjänsteexporten måste stödja sig på. Därför föreslår vi att en försöksverksamhet inleds begränsad till *en* förmedlingspunkt – förslagsvis London. I London finns världens mest betydande företag representerade och staden är därtill ett finansiellt centrum inom rimligt avstånd från Sverige. Eftersom exportrådet tillsvidare inte har resurser att engagera sig i denna verksamhet bör försöksverksamheten läggas ut på entreprenad. I London finns ett antal svenska företag som skulle kunna vara lämpliga för ett sådant uppdrag. Allteftersom erfarenheterna av försöksverksamheten tillgodogörs bör sedan en plan för utvidgning av verksamheten utarbetas.

För att så småningom kunna koordinera denna försöksverksamhet med exportrådets nuvarande projektbevakning bör Sveriges exportråd få i uppdrag att specificera projektet och göra upphandlingen av tjänsten.

Då projektet är riskfyllt och möjligheterna att på kort sikt få avkastning på investerat kapital är begränsat föreslår Tjut att ett särskilt statsbidrag utgår för en femårig försöksverksamhet. Kostnaden får avgöras efter anbudsförfarande. I bilaga 3 beräknas kostnaderna för projektet till drygt en miljon kr, då avpassat för två försöksorter. Tjut föreslår att statsbidrag till verksamhe-

ten utformas så att under första året verksamheten helt finansieras och därefter nedtrappas med 20 procent av ursprungsbeloppet per år för att helt upphöra och övergå till full självfinansiering efter fem år. Detta skulle innebära en total kostnadsram till projektets förfogande på 3 miljoner kr, en ram som efter anbudskonkurrens kan komma att underskridas.

15.3.2 Tjänstehandelsseminarier

Det svenska utbudet kan göras känt genom många olika insatser av konventionell art som t ex mässor, konferenser och individuella säljresor. I syfte att utveckla en annorlunda form för marknadsföring av tjänster genomförde Tjut ett tjänstehandelsseminarium i Singapore, Singapore-Sweden Colloquium on Service Industry Development, i oktober 1983. Seminariet betraktades av arrangörer och deltagare som en klar framgång, mycket beroende på den tydliga marknadsorientering som arrangemanget fick. I april 1984 ledde utrikeshandelsminister Mats Hellström en delegation till San Francisco bestående av svenska företag inom "banking och software". Syftet var att skapa affärsrelationer med företag i Californien. Därutöver har Tjut initierat ett antal liknande aktiviteter bl a för London och Stockholm. Dessutom har svenska ambassaden i Haag till Tjut anmält intresse för ett tjänstehandelsseminarium. Förfrågningar har också kommit från Athén, Wien och Toronto.

Det är vår erfarenhet att ett tjänstehandelsseminarium i första hand måste utgå från existerande marknadsförutsättningar och de intressen som deltagande företag representerar.

För att förstärka företagens möjligheter att etablera kontakter är det viktigt att utnyttja de kompletterande *nätverk* som står till buds, dvs åstadkomma en samverkan mellan diplomatiska, politiska, fackliga och andra professionella resurser inom forskning, undervisning och kultur.

Ett samlat uppträdande av flera företag ger *draghjälp* genom att det lokala intresset blir starkare och mer lyhört även för det individuella företaget genom att det deltar i ett överordnat sammanhang. Detta är särskilt påtagligt för mindre och medelstora tjänsteföretag som inte av egen kraft kan skapa uppmärksamhet kring sin affärsidé. I samverkan med en större mer välkänd part kan de upplevas som mer intressanta. När man genomför seminariet uppstår en laganda mellan deltagande företag som resulterar i att de enskilda företagen anstränger sig för att göra en bra prestation. Samverkan ger en möjlighet att fördela de fasta kostnaderna för en säljaktivitet på flera parter och därmed kan insatsen göras till *lägre kostnad* än om företagen går ut individuellt.

Marknadsundersökningar och kontakter på plats med de presumtiva deltagarna öppnar en *dialog* mellan det svenska utbudet och marknadens efterfrågan. Genom denna dialog kan parternas intressen föras samman och risken för att tjänsteexportörerna missar målet kan minimeras.

Den uppmärksamhet som ägnas de lokala intressenterna skapar engagemang och förväntningar inför mötet med de svenska deltagarna. Tjänsteexportseminariernas inramning av en seriös miljö hjälper till att skapa en "*image*" av förtroende som de svenska företagen har nytta av i de fortsatta kontakterna på marknaden.

För att förstärka kundorienteringen ingår planerade besök hos företag på platsen. Genom "hembesök" omedelbart efter själva seminariet skapas en möjlighet att visa upp sin egen profil. Tillfälle ges därigenom att ställa de detaljfrågor som inte kan redovisas i plenum och "workshops". Besöken bidrar till att skapa en *förtroendefull* relation inför den fortsatta dialogen mellan parterna.

Tjut har rekommenderat olika utformningar för skilda marknader med varierande ämnesområden och finansiering. Den föreslagna seminarieserien skall ge svar på frågan om hela finansieringen av den här typen av seminarier kan bäras av deltagande företag helt utan finansiellt stöd av staten. Värdet av en officiell prägel varierar starkt med olika marknader. Utrikesdepartementet bör dock kunna lämna sitt officiella stöd även till tjänstehandelsseminarier genomförda i privat regi. Där det anses väsentligt bör projekten ges status genom närvaro av någon minister eller person ur förvaltningen. Tjut föreslår att exportrådet i samverkan med engagerade företag utvärderar de olika tjänstehandelsseminarierna och lägger erfarenheterna till grund för fortsatta aktiviteter. De seminarier som i framtiden kommer att hållas i exportrådets regi bör gå in i den ordinarie löpande verksamheten. Kostnaderna får tas genom omprioritering av nuvarande anslag.

15.3.3 Massmediastödd information

Sverigebilden i utlandet har byggts upp genom erfarenheter av svenska varors goda kvalitet – Made in Sweden. Kunskapen om Sverige som ett tjänsteintensivt land är inte lika spridd. Den snabbaste vägen att uppdatera bilden av Sverige så att den även kommer att omfatta kvaliteten i vårt tjänsteutbud går via massmedierna. Därmed skapas en beredskap och ett intresse för de svenska tjänsteföretagens marknadsföring. I detta syfte bör TV, video och pressmedia konsekvent och kontinuerligt utnyttjas.

Utlandsprogrammet (UTP) är den enhet inom Sveriges Riksradio AB som svarar för programverksamheten för utlandet. UTP skall enligt avtalet mellan staten och Sveriges Riksradio AB producera och på annat sätt anskaffa och sända ljudradioprogram avsedda för mottagning i utlandet. UTPs program skall bl a till utländsk publik sprida kunskap om Sverige. Inom UTP finns även en avdelning, Radio Sweden International, som producerar film för försäljning bl a till utlandet.

Radio Sweden har kontakt med radio- och TV-bolag över hela världen och utbyter regelmässigt informationsprogram. Inom ramen för detta internationella utbyte har Radio Sweden möjlighet att producera och distribuera nyheter och information som, utan att vara reklam, framhäver svensk kompetens på tjänsteområdet. Det kan ofta vara svårt att enbart med ord beskriva tjänster exempelvis när man saknar stödet av en referensanläggning. Att då istället ha tillgång till rörliga bilder i professionell produktion torde vara ett intressant alternativ.

Inför det tjänstehandelsseminarium som hölls i San Francisco i april 1984 producerade Radio Sweden, på Tjuts initiativ, en halvtimmeslång film kring vitala delar av svenskt tjänstekunnande att spridas i USA och sedan även på andra intressanta marknader.

I budgetpropositionen 1983/84:100 bilaga 5 föreslogs ett anslag för

budgetåret 1984/85 på drygt 32 miljoner kr till UTP. Av detta går knappt 2 miljoner kr till Radio Sweden. Tjut föreslår att detta anslag utökas med 1 200 000 kr till Radio Sweden för att möjliggöra produktion och lansering av ett femtontal 6–12 minuters avsnitt per år om svenskt tjänstekunnande att placeras i exempelvis tekniska magasinprogram i utländska TV-kanaler.

Tjut har också undersökt möjligheterna att använda tidningspressen som informationsbärare på utlandsmarknaden. Liksom företagen har vi funnit svårigheter att avgöra vilken tidning eller tidskrift som kan ha det största intresset för nyheter inom ett visst produktområde. Företagen har därför behov av professionella krafter som kan utforma budskapet så att det vinner redaktionernas gillande. Tjut har studerat ett specialföretag, Industrial News Service (INS), för redaktionellt arbete med kommersiella nyheter och funnit att dess informationsstrategi har stor genomslagskraft i den internationella pressen. Systemet bygger på en samverkan mellan kvalificerade journalister och modern datateknik, som medger en långt gående selektering av målgrupper. I samband med exempelvis delegationsresor, seminarier och tekniska veckor är stöd från lokala massmedier angeläget. Inför tjänstehandelsseminariet i San Francisco anlitas INS för att på försök utforma redaktionellt material till mottagare som är intressanta ur de deltagande företagens synvinkel.

Sedan år 1927 producerar Svensk-internationella pressbyrå (SIP) nyhetsmaterial avsett för massmedia över hela världen. SIP är ansluten till Sveriges Allmänna Exportförening och finansieras till ca 75 procent av anslag på utrikesdepartementets huvudtitel. I budgetpropositionen 1983/84:100 bilaga 5 föreslogs ett anslag på drygt 1,8 miljoner kr till SIP för budgetåret 1984/85. SIP distribuerar sitt nyhetsmaterial på 10 språk till över 6 000 mottagare i 120 länder världen runt. SIP håller regelbunden kontakt med drygt 7 000 tidningar, tidskrifter, nyhetsbyråer, radio- och TV-stationer och frilansjournalister. Den typ av information som SIP distribuerar är av mer allmän typ inte riktad mot någon speciell målgrupp. Det är troligt att denna verksamhet med hjälp av modern teknik och en större avgränsning och selektering av information och mottagare skulle kunna bli mer effektiv.

Tjut föreslår att Sveriges exportråd specialstuderar verksamheten inom INS och SIP för att därefter utarbeta ett program för hur nyhetsbrev och annan information direkt ställd till selektivt utvalda målgrupper kan användas för att öka kunskapen i andra länder om det svenska tjänstebudet. Programarbetet bör inledas med en utvärdering av SIPs verksamhet ur denna synvinkel samt av INSs arbete inför San Francisco-seminariet. Efter utvärderingen bör exportrådet inkomma med förslag till åtgärder samt begäran om medel för programarbetet.

15.3.4 Stipendier till näringslivet via Svenska institutet

Vi har i tidigare avsnitt påpekat att handel med tjänster i sin mest effektiva form är "tillämpade kulturmöten". Svenska institutets mål och medel stämmer väl in med Tjuts tankar kring nätverksbyggande och kontaktskapande verksamhet. (Se avsnitt 11.2). I sin breda informations- och kontaktskapande verksamhet är institutets tjänster väl inarbetade i såväl industri-

världen som i Tredje världen. Institutet har vidare vana att fördela stipendier till främst studenter och forskare när det gäller längre uppehåll, men för kortare perioder också till experter och högt utbildade personer på snart sagt alla samhällsområden, dock främst de offentliga.

I regeringens proposition 1983/84:107 bilaga 5 om forskning sas följande:

”Flera instanser har betonat vikten av att forskarstuderande och unga forskare får möjlighet till internationella kontakter genom vistelser utomlands. Det torde vara väsentligt mycket lättare för forskare, vilka varit verksamma ett par år, dels att få särskilda stipendier, resebidrag m m som SI, forskningsråd m fl delar ut, dels att inom ramen för projekt få medel för vistelse utomlands. Vidare torde det också vara lättare för etablerade forskare att söka stipendier utomlands.

För att stimulera högskoleenheterna till ett ökat forskarutbyte föreslår jag mot denna bakgrund att 4 505 000 kr anvisas. Jag återkommer härtill under anslaget Vissa särskilda utgifter för forskningsändamål. Medlen bör främst avse forskarstuderande och yngre forskare. Forskarstuderande förutsätts då uppbära utbildningsbidrag eller inneha doktorandtjänst. Bidraget skall således avse merkostnader som uppkommer i samband med utlandsvistelse. Medlen bör också kunna användas för särskilda kostnader i samband med att svenska högskoleenheter tar emot utländska gästforskare.”

Tjut föreslår att stipendier av ovan nämnda slag i fortsättningen även bör kunna ges till personer i svenskt näringsliv som önskar praktisera utomlands och till utländska medborgare som har betydelse för vårt handelsutbyte. Avgränsning kan göras till att gälla vissa speciellt intressanta framtidsområden där Sverige har stort behov av att följa utvecklingen, exempelvis inom databranschen eller i informations- och kommunikationsföretag. Med Svenska institutets vana att hantera stipendier både för längre och kortare uppehåll i båda riktningarna samt arrangera studiebesök bör en försöksverksamhet omgående kunna inledas inom institutet. Tjut föreslår att institutet under en försöksperiod på fem år tilldelas 2 miljoner kr per budgetår för denna typ av stipendieverksamhet.

15.4 Statistik

15.4.1 Publicering av tjänstehandelsstatistik

Tjut har tillsammans med en särskild expertgrupp sammanställt en promemoria om tjänstehandelsstatistiken och dess utvecklingsmöjligheter (bilaga 6). Tjut har i sitt arbete även konstaterat att den svenska tjänstehandelsstatistiken internationellt sett redan är relativt väl utvecklad. Att göra ytterligare insamlingar av statistiska uppgifter har vi funnit alltför kostsamt för staten och betungande för uppgiftslämnarna. Vi avstår därför från att föreslå en helt ny insamling av tjänstehandelsstatistik. Vårt förslag är i stället att SCB ges i uppdrag att, med utnyttjande av tillgängligt material från SCB, riksbanken m m årligen sammanställa och ge ut en särskild tjänstehandelspublikation. För ändamålet bör SCB tilldelas erforderligt anslag, beräknat till 75 000 kr årligen fr o m budgetåret 1984/85. I den första publikationen bör

även redovisas en retrospektiv serie tabeller för ett antal år. Därmed bedömer Tjut att det allmänna, mer översiktliga informationsintresset tillgodoses.

Uppstår önskemål om statistik för speciella ändamål, branschstudier, internationellt förhandlingsunderlag, strukturpolitiska överväganden m m anser vi att statsmakterna bör ta ställning till dessa från fall till fall. Behoven får då redovisas av de presumtiva användarna.

15.4.2 Engångsundersökning av tjänsternas andel av industrins förädlingsvärde och handel

Tjut har i kapitel 14 vidgat det traditionella tjänstebegreppet till att omfatta även tjänstefunktioner i den industriella produktionsprocessen. Vi har dock ingen uppfattning om hur stor andel av industriproduktionen som utgörs av tjänster. Detta fenomen finns inte närmare beskrivet i av oss kända källor. Våra iakttagelser pekar mot att andelen är i tillväxt. En sådan trend påverkar centrala parametrar som industrins kostnadsstruktur, investeringar, strukturutveckling och handel, vilket i sin tur bör påverka närings- och handelspolitikens utformning. Tjut föreslår att en särskild studie görs av tjänsternas andel av industrins förädlingsvärde och handel.

Studien kan ses som ett underlag för den framtida handelspolitiken och bör göras på uppdrag av utrikesdepartementets handelsavdelning.

15.5 Medel för främjande av tjänsteexport

15.5.1 Anbudskostnadsstöd för konsulter genom Svensk projektexport (SPE)

I kapitel 9 redogjordes för stödet till konsultexport till u-länderna administrerat av Sveriges exportråd. Tjut menar att det på grundval av det av exportrådet visade siffermaterialet är omöjligt att avgöra om stödet är välmotiverat eller inte, dvs om stödet i realiteten medverkar till att Sveriges export ökar i rimlig relation till de satsade medlen.

I kapitel 14 betonades vikten av att tjänsteexporten inriktas på betalningsstarka marknader. Att exportfrämjandet då särskilt stimulerar till konsultarbete i u-länder är inte konsekvent. I reglerna för SPEs (se kapitel 9) verksamhet står däremot angivet att stödet skall koncentreras till marknader med betalningsförmåga.

Tjut har noterat att de tekniska konsulterna möter en allt hårdare internationell konkurrens och att denna utveckling väntas fortgå. Ett sätt att möta konkurrensen är att genom samverkan förstärka kompetensen. Det nuvarande konsultstödet stimulerar inte till samverkan mellan svenska konsulter, vilket ett stöd via SPE skulle göra.

Tjut förordar därför att det särskilda konsultstödet avskaffas och att svenska konsulter får möjlighet till anbudskostnadsstöd via SPE. Genom SPE stimuleras också projekt som representerar en ny eller vidareutvecklad teknik, vilket vore av värde för förädlingen av det svenska tekniska konsultkunnandet.

För att stödet skall bidra till att öka uthålligheten för avancerad svensk konsultkompetens måste den begränsning som f n gäller för SPEs timtaxa slopas – den nuvarande taxan baseras på den prissättning som gäller för enkel teknisk konsultation. Om Sverige strävar efter att föra ut sitt tjänstekunnande, så bör inte dessa ambitioner hindras av en strikt tillämpning av taxeregler i SPE-stödet.

15.5.2 Decentraliserat stöd för marknadsvärdering inom SPE

SPE har till syfte att främja system- och tjänsteexport. I kapitel 9 redovisades skälen till och formerna för detta stöd. Bedömningen av projekten sker i en i Stockholm placerad nämnd med företrädare för staten och näringslivet (den s k SPE-nämnden). Det stora avståndet till vissa intressanta marknader kan innebära att uppslag till samverkan från svenska dotterbolag inte tas tillvara. För att föra besluten närmare sakkunskapen på marknaden föreslår Tjut ett försök med ett begränsat, decentraliserat SPE-stöd.

Som framgick av kapitel 1, under avsnittet om utredningsarbetet, har Tjut vidtagit flera åtgärder för att främja tjänsteexport till Singapore. Därmed är Singapore ett av de länder som har ett relativt gott begrepp om vad Sverige har att erbjuda i form av tjänstekunnande. Vi har tidigare i betänkandet framhållit vikten av uthållighet och kontinuitet i exportsatsningarna. Vi har också ifrågasatt effektiviteten i specialdestinerade finansiella stöd. För att kombinera dessa tankar föreslår Tjut att en mindre del av en redan befintlig stödform på försök används för att främja Sveriges export till Singapore m fl länder. Skälet är, som tidigare angavs, att se om stödet kan bli mer effektivt genom att föra besluten närmare marknaden.

I Singapore finns en svensk förening benämnd Swedish Business Association of Singapore (SBAS). Medlemmar är i princip alla företag som arbetar i Singapore i vilka det finns ett direkt eller indirekt svenskt intresse (f n ca hundra företag). Föreningens syfte är att vara ett forum för diskussioner av gemensamt intresse samt rådgivande organ angående främjande av handel och investeringar mellan Sverige och Singapore.

Tjut och Sveriges ambassadör i Singapore har haft överläggningar med SBAS, om nyttan och formerna för en försöksverksamhet förlagd dit. SBAS har reagerat positivt och engagerar sig gärna att tillsammans med svenska ambassaden genomföra en försöksverksamhet.

Tjut föreslår att regeringen uppdrar åt exportrådet att tillsammans med SBAS utforma ett konkret förslag till försöksverksamhet, enligt nedan:

- stödet skall utgå för samma ändamål som SPE-stödet efter tillägg av konsultstödet enligt Tjuts förslag
- formellt skall försöket bedrivas som en verksamhet delegerad från SPE till en särskild för ändamålet bildad beslutsförsamling i området
- besluten bör i efterhand bekräftas av SPE-nämnden – som en löpande uppföljning och utvärdering av värde för SPEs arbete i Sverige
- försöket bör tilldelas en budget på 2 miljoner kr som avdelas från de medel som redan anvisats till SPEs disposition. Kostnader för nämndens arbete och kansli (som förutsätts inhyrt på ambassaden eller något av de svenska företagen) skall belasta budgeten
- försöket bör bedrivas minst 3 år för att ge tillräckliga erfarenheter för

- slutsatser om ev utbyggd liknande verksamhet på annat håll.
- beslutsförsamlingen för Singaporeärenden bör utgöra en grupp med 4 ledamöter och med Sveriges ambassadör i Singapore som ordförande. Ambassadens marknadssekreterare bör knytas som sekreterare till gruppen
 - under det inledande året bör endast projekt med Singaporeanknytning komma ifråga. Sedan arbetet tagit form bör även Malaysia, Brunei och ev Indonesien innefattas. Därvid bör beslutsförsamlingen, i förekommande fall, utvidgas med adjungerad närvaro av representant för ambassaden eller den svenska affärskolonin i landet ifråga.

Förslaget avser pröva om ett decentraliserat exportfrämjande effektivare kan stimulera nya kombinationer och system än den konventionella centraliserade stödformen.

15.5.3 Utvärdering av statlig tjänsteexport

Som ett resultat av konsultexportutredningens arbete (SOU 1980:23) är för närvarande ett tjugotal statliga verk och myndigheter engagerade i försök att utveckla tjänsteexport. Någon utvärdering eller sammanställning av vad som hittills uppnåtts finns inte. Tjut har dock fått uppfattningen att det främst är den export som utförts av de till myndigheterna knutna bolagen som hittills genererat intäkter som överstiger kostnaderna. De ansträngningar som myndigheterna själva genomfört ser hittills ut att i huvudsak ha inneburit kostnader, vilka delvis har finansierats genom bidrag och lån från det särskilda exportfrämjandeanslaget berett av UDs handelsavdelning.

På grund av den osäkerhet som råder om resultaten av satsningen på den statliga tjänsteexporten föreslår Tjut att det till anvisningarna för myndigheternas anslagsframställningar fogas ett frågeformulär. Tjut har i bilaga 5 redovisat ett förslag till utformning. Ifyllda formulär skall lämnas till fackdepartementen med anslagsframställningen. Detta underlag bör sedan sammanställas av utrikesdepartementets handelsavdelning och bilda underlag för beslut om framtida inriktning och utformning av den statliga tjänsteexporten.

15.5.4 Exportkreditnämnden

I kapitel 9 gjordes en beskrivning av EKNs verksamhet och den förordning som styr garantigivningen. Garantier kan utgå till all form av varuexport, men endast till tjänsteexport inom vissa angivna branscher. Inriktningen bör vara att garantierna skall kunna omfatta all export. Tjut finner det olämpligt att vissa tjänsteområden diskrimineras redan i EKNs förordning. Tjut föreslår därför att förordningen ses över.

Sedan år 1968 har EKN haft möjligheter att lämna s k investeringsgarantier avsedda att täcka förluster till följd av vissa händelser av politisk natur i samband med investeringar utomlands. Med tanke på att tjänster ofta tillhandahålls i utlandet genom etablerade dotterbolag och exportkreditgarantierna bl a skall vara till för att främja svensk export av tjänster kan det vara motiverat att EKN även ser över reglerna för investeringsgarantierna.

De nuvarande bestämmelserna innehåller ett flertal begränsningar och krav på att investeringen exempelvis skall vara utvecklingsfrämjande, gälla direktinvestering eller nyinvestering, ske genom medelsöverföring från Sverige, ha en godtagbar anknytning till Sverige, ske i ett världland som har tillfredsställande anställnings- och arbetsvillkor samt visar en positiv inställning till fackföreningsverksamhet inom företaget osv. Det vore troligen av värde för svensk tjänsteexport om förutsättningarna för investeringsgarantierna inte vore fullt så avgränsade.

15.5.5 Medel till regeringens disposition

I kapitel 9 redovisades att inom utrikesdepartementets handelsavdelning under anslaget för exportfrämjande finns en särskild post till regeringens disposition. För budgetåret 1984/85 har ca 30,5 miljoner kr anslagits under denna post. Större delen av medlen kommer att användas för att genomföra förslagen i regeringens proposition 1983/84:68 om exportfrämjande verksamhet. En del av medlen skall dock finnas tillgängliga för särskilda exportfrämjande insatser såsom särskilda exportaktioner, bevakning av olika multilateralt finansierade projekt, information, förstärkt kommersiell representation i utlandet och vissa turismfrämjande åtgärder. Medlen har också beräknats för stöd till export av tjänster från statliga myndigheter.

I kapitel 10 beskrevs kortfattat det engelska "The Projects and Export Policy Division (PEP)". PEP sitter som spindeln i nätet och koordinerar olika statliga stödåtgärder och bidrar med finansiering när chanser finns att ta hem stora kontrakt. Det intressanta med PEP är att man använder tillgängliga medel flexibelt och selektivt.

Tjut har genom att under utredningstiden arbeta aktivt med vissa främjandeprojekt insett värdet av att ha tillgång till icke specialdestinerade medel. På flera marknader är så kallade "government to government - agreements" ett viktigt led i främjandet av det ömsesidiga handelsutbytet. Utredningen har följt arbetet med samarbetsavtalet mellan Sverige och Singapore. Ett formaliserat samarbete med denna typ av länder står och faller med i vilken utsträckning projektet kan tillföras finansiella resurser.

Huvudansvaret för finansieringen måste även vid ett samarbetsavtal åvila näringslivet. För att överbrygga företagens krav på snabb avkastning och Sveriges långsiktiga politiska intressen av utbyggnad av framtida exportmarknader måste dock statliga medel kunna göras tillgängliga. Tjut finner det lämpligt att i de årliga anslagen för exportfrämjandet reserveras en summa på 10 miljoner kr till regeringens disposition att användas när tillfälle ges att snabbt agera på attraktiva exportmarknader. Exempel på aktiviteter som kan bli aktuellt att stödja är studier, praktikarbeten, träningsprogram, seminarier, resor och förutsättningsstudier för framtida kommersiell verksamhet. Det är insatser som från företagens perspektiv inte alltid kan motiveras på grund av osäkra kortsiktiga avkastningsmöjligheter. Tjut tror att detta är en effektivare användning av pengarna än i förväg preciserade stöd till ett begränsat ändamål.

15.6 Valutaregleringens anpassning till tjänstehandels villkor, tilläggsdirektiv till valutakommittén och kreditmarknadskommittén

Valutakommittén har sedan år 1976 arbetat med en totalöversyn av den svenska valutaregleringen. Många företag inom tjänstesektorn anger att valutaregleringen innebär direkta och indirekta hinder för tjänsteexporten. Tjut har ingen möjlighet att väga alla i och för sig goda skäl för utformningen av valutaregleringen mot värdet av de uteblivna exportintäkterna. En illustration till regleringens betydelse för banksektorn återfinns i bilaga 7, för vilken direktör Jan Ekman, Svenska Handelsbanken, svarar. Tjut förutsätter att valutakommittén i sina överväganden fäster vederbörlig vikt vid den betydelse som nu och framgent måste tillmätas tjänsteföretagens exportpotential och kapitalrörelsebehov.

Tjut anser att valutakommittén bör utforma sitt förslag med speciell hänsyn till att företagen i den svenska bank- och finanssektorn på grund av teknisk och kommersiell kunskap är väl skickade att agera på den internationella finansmarknaden. Genom nu tillgängliga och framtida elektroniska hjälpmedel kommer denna marknad att i hög utsträckning vara lika tillgänglig för finansiella tjänster som den inhemska marknaden. När kundrelationer väl har etablerats utgör inte avstånd några begränsningar för affärsavslut. De internationella affärscentra som etablerats bl a i London, New York, Zürich, Singapore och Hongkong innebär marknadsmöjligheter som, med avseende på risker och marginaler, inte behöver innebära någon exponering av de svenska bankerna i högre grad än vad deras traditionella affärer gör.

Tjut anser med denna utgångspunkt att valutakommittén bl a bör se över möjligheten att i större utsträckning låta svenska banker även engagera sig i affärer som inte är relaterade till Sveriges handel med omvärlden.

Förutom valutaregleringen har tidigare nämnts att *banklagstiftningen* medför begränsningar i banksektorns möjligheter till utlandsengagemang. Hela kreditmarknadens framtida reglering är fn föremål för särskild utredning. (Dir 1983:38). Tjut anser att i detta sammanhang frågan om olika regleringars inverkan på möjligheterna till vidgad tjänstehandel från företag verksamma inom kreditmarknadssektorn särskilt bör beaktas. Det svenska banksystemet genom systemtänkande, automatisering och samarbete utvecklats till ett av världens mest effektiva. Detta kunnande kan vara intressant att förvärva för banker i andra länder. Försäljningsansträngningar med detta syfte har delvis inletts i samband med de tjänstehandelsseminarier som Tjut medverkat i. Det är därför angeläget att även denna aspekt på kreditmarknadsinstitutionernas verksamhetsmöjligheter beaktas i kreditmarknadskommitténs arbete.

15.7 Kostnadsberäkning

Tjuts förslag har kostnadsberäknats enligt nedan:		Kostnad (t kr)
1	Tjänstehandelsberedning inom utrikesdepartementets handelsavdelning	
	1 sakkunnig inkl viss administration	ca 400 per år
2	Skatter	
2.1	Särskild fond för marknadsföring och avsättning av tjänster i utlandet	se resonemang avsnitt 15.2.1
2.2	Ändring av "ettårsregeln" till en sexmånaders regel med stegvis avtrappning från 2 månader	
3	Marknadsföringsåtgärder	
3.1	Projektförmedling	ca 3 000 på fem år
3.2	Tjänstehandelsseminarier	omprioritering inom givna anslag
3.3	Massmediastödd information	1 200 per år
3.4	Stipendier till näringslivet via Svenska institutet	2 000 per år
4	Statistik	
4.1	Publicering av tjänstehandelsstatistik på SCB	75
4.2	Engångsundersökning av tjänsternas andel av industrins förädlingsvärde och handel	
5	Medel för främjande av tjänsteexport	
5.1	Anbudskostnadsstöd till konsulter	omföres till SPE
5.2	Decentraliserat stöd inom SPE	inom anslaget (2 000)
5.3	Utvärdering av statlig tjänsteexport i samband med anslagsframställningarna	
5.4	Översyn av Exportkreditnämndens förordning och dess investeringsgarantier	
5.5	Medel till regeringens disposition	10 000
6	Tilläggsdirektiv till valutakommittén och kreditmarknadskommittén	

I kapitel 14 redovisade Tjut skäl till att näringslivet skulle ha en större andel i exportrådets finansiering. Statens kostnader för verksamheten skulle därmed minska. De av Tjut föreslagna åtgärderna kan därmed inrymmas i denna besparing.

15. K. K. K. K. K.

Die folgenden Angaben sind zu entnehmen:

1	1. Abschnitt
2	2. Abschnitt
3	3. Abschnitt
4	4. Abschnitt
5	5. Abschnitt
6	6. Abschnitt
7	7. Abschnitt
8	8. Abschnitt
9	9. Abschnitt
10	10. Abschnitt
11	11. Abschnitt
12	12. Abschnitt
13	13. Abschnitt
14	14. Abschnitt
15	15. Abschnitt
16	16. Abschnitt
17	17. Abschnitt
18	18. Abschnitt
19	19. Abschnitt
20	20. Abschnitt
21	21. Abschnitt
22	22. Abschnitt
23	23. Abschnitt
24	24. Abschnitt
25	25. Abschnitt
26	26. Abschnitt
27	27. Abschnitt
28	28. Abschnitt
29	29. Abschnitt
30	30. Abschnitt
31	31. Abschnitt
32	32. Abschnitt
33	33. Abschnitt
34	34. Abschnitt
35	35. Abschnitt
36	36. Abschnitt
37	37. Abschnitt
38	38. Abschnitt
39	39. Abschnitt
40	40. Abschnitt
41	41. Abschnitt
42	42. Abschnitt
43	43. Abschnitt
44	44. Abschnitt
45	45. Abschnitt
46	46. Abschnitt
47	47. Abschnitt
48	48. Abschnitt
49	49. Abschnitt
50	50. Abschnitt
51	51. Abschnitt
52	52. Abschnitt
53	53. Abschnitt
54	54. Abschnitt
55	55. Abschnitt
56	56. Abschnitt
57	57. Abschnitt
58	58. Abschnitt
59	59. Abschnitt
60	60. Abschnitt
61	61. Abschnitt
62	62. Abschnitt
63	63. Abschnitt
64	64. Abschnitt
65	65. Abschnitt
66	66. Abschnitt
67	67. Abschnitt
68	68. Abschnitt
69	69. Abschnitt
70	70. Abschnitt
71	71. Abschnitt
72	72. Abschnitt
73	73. Abschnitt
74	74. Abschnitt
75	75. Abschnitt
76	76. Abschnitt
77	77. Abschnitt
78	78. Abschnitt
79	79. Abschnitt
80	80. Abschnitt
81	81. Abschnitt
82	82. Abschnitt
83	83. Abschnitt
84	84. Abschnitt
85	85. Abschnitt
86	86. Abschnitt
87	87. Abschnitt
88	88. Abschnitt
89	89. Abschnitt
90	90. Abschnitt
91	91. Abschnitt
92	92. Abschnitt
93	93. Abschnitt
94	94. Abschnitt
95	95. Abschnitt
96	96. Abschnitt
97	97. Abschnitt
98	98. Abschnitt
99	99. Abschnitt
100	100. Abschnitt

Die folgenden Angaben sind zu entnehmen:

101	101. Abschnitt
102	102. Abschnitt
103	103. Abschnitt
104	104. Abschnitt
105	105. Abschnitt
106	106. Abschnitt
107	107. Abschnitt
108	108. Abschnitt
109	109. Abschnitt
110	110. Abschnitt
111	111. Abschnitt
112	112. Abschnitt
113	113. Abschnitt
114	114. Abschnitt
115	115. Abschnitt
116	116. Abschnitt
117	117. Abschnitt
118	118. Abschnitt
119	119. Abschnitt
120	120. Abschnitt
121	121. Abschnitt
122	122. Abschnitt
123	123. Abschnitt
124	124. Abschnitt
125	125. Abschnitt
126	126. Abschnitt
127	127. Abschnitt
128	128. Abschnitt
129	129. Abschnitt
130	130. Abschnitt
131	131. Abschnitt
132	132. Abschnitt
133	133. Abschnitt
134	134. Abschnitt
135	135. Abschnitt
136	136. Abschnitt
137	137. Abschnitt
138	138. Abschnitt
139	139. Abschnitt
140	140. Abschnitt
141	141. Abschnitt
142	142. Abschnitt
143	143. Abschnitt
144	144. Abschnitt
145	145. Abschnitt
146	146. Abschnitt
147	147. Abschnitt
148	148. Abschnitt
149	149. Abschnitt
150	150. Abschnitt

Bilaga 1 Utredningens direktiv

Åtgärder för att främja export av tjänster

Dir 1982:92

Beslut vid regeringssammanträde 1982-12-02.

Chefen för handelsdepartementet, statsrådet Bodström, anför.

Tjänstesektorn utgör en stor och växande del av den svenska produktionen. Utvecklingen i Sverige följer i detta avseende utvecklingen i övriga industrinationer. Även om den närmare omfattningen av den svenska tjänsteexporten är svår att ange – beroende på brister i det statistiska underlaget – kan man dock fastslå att vår export av tjänster är låg i förhållande till flertalet andra länder inom Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling (OECD). Den svenska tjänsteexportens andel av vår totalexport uppgår enbart till storleksordningen hälften av motsvarande andel för genomsnittet av OECD-länderna.

Trots svagheter även i den internationella statistiken kan konstateras att världsmarknaden för tjänster växer. Detta innebär stora möjligheter till internationalisering för många svenska företag. Det gäller både rena tjänsteproducerande företag som är framgångsrika i Sverige och som nu får internationella tillväxtmöjligheter, och företag som främst säljer varor men successivt ökar sitt tjänsteinnehåll och lägger allt större vikt vid sk mjukvaror som affärsidé. Vid sidan av regeringens allmänna politiska insatser för att stärka företagens konkurrenskraft vidtas flera åtgärder för att förbättra förutsättningarna för en ökad tjänsteexport.

Inom OECD arbetar man på att underlätta det internationella tjänsteutbytet. Tjänstehandelsfrågan har även tagits upp inom det Allmänna tull- och handelsavtalet (GATT). Flera pågår studier av hinder för handeln med tjänster inom områdena byggnads- och anläggningsverksamhet, bank- och försäkringsverksamhet, sjöfart, turism och datatjänster. Från svensk sida är det en strävan att detta arbete skall leda till en successiv minskning av de handelshinder som nu försvårar tjänsteexport.

Åtgärder har också vidtagits för att öka exporten av tjänster från statliga myndigheter och bolag bl a i syfte att komplettera det privata kunnandet. (Se bl a prop 1980/81:171, NU 1980/81:58, rskr 1980/81:426, SFS 1981:673.) Vidare utreds flera (Dir 1982:49) möjligheterna för kommuner och landstingskommuner att i samverkan med näringslivet engagera sig i export på olika

kommunala och landstingskommunala verksamhetsområden.

Bevakningen av olika internationella organ som finansierar utvecklingsprojekt har under senare tid förstärkts (prop 1980/81:141, NU 1980/81:58, rskr 1980/81:426). Sådana projekt har ofta ett stort tjänsteinnehåll som väl passar in på svenskt kunnande. Svenska företags försäljning bör kunna öka ytterligare till projekt som finansieras av internationella institutioner eller med svenska biståndsmedel. Detta bör kunna ske inom de ramar som den svenska biståndspolitikerna lägger fast. En ökning av denna försäljning är särskilt betydelsefull eftersom inga kreditsubventioner erfordras eller exportkreditgarantier krävs. Den påbörjade förstärkningen av bevakningen av internationella projekt bör kunna effektiviseras ytterligare.

Sedan budgetåret 1977/78 utgår statligt stöd till förinvesterings- och förprojekteringsstudier för särskilda exportfrämjande projekt avseende konsultföretag vilka arbetar med förstudier eller anbud som omfattar vissa utvecklingsprojekt i u-länder (prop 1976/77:83, NU 1976/77:47, rskr 1976/77:332). Stöd lämnas även till förprojekterings-, seminarie- och utbildningsverksamhet samt till anbuds-kostnader för att främja den svenska exporten av systemleveranser till stora industri- och anläggningsprojekt (prop 1978/79:123 bil.2, NU 1978/79:59, rskr 1978/79:415). Dessa stöd utgör en påtaglig stimulans till exporten av tjänster.

Turismen är en sektor med ökande betydelse inom den internationella tjänstehandeln. Turismens betydelse för betalningsbalansen och sysselsättningen är stor. Staten har bl a därför under senare år förstärkt insatserna för att främja turismen.

Av vad jag nu har anfört framgår att ett antal åtgärder redan vidtas för att stimulera en ökad tjänsteexport. Samtidigt kan konstateras att världsmarknaden för tjänster är stor och växer snabbt. Under den senaste tioårsperioden bedöms den ha haft en tillväxt som är mer än dubbelt så stor som varumarknadens. Goda förutsättningar bör finnas för svenska företag att öka sin export på denna växande marknad. Sveriges ekonomiska läge gör det särskilt angeläget att ta tillvara möjligheterna till en ökad export av tjänster i vid mening. Gynnsamma förhållanden i detta sammanhang är tjänsteexportens mindre beroende av exportkrediter och -garantier liksom den sannolikt lägre importandelen. Mot denna bakgrund föreslår jag att en särskild utredare tillkallas för att studera möjligheterna att stimulera och utveckla den svenska tjänsteexporten inom den privata sektorn.

En av utgångspunkterna för att på ett rättvisande sätt kunna bedöma tjänsteexportens omfattningar och utveckling är tillgång på relevant statistik. Som jag inledningsvis har berört, har det statistiska underlaget stora svagheter. Det är angeläget att statistiken på detta område snarast förbättras. Utredaren bör inför sina förslag härvidlag ha nära kontakt med bl a Sveriges riksbank, betalningsbalansdelegationen och statistiska centralbyrån. Utredaren bör även beakta det arbete rörande statistik över handeln med tjänster som har inletts i samverkan med de nordiska länderna, liksom bl a i OECD.

I sina överväganden rörande olika åtgärder som kan behöva vidtas för att främja tjänsteexporten bör utredaren studera åtgärder som vidtagits i detta syfte i andra länder.

Åtgärder har nyligen vidtagits här i landet för att främja export av statliga

tjänster. Som har nämnts i det föregående utreds f n export av tjänster inom olika kommunala och landstingskommunala verksamhetsområden. Utredaren bör beakta dessa förhållanden i sitt arbete.

Statens roll när det gäller främjande av export ligger i att skapa bästa möjliga förutsättningar för företagens eget handlande. Den under hösten 1982 genomförda devalveringen är ett viktigt led i detta avseende. Det förbättrade konkurrensläge som företagen nu har fått gör det enligt min mening naturligt att de själva får bära en betydande del av ansvaret för att åstadkomma en nödvändig och möjlig expansion av tjänsteexporten. F n genomförs vissa statliga insatser, ofta med subventionselement, för att främja tjänsteexporten. Graden av statligt stöd bör mot denna bakgrund kunna minska. Detta förhållande bör beaktas i utredarens förslag.

En viktig uppgift bör vara att kartlägga hinder av olika slag som kan verka begränsande för en utveckling av tjänsteexporten och lämna förslag till åtgärder som är positiva för tjänsteexportens utveckling. Utredaren bör i frågor som rör valuta-, bank- och försäkringsområdet ha nära kontakt med valutakommittén (E 1977:03).

Det är angeläget att åtgärder för att främja tjänsteexporten vidtas snabbt. Förslag till olika åtgärder som kan komma fram under utredningens gång och som kan genomföras fristående från utredningens samlade ställningstagande bör redovisas successivt. Detta är särskilt angeläget eftersom det är rimligt att förmoda att många av de förslag som kommer att läggas kan genomföras av myndigheter, organisationer och företag utan statsmakternas särskilda ställningstagande. Detta förhållande torde gälla t ex åtgärder som syftar till att förbättra statistiken.

Den dåvarande regeringen beslöt den 13 mars 1980 om direktiv (Dir 1980:20) till samtliga kommittéer och särskilda utredare om finansiering av reformer. Vad som sägs i dessa gäller för utredaren.

Utredningsarbetet bör bedrivas så att en slutredovisning kan göras före 1983 års utgång.

Med hänvisning till vad jag nu har anfört hemställer jag att regeringen bemyndigar chefen för handelsdepartementet att tillkalla en särskild utredare med uppdrag att utvärdera och lämna förslag till åtgärder för att främja export av tjänster inom den privata sektorn, att besluta om sakkunniga, experter, sekreterare och annat biträde åt utredaren.

Vidare hemställer jag att regeringen beslutar att kostnaderna skall belasta elfte huvudtitelns kommittéanslag.

Regeringen ansluter sig till föredragandens överväganden och bifaller hans hemställan.

(Handelsdepartementet)

Bilaga 2 Sammanfattning av tjänste- exportutredningens överväganden och förslag rörande turism (Ds UD 1983:6)

Utländsk turism i Sverige är tjänsteexport genom att ursprungligen utländsk valuta används för betalning av svenska tjänster. Turismen är den sektor som, efter transportsektorn, har den största betydelsen för Sveriges tjänsteintäkter.

I budgetpropositionen 1982/83 anförde chefen för jordbruksdepartementet följande: "Turismen har under senare år fått en ökande betydelse för Sveriges ekonomi och sysselsättning. Enligt min mening är det angeläget att skapa gynnsammare förutsättningar för såväl svenskar som utlänningar att turista i Sverige än för närvarande. Det är enligt min mening också särskilt angeläget att satsa på utvecklingsåtgärder för att kunna erbjuda semesteralternativ till dem som idag av något skäl inte har möjlighet att utnyttja sin ledighet till välbehövlig rekreation. Det nuvarande ansträngda betalningsbalans- och sysselsättningsmässiga läget kräver aktiva åtgärder också inom turistsektorn."

Debatten kring turismen och ett flertal nyligen framlagda utredningar visar att det föreligger oklarheter om hur målet med den "sociala turismen" skall kombineras med ambitionen att främja turismen som en näring av stor betydelse för Sveriges ekonomi.

Tjut anser därför att en klarare rollfördelning mellan turistrådet, Kommunförbundet, de enskilda kommunerna samt folkrörelserna bör utvecklas. Kommunerna bör ges en mer framträdande roll för att identifiera individuella behov, utforma rekreationsalternativ för de svagaste grupperna samt tilldela resurser. Arbetet kan med fördel ske i samverkan med folkrörelserna. Denna rollfördelning är enligt Tjut förenlig med den allmänna kompetens och det ansvar som tilldelats kommunerna för att tillgodose medborgarnas krav på det som i socialtjänsten betecknas som "skälig levnadsnivå".

I denna mer uttalade rollfördelning bör turistrådet, liksom tidigare, svara för övergripande planering, produktutveckling och information.

Sverige har goda förutsättningar att utveckla turismen. Ännu har vi endast knappt en procent av världens totala reseintäkter. Devalveringarna under senare år har givit oss unika möjligheter att öka vår andel av utlandsmarknaden och samtidigt skapa nya arbetstillfällen. Detta tillfälle måste utnyttjas.

Det finns dock inga förutsättningar för en massturism liknande exempelvis den i sydeuropa som i stor utsträckning bygger på det attraktiva klimatet. Svensk turism har andra kvaliteter som bör tillvaratas.

Grundläggande är att turism i hög grad är styrt av enskilda hushålls ekonomiska kapacitet och preferenser för disposition av sin fritid. Det av turistrådet utvecklade databokningssystemet Bokser ger en möjlighet att kombinera strävan att tillgodose den enskildes önskemål med de stordriftsfördelar som en central hantering av bokningar kan ge.

Avgörande för turismens framtid är, enligt Tjut, hur väl man lyckas koppla utbudet till svensk och utländsk efterfrågan. Här kan Bokser spela en central roll. För att höja effektiviteten i marknadsföringen och tillgängligheten till utbudet bör en strategi och organisation tillskapas för att snabbt fullfölja den inledda satsningen på Bokser. Tjut har i detta syfte tagit initiativ till överläggningar mellan turistrådet och turismnäringen för att presentera ett förslag om strategi och organisation.

Den centrala myndighetsorganisationen på turism- och friluftsområdet har tidigare utretts av Turek. Utredningen presenterar två alternativ till organisation.

Enligt det första alternativet föreslås tillskapande av en ny myndighet, sidoordnad turistrådet. Tjut anser att detta förslag är olämpligt. En ny myndighet blir ett byråkratiskt element i relationen med turismnäringen och friluftorganisationerna och risken är stor att den nya myndighetens och turistrådets roller kan uppfattas som oklara från näringens utgångspunkt.

En renodling av myndighetsfunktionerna enligt alternativ två är enligt Tjut att föredra. Enligt denna modell skulle i princip inga nya uppgifter tillföras turistrådet. Friluftsförfrågorna skulle fortfarande hållas avskilt genom att de inordnas i naturvårdsverket.

Turismen är en av de största tjänsteexportsektorerna. Tjut anser därför att turistrådets verksamhet bör inordnas under utrikesdepartementets handelsavdelning bl a för att möjliggöra en samordning med exportfrämjandet både i Sverige och på utlandsmarknaderna.

För en viss överordnad planering och prioritering inom hela turism-, rekreations- och friluftsfältet bör inrättas en interdepartemental beredning.

Bilaga 3 System för hantering av information kring internationella säljuppdrag

Enator AB
Roland Hällfors
1983-10-03

Bilaga 3 System för hälsa

System för hälsa

System för hälsa

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

Intervjuundersökning angående möjligheterna att utnyttja icke formella källor för information kring internationella säljuppdrag inom tjänstesektorn samt förslag till lösningar – underlag till Tjuts förslag till projektförmedling

Bakgrund

Sammantaget arbetar mellan 20 000 och 25 000 svenskar i olika befattningar inom exportindustrin utanför Sverige. Genom sin fältnärvaro får dessa ofta en rad uppslag till exportuppdrag inom den egna intressesektorn och även inom andra möjliga exportsektorer.

Denna information är i stor utsträckning baserad på personliga kontakter. Uppslagen fångas ofta på ett tidigt stadium innan den har nått de formella kanaler för upphandling som bevakas av etablerade organ, t ex exportrådet, olika specialorganisationer etc.

Ett av de centrala problemen när det gäller export av tjänster är att på ett tidigt stadium från utlandet samla in relevant anbudsinformation samt att överföra denna information på ett anpassat sätt till svenska företag och/eller organisationer.

Att förbättra ett sådant informationsflöde är en av de viktigaste åtgärderna och en förutsättning för en ökande tjänsteexport.

Sådan information bör vara av högt värde därför att:

- den är "tidig", vilket innebär att t ex konsultföretag har möjlighet att få tag på informationen redan på idéstadiet
- den har tung substans därför att den kan värderas av en person med erfarenhet såväl av den lokala marknaden som med kunskap om svenska möjligheter och förhållanden

Speciellt viktig är sådan information och kontakt för medelstora och mindre företag som ej har möjlighet att aktivt bevaka exportmarknaden eller har lokalkunskap.

Man bör kunna anta att det här föreligger ett potentiellt spill av information som skulle kunna komma svensk tjänsteexport och industri till del.

Orsaken till detta är främst:

- det saknas formella kanaler för informationsinsamling
- det saknas en lämplig belöningsform för att få personer eller företag att rapportera säljuppdrag

- det saknas ett system att rationellt administrera och hantera inkommande tips
- det saknas definierade mottagargrupper för olika slag av information
- det saknas lämpliga media för att nå ut till intressegrupperna
- det saknas ett återrapporteringsystem för uppföljning kring det totala informationsflödet

Arbetshypotes

Den arbetshypotes för uppdraget som Enator satt är att ett system som skall lösa uppgiften fungerar endast om:

- insamlingskanalerna är rätt utformade
- belöning utgår för inkomna uppslag
- distributionen av informationen är rätt utformad
- informationen har högt substansvärde

Enators uppdrag och genomförande

Enator har av tjänsteexportutredningen fått i uppdrag att:

- genom intervjuer värdera idén om informationslämning genom icke-formella kanaler är genomförbar
- om idén betraktas genomförbar föreslå hur ett rapporteringssystem bör utformas
- beräkna de kostnader som kan vara involverade vid genomförande av ett sådant system
- föreslå åtgärder på kort och medellång sikt

Uppdraget har genomförts genom intervjuer med olika befattningshavare i svensk exportindustri och genom diskussioner med experter inom tjänsteexportutredningen och Enator.

Intervjuer för att värdera arbetshypotesen – svar

Från de personer som intervjuats har utan undantag framförts åsikten att idén med ett informationsflöde från icke formella källor är värd att vidareutveckla. På direkt förfrågan ansåg de intervjuade att det förekom ett intressant inflöde av information till människor som befinner sig utomlands i exportindustrin rörande uppdrag, och att dessa uppslag ej kom exportföretag tillgodo därför att lämpliga kanaler och/eller incitament saknades att föra dem vidare.

Följande huvudsakliga åsikter framkom:

- systemet med tips från informella kanaler är intressant och bör prövas
- liknande försök har gjorts tidigare bl a av exportbanker men avslutats då informationsflödet blivit för stort för att kunna hanteras
- att om lämpliga kanaler skapades torde det uppstå en mängd ”profession-

- att även utländska tipsare skulle vilja lämna in tips när de fått vetskap om lämpliga kanaler
- att även företag med uppbyggd informationsinsamling torde utnyttja ett system av detta slag som ett komplement till sina egna insatser
- att företag i Sverige som skall ta emot information och utnyttja den bör få bättre utbildning i konsten att gå ut på exportmarknaden
- att informationshanteringen bör ske av en neutral organisation som ej säljer tjänster till exportföretag utan endast medverkar som förmedlare
- att denna organisation utöver förmedlingen endast bör ägna sig åt statistikuppföljning
- att systemet som en biprodukt bör ge intressanta informationer om marknadstrender i olika länder
- att man såg en stor fördel i kopplingen mellan företag som fanns på hemmamarknaden och exportföretag där de senare kunde utgöra "faddrar" för nya exportsatsningar
- att belöningar skulle utgå såväl för tips som för vidare hjälp
- att företag och ej enskilda personer skulle stå som uppgiftslämnare. Man såg det som nödvändigt att företag stod ansvarig som "tipsgivare" och ej enskilda medarbetare beroende på att tipsningen gjordes på företags-tid.
- att en försöksverksamhet omfattande en avlägsen marknad och en ländermarknad i Europa borde igångsättas
- att modern teknologi skulle utnyttjas för att snabbt hantera och distribuera tillgänglig information
- att även annan exportinformation än tjänsteexportinformation på sikt skulle slussas genom detta system för att skapa ökad attraktionskraft
- att en svensk anknuten bank eller en medlemsorganisation av typ handelskammaren i varje land lokalt skulle hantera systemet och att det centralt borde hanteras av exportrådet och/eller en bank men i båda fallen systemet skall vara öppet och erbjudas på abonnemangsbasis så ej den ordinarie kundkretsen får en särskild favör.

Sammanfattande slutsats av intervjuerna

Baserat på de intervjuer som genomförts kan man dra slutsatsen att svensk exportindustri finner det viktigt att fullfölja tankegången om insamling via icke-formella kanaler som beskrivits. Eftersom systemet är oprövat ser man att det testas under något år i begränsad skala för att finna de slutliga formerna.

Övergripande förslag

Baserat på intervjuerna och de slutsatser som dragits av dessa vill Enator föreslå att:

- en försöksverksamhet igångsätts i två länder – Storbritannien och Singapore

- försöksverksamheten begränsas till ett smärre antal fackområden på vilka man redan har ett jämförelsematerial för värdering om kanalen har ett tilläggsvärde t ex:
konsulttjänster inom byggnads- och sjukhussektorerna
datasektorn – konsulttjänster och mjukvaror
finansiering, försäkrings- och banksektorn

För att förslaget skall kunna genomföras måste följande delaktiviteter genomföras:

- val av lokal "organisation" i Storbritannien och Singapore
- utarbetande av konkret grundläggande idéskiss för insamlingsförfarandet samt marknadsföring av denna mot exportrepresentanter (företag) och liknande funktioner i respektive länder
- utarbetande av belöningsfunktioner för insändande av exportuppslag
- val av central administrativ enhet i Sverige samt utveckling av hanterings-, distributions- och abonnemangssystem
- marknadsföring av idén till exportföretag i Sverige (eventuellt kombinerat med exportutbildning)

Samtliga dessa punkter beskrivs i det följande med uppskattad kostnad för varje delavsnitt.

Det föreslagna systemets strukturella uppbyggnad visas i bilagda flödes- och funktionsbeskrivning.

Val av "lokal" serviceorganisation, dess uppgifter och kostnader

Här står främst tre olika alternativ till förfogande:

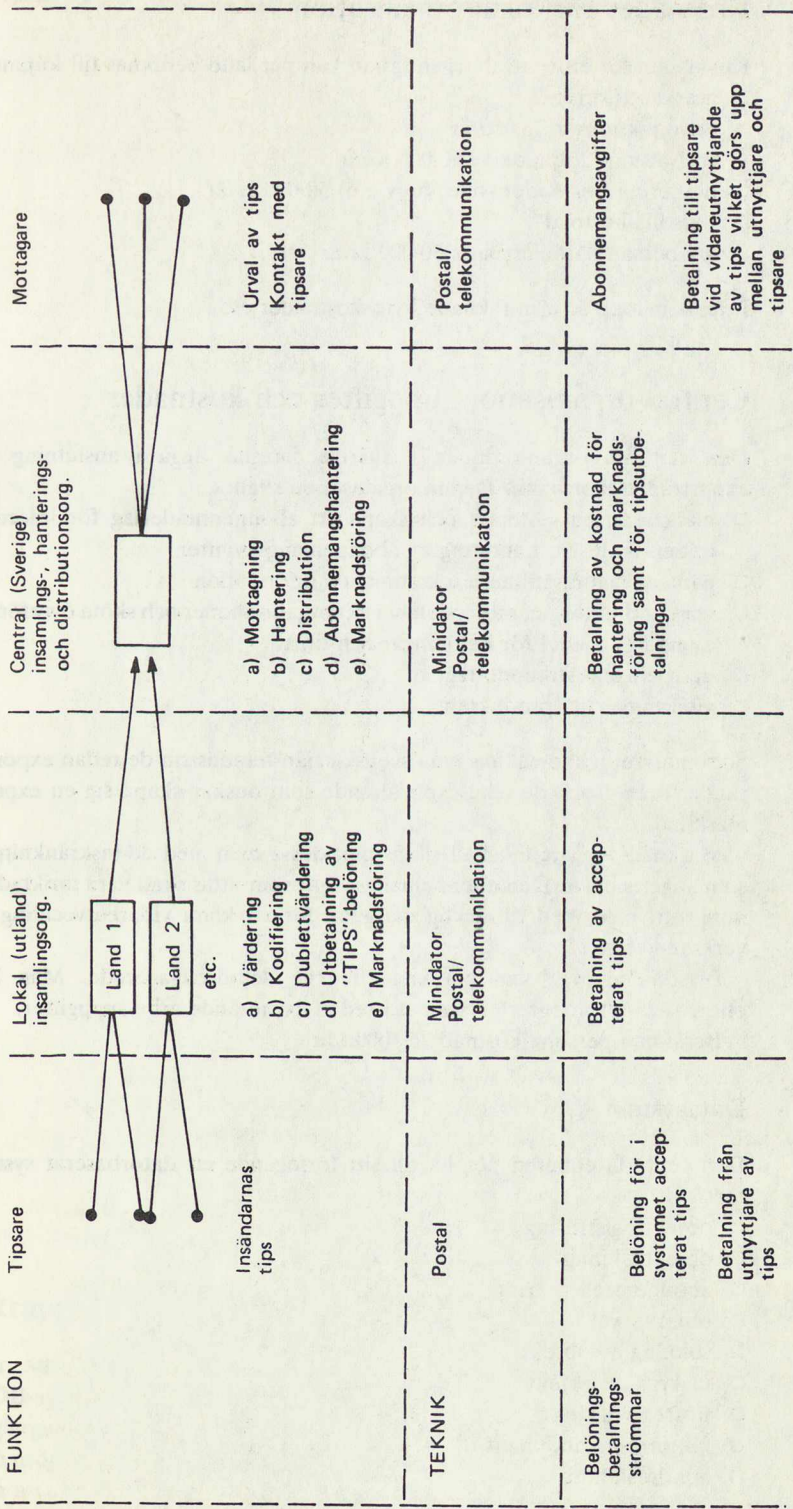
- exportrådet
- handelskammaren
- annan organisation t ex redan existerande insamlingsorganisationer, banker och dylikt.

Baserat på de intervjuer som genomförts vill Enator om inte särskilda andra skäl föreligger i första hand föreslå en organisation av "dubbelriktad" natur, dvs som har såväl export som importkontakter vilket breddar kontaktytan för tips av det här angivna slaget. En preferens för *handelskamrarna* och/eller banker i respektive land har framkommit vid intervjuerna.

Den lokala service organisationens uppgift är:

- att kontinuerligt marknadsföra idén och att upprätthålla kontakter med uppgiftslämnare
- att ta emot, dubletteliminera och värdera tips
- att redigera tipsen i rapportform
- att klassificera tipsen enligt enkelt gemensamt system
- att vidarebefordra tipsen postalt eller per telex (alternativt via datakommunikation i existerande nätverk) till central organisation i Sverige
- att utbetala belöningar till tipsare för accepterade tips
- hantering av statistik, ersättningar från central organisation etc.

Flödes- och funktionsbeskrivning



Kostnader för lokal organisation

Kostnaden för en central organisation kan per land beräknas till följande:

- marknadsföring
introduktionsår 75 000 kr
fortsättning följande år 50 000 kr/år
- hanteringskostnader (tele, brev etc) 50 000 kr/år
- personalkostnad
1/4 person på helårsbasis 50 000 kr/år

I dessa belopp är ej inräknade hyreskostnader etc.

Central organisation, uppgifter och kostnader

Den centrala organisationen i Sverige föreslås ligga i anslutning till exportrådet eller bank. Denna organisation skall:

- marknadsföra systemet och skapa ett abonnentunderlag för informationen inklusive hantering av abonnemangsavgifter
- hantera och distribuera inkommande information
- vara kontaktorgan mot lokala serviceorganisationer och sköta överföring av nödiga medel för belöningar och drift
- utarbeta statistikunderlag
- vidareutveckla produkten

Som målgrupp kan räknas hela svenska tjänsteindustrin de redan exporterande företaget och de icke-exporterande som önskar skapa sig en exportmarknad.

Marknadsaktiviteten skall riktas mot dessa men med de inskränkningar som angetts ovan. Den abonnemangsavgift som uttas skall vara inriktad på nonprofit men med tillräcklig marginal för att klara vidareutveckling av verksamheten.

Personalbehovet kan beräknas till två deltidsengagerade. Man bör eftersträva att integrera systemet i redan existerande arbetsuppgifter.

Beräknad personalkostnad 250 000:-/år.

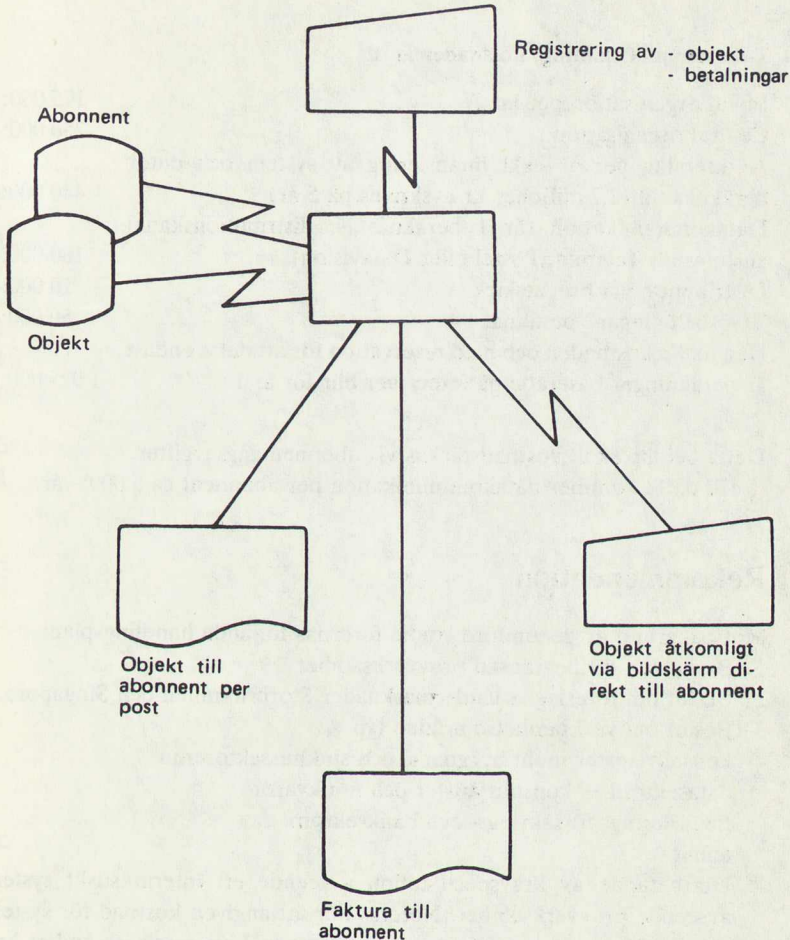
Datasystem

Den centrala enheten bör ha till sitt förfogande ett datorbaserat system för:

- objektregistrering
- objektsökning
- abonnentregistrering
- objekturval
- sökning av objekt
- utskrift av objekt
- tipsredovisning
- fakturering abonnent
- kundreskontra

- redovisningssystem
- statistik
- datakommunikation

GROV SYSTEMSKISS



Ett datorsystem av ovan skisserade typ kan preliminärt kostnadsberäknas till:

för mjukvaruutveckling	1,5 miljoner kronor
för hårdvara	0,7 miljoner kronor

Utrapportering

För att informationen ständigt skall vara aktuell och åtkomlig, skall ADB-systemet baseras på on-line teknik samt vara försett med ett flertal utgångar för datakommunikation. För närvarande finns ett flertal tekniker och möjligheter (Datavision, Postel, Telebild) inom datakommunikationen och av strategiska skäl bör systemet innehålla alternativa möjligheter.

Den konventionella metoden att sända ut dokument täcks självklart inom förslaget.

Även andra vägar, eller kombinationer, kan förekomma och då bör formen för detta ske inom ett samarbete med någon näringslivsinriktad publikation, eller med något offentligt verk.

Totalsammanställning, kostnader år 1

Lokal organisation per land	175 000:–
Central organisation	250 000:–
Avskrivning per år exkl finansiering av system och dator beräknas till (2,2 miljoner kr avskrivs på 5 år)	440 000:–
Datakommunikation (år 1 beräknas en distributionskanal anslutes alt Telebild, Postel eller Datavision)	100 000:–
Distribution via brevutskick	10 000:–
”Tipsbelöningar” beräknat	50 000:–
Den totala kostnaden och med reservation för att detta endast är beräkningar baserade på intervjuer blir för år 1	1 025 000:–

Detta belopp skall kostnadstäckas via abonnemangsavgifter.

Till detta kommer datakommunikation per abonnent ca 5 000:–/år.

Rekommendation

Mot bakgrund av genomförd studie förordas följande handlingsplan:

- 1 Beslut om tidsbegränsad provverksamhet
- 2 Beslut om föreslagna ländermarknader Storbritannien och Singapore.
- 3 Beslut om verksamhetsområden typ konsulttjänster inom byggnads- och sjukhussektorerna datasektorn – konsulttjänster och mjukvaror finansiering, försäkrings- och banksektorn annat
- 4 Utarbetande av kravspecifikation avseende ett interimistiskt system avseende provverksamhet. Noteras bör att angiven kostnad för system och hårdvara avser ett fullt utbyggt system. I en provverksamhet kan kraven avgränsas och ambitionen begränsas varför kostnaden för en sådan provverksamhet torde reduceras med 50 procent till 1.1 miljon kr.
- 5 Bedömning av kostnads- och intäktskalkyl för provverksamhet. Utöver i utredningen framlagda kostnader skall speciellt bedömas projektets totala etableringskostnad.

Bilaga 4 Exportstimulerande vinstavsättningar i tjänsteproducerande företag

Särskild fond för marknadsföring och avsättning av tjänster i utlandet

Tjänsteexportutredningen uppdrog åt konsultföretaget Consultus att med hjälp av ett antal företagsintervjuer belysa intresse, möjligheter och konsekvenser hos tjänsteproducerande företag för en idéskiss om exportstimulerande vinstavsättningar.

Som underlag för diskussion har legat tre olika modeller, nämligen:

- 1 En utvidgning av gällande lagstiftning om Allmän investeringsfond till att gälla även för "kostnader för att främja avsättningen utomlands av tjänster utförda av företag verksamma här i riket".
- 2 Möjlighet till avsättning till "en särskild fond" där syftet skulle vara att med hjälp av skattemässigt avdragsgilla reserveringar stimulera intresset för exportsatsningar hos tjänsteproducerande företag. 10 procent av lönesumman skulle få avsättas till en särskild fond, baserat på samma regler som gäller för resultatutjämningsfond. Företaget måste inom 5 år från avsättningsåret använda medlen för att täcka exportkostnader. I annat fall återförs det avsatta beloppet till beskattning.

Fördelar med den särskilda fonden

- Möjlighet för företag som går med vinst att i förväg bygga upp ekonomiska reserver för en planerad exportsatsning
 - Fonden är en ny möjlighet till skattecredit där hela avsättningsbeloppet arbetar kvar i företaget, vilket bör ge en impuls till exportsatsningar.
 - Genom att man ansluter till ett i princip befintligt regelsystem bör kostnaderna för administration och kontroll bli låga.
- 3 Möjlighet till bildande av särskilda Foreign Sales Corporations (FSC) av amerikansk modell, dvs ett system med schablonmässiga internavräkningar mellan moderbolag och dotterbolag vid beräkning av vinster. Denna modell bygger på att FSC-bolaget skall uppnå frihet från amerikansk skatt på en del av den skattepliktiga intäkten. Detta förutsätter att det finns dubbelbeskattningsavtal med det land där FSC-bolaget är inregistrerat och för att det skall vara fördelaktigt att landet ifråga har lägre skattesatser än hemlandet.

Val av intervjuföretag:

Nedan lämnas en beskrivning på de fem intervjuade företagen. Intervjupersoner har i samtliga fall varit VD eller vice VD och i ett par fall även ekonomi- eller utlandsansvariga personer.

1 Hotell- och restaurangföretag.

Företaget bedriver en omfattande hotell- och restaurangverksamhet i Sverige. Svarar därigenom för en hel del turistintäkter till Sverige. Omsättningen år 1982 översteg 1 miljard kr.

Företaget har en klar ambition att i ökad utsträckning även ägna sig åt gränsöverskridande export av tjänster. Ett exempel på detta är att man har åtagit sig det totala managementansvaret för ett stort utländskt hotell vad gäller att anställa, utbilda och leda personal.

2 Datakonsultföretag

Företaget är starkt expanderande. Omsättningen på konsulttjänster översteg 50 miljoner kr under år 1982.

Man har kommit igång med ett par utländska dotterbolag och man är klart inriktad på att en stor expansion skall ske utomlands.

3 Arkitektföretag

Det intervjuade företaget, som helt sysslar med exportprojekt, är dotterbolag till ett stort arkitektföretag, med en omsättning år 1982 på ca 90 miljoner kr.

Intervjuföretaget har en export av tjänster från Sverige på ca 10 miljoner kr per år. Man har arbetat utomlands i 20 år.

4 Byggkonsultföretag

Det intervjuade företaget är samordningsorgan för exportverksamheten hos sitt moderbolag, som har en omsättning på ca 700 miljoner kr, och två samarbetsföretag som är minoritetsägare i intervjuföretaget. Ca 40 procent av moderbolagets omsättning avser utlandsverksamhet.

Intervjuföretaget har sysslat med export av tjänster i över 20 år.

5 Speditions- och transportföretag

Bolaget sysslar helt med gränsöverskridande trafik, dvs service åt export- och importföretag. Bolaget omsätter ca 1,5 miljoner kr, varav ca 400 miljoner kr i tre utländska dotterbolag.

Alla de fem intervjuade företagen är klart lönsamma, vilket är en grundförutsättning för att det skall vara intressant att utnyttja olika möjligheter till skattemässigt avdragsgilla vinstavsättningar.

Intervjuföretagens svar på ställda standardfrågor

Frågor	Hotell- och restaurangföretag	Datakonsultföretag	Arkitektföretag	Byggkonsultföretag	Transport- och speditionsföretag
1. Skulle ni sätta av medel till investeringsfond om den fick användas för främjande av export av tjänster?	Vi sätter redan nu av medel till investeringsfond. Vi behöver dem för vårt investeringsprogram i Sverige.	Ja, om man får använda medlen till t ex kontors-etablering utomlands, rekrytering och utbildning av personal för utlandstjänst eller marknadsföringsinsatser. Resekostnader är en tung post vid utlandssatsningar.	Knappast, eftersom vi har stora möjligheter att lägga obeskattade reserver i pågående arbeten.	Om vår vinst är bra.	Ja.
2. Skulle det påverka ert beslut om ev exportsatsning om möjligheten fanns att använda investeringsfond till täckande av kostnader för export av tjänster?	Nej	Det skulle vara en plusfaktor.	Vi arbetar redan helt med export.	Vi är ett exportkonsultföretag.	Ja, till en del.
3. Skulle ni göra avsättning till en "särskild fond" av skisserad modell?	Ja. Den skulle passa oss perfekt.	Ja. Det verkar mycket bra.	Det är mycket bättre än investeringsfond. Pengarna får stanna kvar och arbeta i företaget.	Ja. Den är bättre än investeringsfond.	Ja.
4. Skulle det påverka ert beslut om exportsatsning om möjligheten till avsättning till en "särskild fond" fanns?	Det skulle underlätta våra exportsatsningar.	Exportsatsningar är kostnadskrävande, så all hjälp är positiv.	Marginellt. Vi sysslar ju redan helt med export.	Nej. Vi är ju redan ute.	Det skulle vara en klart positiv faktor.
5. Låter det intressant att kunna bilda särskilt exportbolag av amerikansk FSC-modell?	Vi har redan ett dotterbolag i Hongkong. Svårt att se om det är fördelar med FSC-bolag. Att placera FSC-bolag i skatteparadis kan vara tveksamt i allmänhetens ögon.	Det skulle troligen betraktas med tveksamhet om vi började fakturera våra utlandsuppdrag från ett bolag i Luxemburg.	Inte avgörande.	I princip kan man överväga det, men det är svårt att avgöra.	Eftersom vi arbetar med utländska dotterbolag kan det vara intressant beroende på hur reglerna utformas.

Tjut har valt att lägga förslag på modell nummer 2, dvs avsättning till "en särskild fond" för marknadsföring och avsättning av tjänster i utlandet. För att närmare beskriva effekterna av den särskilda fonden anges här ett fingerat företags resultat- och balansräkningar år 1 och år 2.

Resultat- och balansräkningar år 1

Skattekostnaden är schablonmässigt beräknad till 58 procent.

Exemplet avser ett igångvarande bolag, så att år 1 är inte bolagets första verksamhetsår.

Företaget har i exemplet gjort maximala avsättningar till Resultatutjämningsfond, dvs 20 procent på årets lönesumma.

År 1

Resultaträkning utan den särskilda fonden				Resultaträkning med den särskilda fonden på 10 procent			
Löner	10 000	Förs	20 000	Löner	10 000	Förs	20 000
Övr kostn	7 000			Övr kostn	7 000		
Resultatutjämningsfond	500			Resultatutjämningsfond	500		
Skatt	1 700			Särsk fond	1 000		
Vinst	800			Skatt	1 020		
				Vinst	480		
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>
	20 000		20 000		20 000		20 000

Balansräkning utan den särskilda fonden				Balansräkning med en särskild fond på 10 procent			
Tillg	10 000	Skulder	6 700	Tillg	10 000	Skulder	6 020
		Resultatutjämningsfond	2 000			Resultatutjämningsfond	2 000
		Aktiekapital	500			Särsk fond	1 000
		Årets vinst	800			Aktiekapital	500
						Årets vinst	480
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>
	10 000		10 000		10 000		10 000

Resultat- och balansräkningar år 2

Bilden visar ett företag som har exportkostnader år 2.

Balansräkningen med en särskild fond visar att det maximalt avsatta beloppet vid årets utgång är 10 procent på årets lönesumma, dvs i exemplet 1 250.

År 2

Resultaträkning utan den särskilda fonden				Resultaträkning med en särskild fond på 10 procent			
Löner	12 500	Förs	25 000	Löner	12 500	Förs	25 000
Övr kostn	8 500			Exp kostn	500		
Resultatutjämningsfond	500			Övr kostn	8 000		
Skatt	2 030			Resultatutjämningsfond	500		
Vinst	1 470			Exportfond	250		
				Skatt	1 885		
				Vinst	1 365		
	<u>25 000</u>		<u>25 000</u>		<u>25 000</u>		<u>25 000</u>

Balansräkning utan den särskilda fonden				Balansräkning med en särskild fond på 10 procent			
Tillg	12 000	Skulder	6 730	Tillg	12 000	Skulder	5 905
		Resultatutjämningsfond	2 500			Resultatutjämningsfond	2 500
		Aktiekapital	500			Särsk fond	1 250
		Balansrad vinst	800			Aktiekapital	500
		Årets vinst	1 470			Balansrad vinst	480
						Årets vinst	1 365
	<u>12 000</u>		<u>12 000</u>		<u>12 000</u>		<u>12 000</u>

Bilden visar att årets bruttoomsättning är 750 för att man med hänsyn till årets exportkostnader på 500 skall få en utgående balans på 1 250.

"Särskilt fondkonto" år 2

Fondkonto år 2

Årets exp kostn	500	Ing balans	1 000
Utg balans	1 250	Årets bruttoavsättning	750
	1 750		1 750

Skattekostnad utan särskild fond

År 1	1 700
År 2	2 030
	3 730

Skattekostnad med den särskilda fonden

År 1	1 020
År 2	1 885
	2 905

Skattecredit 3 730 \therefore 2 905 = 825

Bilaga 5 Statlig tjänsteexport

Fakturerade tjänsteexportuppdrag anbud m m

Uppdragsgivare	1979/1980	1980/1981	1981/1982	1982/1983
SIDA/BITS				
FN, Världsbanken eller andra internationella multilaterala biståndsorgan				
annan uppdragsgivare				

Upparbetade kostnader för förstudier, kontaktresor, anbud m m

Finansiering	1979/1980	1980/1981	1981/1982	1982/1983
via ordinarie anslag				
särskilda medel från exportrådet eller UDH				
annan källa				

Bilaga 6 Statistik över export och import av tjänster. Behov, tillgänglig statistik och förbättringsmöjligheter

Behov av statistik

Tjänsternas andel av svensk näringsverksamhet har kontinuerligt ökat. De utgör numera en större del av svensk näringsverksamhet än produktion av varor. Information om tjänstenäringsarna har ej ökat i samma grad.

Statistik över export och import av tjänster används i huvudsak som underlag för beskrivning av Sveriges externa balans. Det är riksbanken och SCB som använt informationen för betalningsbalansen respektive nationalräkenskaperna.

Efterfrågan på data om export och import av tjänster finns även från utrikesdepartementets handelsavdelning och kommerskollegium. Ländervisa betalningsbalanser sammanställs löpande för bilaterala handelsförhandlingar m m. På senare tid har även särskilda tjänstedata efterfrågats för kommande internationella diskussioner avseende reglering och liberalisering av tjänstehandeln. De nya önskemål som framkommit avser dels behov av en överblick över storlek och inriktning på Sveriges tjänstehandel, dels detaljerad och finfördelad information om specifika tjänsteslag och tjänstesektorer.

Information om export och import av tjänster, liksom om produktion och konsumtion av dessa, efterfrågas för konjunkturella bedömningar av nationalräkenskaperna och konjunkturinstitutet.

Efterfrågebilden kan sammanfattningsvis karakteriseras av att det finns en stark och institutionaliserad efterfrågan på betalningsbalansdata om export och import av tjänster. Därtill finns ett behov av statistik över strukturen på svensk export och import av tjänster. Denna statistik bör vara internationellt jämförbar och konsistent med statistik över produktion och konsumtion av tjänster inom landet. Det senare för att möjliggöra analys av tillväxtpotentialer för tjänsteexporten och behovsutveckling för tjänsteimporten. Därtill kan komma behov av särskilda studier med detaljerad information för specifika tjänsteslag eller delar av tjänstesektorn.

Information om produktion, konsumtion, export och import av tjänster behövs även för konjunkturall analys och för kvartalsvisa nationalräkenskaper. För stora delar av tjänstenäringsarna saknas kvartalsvis produktionsstatistik. Även för export av tjänster saknas tillförlitlig kvartalsstatistik.

Behov av strukturella data

För tjänsteexportutredningens del är strukturella data om tjänsteexport och tjänsteimport av stort intresse. Därtill kommer behovet av strukturella data om tjänsteproduktion och konsumtion inom landet samt ekonomiska data om företagen i tjänstenäringarna. Viktigt är att få information om den totala tjänstehandels nivå och utveckling med fördelning på viktigare tjänsteslag. Fördelning på mottagarländer respektive leverantörländer är också av intresse, inte minst vid analys av förutsättningar på de olika marknaderna.

För att kunna analysera den svenska tjänsteexportens näringspolitiska effekter och för de tjänsteexporterande företagens konkurrenskraft måste tjänstehandeln kunna fördelas på näringar, branscher och storleksgrupper på samma sätt som den övriga ekonomiska statistiken. Vidare behöver tjänsteexport och import kunna redovisas för företagsgrupper med mer eller mindre goda konkurrensförutsättningar. Om data över strukturen för Sveriges export och import av tjänster behöver framställas varje år eller mera sällan kan diskuteras. Eftersom stora förändringar sker i tjänstehandeln och dess sammansättning kan det vara befogat att sammanställa årliga strukturdata.

Hur väl en sammanställning av statistisk information uppfyller kraven på en strukturstatistik över tjänstehandeln är beroende av hur detaljerad information som kan ges, hur väl informationen sammanfaller med de önskade definitionerna av export och import av tjänster samt hur säker informationen är.

Detaljeringsgrad kontra tidskvalitet

En uppdelning av export och import av tjänster kan ske enligt olika kriterier:

- tjänsteslag
- näring/bransch
- företagsstorlek
- länder
- ägarkategorier

Vissa uppdelningar kan åstadkommas genom samkörning av olika register under förutsättning att gemensamma identifikationsbegrepp finns. Sådana fördelningar är näring/bransch, företagsstorlek och ägarkategorier, som kan fås från centrala företagsregistret och finansstatistikens register över ägarkategorier. Andra uppdelningar kräver att information insamlas vid källan. Sådan information är t ex fördelningen av tjänsteslag och på länder. Kostnaden för detta uppgiftslämnande blir beroende på hur detaljerad uppdelning som behövs. Möjligheterna att få detaljerade uppdelningar utan att alltför mycket ge avkall på uppgifternas aktualitet varierar med uppgiftsinsamlingsmetoder. I riksbankens valutaanmälningsmaterial insamlas uppgift om mottagar- respektive leverantörsland för varje transaktion. Uppdelningen på tjänsteslag är relativt grov. I den enkät över export och

import av tjänster som SCB gör begärs ej länderfördelning. Uppdelningen på tjänsteslag är även här relativt grov. Transaktionerna är uppdelade på inomkoncerntjänster och övriga transaktioner.

Avvägning mellan att utnyttja befintlig statistik och att bygga upp en särskild strukturstatistik

En strukturstatistik kan erhållas på två sätt. Antingen bygger man upp en helt fristående statistik som svarar mot de behov man har eller så sammanställer man befintlig statistik, som insamlas för andra ändamål, till en strukturstatistik över tjänstehandeln.

Vilken väg man bör välja är beroende på hur kraven på en strukturstatistik kan tillgodoses i respektive fall.

En helt fristående statistik, som byggs upp så att den på bästa möjliga vis svarar mot de krav som ställs på strukturstatistiken, drabbas av en hel del restriktioner. En av dessa har berörts ovan och avser avvägningen mellan aktualitet och detaljeringsgrad. De är beroende av varandra och en förbättring på ena sidan kan medföra en försämring på den andra. Till detta kommer att uppgiftslämnarkapaciteten är begränsad dels genom att det ej går att expandera den totala uppgiftsinsamlingen utan att det får negativa konsekvenser för den efterfrågade informationens kvalitet, dels genom att vissa uppgifter ej kan besvaras av uppgiftslämnarna på grund av att de saknar relevant underlag.

Begränsningar av ovan nämnda slag gör att inte ens en strukturstatistik som insamlas speciellt för sitt ändamål kan förväntas tillgodose alla de krav, som man i förväg kan ställa på en sådan statistik.

Den strukturstatistik som tagits fram inom tjänsteexportutredningen och som bygger på tillgänglig information ger en förhållandevis god bild av tjänstehandeln. Denna förväntas inte nämnvärt skilja sig från den bild som skulle fås vid en för ändamålet särskilt utformad undersökning.

Vad kan skilja en fristående undersökning från en sammanställning av redan tillgänglig information?

I en fristående strukturstatistik skulle en annan avgränsning av tjänst tillämpas än den som finns i nuvarande statistikgrenar. Den nuvarande avgränsningen är anpassad till betalningsbalansens behov. Tjänster är där, enkelt uttryckt, residualt definierade, dvs det som ej är varor eller kapitaltransaktioner. (Jmf Balance of Payment Manual, Fourth Edition.) Den separat redovisade transporttjänsten är i enlighet med internationella tullvärderingsregler beroende av värderingen av varor vid svensk gräns. Exporten värderas fob, dvs utan transport och transportförsäkring, medan importen värderas cif, dvs med transport och transportförsäkring till Sverige betald. Även vissa handelsmarginaler räknas in i varuvärdet vid import. För transporternas del blir konsekvensen i stort att intäkterna från svenska transportföretags hela trafikarbete utanför Sveriges gränser räknas som

export av tjänst. Någon motsvarande post på importsidan finns ej bland tjänsterna. Däremot är varuimporten så värderad att transporter och transportförsäkring till svensk gräns ingår i varuvärdet. Mellanskillnaden mellan importen värderad vid exporterande landets gräns och importen värderad vid Sveriges gräns kan därför betraktas som import av transport och transportförsäkringstjänst. Denna mellanskillnad är ca 4 miljarder kr år 1982. Man skulle i en strukturstatistik välja att klassificera den importen som tjänsteimport och eventuellt även räkna bort den del av svenska företags internationella transportarbete som utgör kostnad för svenska importerande företag, dvs importfrakter till Sverige. I så fall skulle både export och import av frakttjänster minska med ca 1 miljard kr.

Förutom frakt och fraktförsäkring berörs även vissa handelsmarginaler av varuvärderingen vid svensk gräns. I motsats till fraktkostnaderna finns för de varuhandelsmarginaler som ingår i varuvärdet ingen uppskattning om den delen som betalas till svenska företag och borde räknas bort. Dessa marginaler var år 1982 totalt ca 0,8 miljarder kr.

I nuvarande statistik sammanfaller transaktionernas periodisering ej helt med önskemål man kan ha på en strukturstatistik. Transaktionerna för företagssektorn är mätta vid den tidpunkt som är önskvärd ur strukturstatistisk aspekt, dvs då tjänsteprestationen bokförs. Transaktionerna för övriga sektorer hämtas från riksbankens valutaanmälningsmaterial och har därmed en annan periodisering. Valutaanmälningsmaterialet mäter nämligen när betalning sker för en prestation. För valutabanker registreras emellertid även här prestationer. I tjänsteexportutredningens sammanställningar används valutaanmälningsmaterialet för transaktioner avseende valutabanker, staten, kommuner och fysiska personer. Skillnaden i periodisering är troligen mindre för dessa branscher än den är inom företagssektorn. På grund av statens stora räntebetalningar kan dock periodiserade räntekostnader för staten under ett år avvika kraftigt från räntebetalningarna under samma period.

I tjänsteexportutredningens sammanställningar används ett vidare tjänstebegrepp än vad riksbanken och SCB gör så till vida att även vad som i betalningsbalans och nationalräkenskaper kallas transfereringar ingår. Definitionsmässigt skiljer dessutom betalningsbalans (IMF) och nationalräkenskaper (SNA) på vad som är transferering. Internationell tjänstehandelsstatistik omfattar vanligtvis tjänster inklusive privata transfereringar. Bl a för att underlätta internationella jämförelser har tjänsteexportutredningen valt det mer omfattande tjänstebegreppet i sina strukturstatistiska sammanställningar.

Information om export och import av tjänster i nuvarande statistikgrenar

Företagssektorns export och import av tjänster

Företagssektorn omfattar både finansiella och icke-finansiella företag. För de *finansiella* företagen fås information om valutabanker från riksbankens

valutastatistik. För övriga banker samt för investment- och finansbolag hämtas information från bankstatistik respektive statistik över investmentbolag och finansbolag. Försäkringsbolagens transaktioner erhålles från försäkringsinspektionens statistik. De exportintäkter och importkostnader som mäts är främst räntor, utdelningar, förmedlingsprovisioner och försäkringspremier och utfall.

För *icke-finansiella* företag fås information från tjänsteenkäten, enkäten avseende byggverksamhet i utlandet och statistiken över utrikessjöfarten. Även här mäts de under året intäkts- och kostnadsförda transaktionerna. Den import av tjänster som ingår i det importerande företags investeringar, och därför ej kostnadsförs under året, skall också medtagas.

Företag med stor export och import av tjänster, drygt 400 st, totalundersöks. Företag med mindre eller ingen export och import av tjänster urvalsundersöks. 1 900 företag är för närvarande urvalsundersökta. Uppgifterna räknas upp till att avse alla icke-finansiella företag. Eftersom företagen med mindre eller ingen export och import av tjänster urvalsundersöks är resultatet behäftat med slumpvariationer.

Valutastatistiken

Valutastatistiken bygger på valutaanmälningsmaterial som insamlas i anslutning till att utrikes betalningar görs eller mottas via svenska banker. Ett betydande bortfall av betalningar för tjänsteexport har medfört att denna källa på senare tid ej kunnat användas för meningsfull statistik.

Ett nytt rapporteringssystem, med magnetband från bankerna, håller dock för närvarande på att utformas. Systemet har redan driftsatts för betalningar till utlandet (import). Utformning pågår avseende betalningar från utlandet (export). Om en utvidgning av företagens rapporteringsskyldighet beslutas kan bortfallet för exportbetalningar i stort sett elimineras. Statistiken omfattar alla sektorer och avser betalningar för olika slags prestationer. På grund av ovan nämnda brister har tjänsteexportutredningen använt valutastatistiken endast för valutabanker, staten, kommuner och fysiska personer inklusive personliga företag.

Fördelning på tjänsteslag

Fördelningen på tjänsteslag i enkäterna respektive valutastatistiken framgår i stort av nedanstående tablå. Benämningarna är ej fullständiga. I vissa fall finns finare fördelningar tillgängliga. Dessa har ej bedömts vara av intresse i detta sammanhang. Variablerna i företagsenkäterna är genomgående fördelade på om motparten är ett koncernföretag eller ej.

Företagsenkäter

Räntor
Utdelningar
Royalties, licenser

Valutastatistik

Räntor
Utdelningar på direkta investeringar
Övriga utdelningar
Royalties, licenser och patent

Provisioner	Provisioner
Tekniska tjänster och forskningsbidrag	Tekniska tjänster, entreprenader, reparationer, montage, konsulttjänster, forskningsarbete m m
Administration och övriga centrala tjänster	
Entreprenader	
Annonsering, PR, reklam, marknadsundersökningar m m	Försäljningstjänster (Annonsering, reklam, marknadsföring m m) mäklararvoden, banktjänster
Persontransporter, researrangemang	Båtresor Flygresor Tåg- och bussresor Betalningar i samband med resor Övriga reseutgifter
Varutransporter	Importfrakter Övriga sjöfrakter Övriga landfrakter Övriga flygfrakter Charter och hyror av fartyg, landfordon och flygplan för frakt
Försäkring	Fraktförsäkring vid import Övrig fraktförsäkring Livränte- och kapitalförsäkring Övrig försäkring
Bidrag och gåvor	U-landsbistånd Bidrag till intresseorganisationer Övriga transfereringar
Övriga tjänster	Löner Leasingavgifter Övriga tjänster Resevaluta i form av sedlar Resecheckar Uttag på bankkonton

Vilken tilläggsinformation skulle bidra till att ytterligare belysa tjänsteexport och tjänsteimport?

Vid en sammanställning av den tillgängliga statistiken över export och import av tjänster kan ytterligare information användas för att anpassa den primärt för betalningsbalansen insamlade statistiken till de krav som finns på en strukturstatistik. Detta gäller främst den korrigerig av intäcker och

kostnader för transport, som redan tidigare beskrivits. Nationalräkenskapernas skattningar av transportkostnader och försäkringskostnader i importvarornas värde vid svensk gräns kan användas för detta.

En annan del av tjänsteexporten, där ytterligare information känns angelägen är turismen. Till skillnad från andra tjänster både produceras och konsumeras vår turismexport inom landets gränser. Resevalutastatistiken registrerar den svenska och utländska valuta som köps och säljs via svenska banker, resecheckar, kontokortsbetalningar samt banköverföringar mellan Sverige och utlandet. Dessutom ingår via särskilda rapporter från utländska banker, köp och försäljning av svensk valuta i utlandet.

Ett problem vid analys är att resevaluta förutom turism även omfattar transaktioner vid gränshandel, affärsresor, valutasmuggling m m. Därför måste statistik om turismens betydelse kompletteras med information ur andra källor.

En användbar källa för sådan komplettering är statistiken över övernattningar. Med hjälp av denna kan utlandsturismens omfattning i Sverige uppskattas med grov länderfördelning. Övernattningsstatistiken täcker, enligt turistrådets uppskattning, 60–70 procent av övernattningarna. Volymer på turismen kan någorlunda följas. Däremot saknas i stort information om turisternas utlägg i Sverige. En systematiserad informationsinsamling om turisternas utlägg i Sverige skulle därför komplettera den statistiken.

Jämförelser mellan export och import av tjänster och produktion av tjänster

Vid en analys av vilka faktorer som påverkar export och import av tjänster är det av intresse att även följa produktionen av tjänster i Sverige. Med utgångspunkt från produktion och uppgifter om export och import kan konsumtion av tjänster i Sverige beräknas. Med konsumtion avses då köp av tjänster på den öppna marknaden.

Produktionen av tjänster är mycket sämre belyst än produktionen av varor. För flera av tjänstebanscher saknas produktionsstatistik. Finansstatistik för företag, och därmed omsättningsuppgifter, finns emellertid för alla tjänstebanscher. Finansstatistiken täcker dock bara den verksamhet som bedrivs av företagen. Tjänsteproduktionen inom stat, landsting och kommuner är sämre belyst statistiskt. Jämförelser mellan export/import och produktion är vid begränsad resursinsats endast meningsfull för tjänster som har marknadspris både i Sverige och i utlandet. Sådana tjänster som sjukvård, förvaltningskunnande inom offentlig förvaltning m m, som inom Sverige ej har ett etablerat marknadspris, är mycket svårare att jämföra.

En begränsning i sammanhanget är att export och import finns fördelade på tjänsteslag, men att omsättningen i finansstatistiken ej kan fördelas på samma sätt. De jämförelser som går att göra är därför t ex total tjänsteexport inom en bransch i förhållande till branschens totala omsättning. I några fall där branschen består av företag med homogen verksamhet, och där hela eller största delen av exporten/importen av ett tjänsteslag är samlat till branschen ifråga, kan sådana jämförelser även bli representativa för de berörda tjänsteslagen. Detta är fallet för byggtreprenadverksamhet, och i viss mån

resor och researrangemang. För andra tjänsteslag gäller emellertid att de vanligen är fördelade på flera branscher och även att företagens omsättning härrör från en blandad tjänsteverksamhet.

För vissa företagskategorier är de uppgifter som ingår i export och import av tjänster ej jämförbara med omsättningsuppgifterna. Detta är främst fallet i de branscher, där omsättningen endast utgörs av intjänad förmedlingsprovision. I tjänsteenkäten skall dessa företag som import respektive export ange värdet av hela den förmedlade tjänsten inklusive provisionen. Hit hör t ex resebyråerna, vars omsättning normalt utgörs av provisioner för förmedlade resor. I enkäten skall hela resans pris inklusive provisionen redovisas som en import vid försäljning av en utländsk researrangörs resa i Sverige eller som export vid försäljning av svensk researrangörs resa till utlandet. En resebyrås import respektive export av resor kan därför vara mycket större än resebyråns omsättning. Samma förhållande gäller för övriga förmedlande branscher t ex transportförmedling och annonsförmedling. Eftersom företagen i dessa branscher ofta har både förmedling av andras tjänster och försäljning av egna tjänster är det vanligtvis mycket svårt att urskilja den del av omsättningen som består av provisioner.

Omsättning och export/import av tjänster kan även av andra orsaker avse icke jämförbara storheter. Bland dessa kan nämnas eventuell konsortieverksamhetsbehandling, grad av nettning och gränsdragning mellan rörelseintäkter och finansiella intäkter.

Sammanfattningsvis kan alltså omsättningsuppgifter och uppgifter om export och import av tjänster jämföras på branschnivå för de branscher som försäljer sina tjänster till marknadspris, under förutsättning att redovisning av endast provisioner eller andra nettningar i omsättningen ej gör jämförelsen haltande.

Hur detaljerad redovisning tillåter nuvarande statistik?

En sammanställning av tillgänglig statistik till en total bild av Sveriges export och import av tjänster innebär att statistik från olika källor med olika kvalitet måste användas.

Tjänsteexportutredningen har gjort en omfattande genomgång av befintlig statistik för att åstadkomma en så komplett bild som möjligt av svensk tjänstehandel. En del av uppgifterna är totalundersökta, andra urvalsundersökta. Vissa är insamlade primärt för statistikändamål, andra hämtade från administrativa material. Information för företagssektorn kommer från enkäten över export och import av tjänster och från sjöfartsstatistiken. Båda dessa insamlas för statistiska ändamål. Den årsvisa sjöfartsstatistiken är en total undersökning av rederiernas intäkter från utrikes transporter. Kostnaderna i utlandet skattas med hjälp av årsuppgifterna i finansstatistiken för företag. I tjänsteenkäten är urvalet för den urvalsundersökta delen så allokerad, att bästa skattning av totalerna erhålls med given urvalsstorlek. Kvaliteten i skattningarna för olika branscher, storleksgrupper, transaktionsslag m fl grupperingar, är beroende på gruppens storlek och den andel av värdena som de totalundersökta företagen står för. Urvalsosäkerheten blir relativt större ju mindre delgrupper som redovisningen av export och

import görs för. För delgrupper som till stor del är totalundersökta, t ex järn- och stålindustri eller massaindustri, är uppgifternas kvalitet bra. För branscher som domineras av företag med begränsad tjänstehandel får man däremot uppgifter med stor urvalsosäkerhet. Detta medför att en redovisning av fin branschnivå i dessa fall ej blir särskilt meningsfull med nuvarande urval. Bättre kvalitet på branschuppgifterna och uppgifterna för de enskilda tjänsteslagen kan erhållas genom ett utökat urval.

Finansinstitutens, dvs banker och andra finansiella företag, räntor till utlandet avser till stor del sådana lån som tagits upp för att möjliggöra utlåning i utländsk valuta till företag och andra i Sverige. De ursprungliga räntebetalarna är nästan uteslutande andra än de finansinstitut som i sin bokföring redovisar räntebetalningarna till utlandet. Att räntorna hänförs till finansinstituten i statistiken beror på att dessa är de formella låntagarna i utlandet. De bakomliggande räntetransaktionerna betraktas som inhemska. Uppgifter finns om företagens lån i utländsk valuta i svensk bank. Utifrån dessa uppgifter kan räntekostnader schablonmässigt beräknas och fördelas på respektive företagskategori. Sådana beräkningar är dock osäkra.

Uppgifterna om finansinstitutens intäkter från utlandet utöver räntorna, dvs provisioner, avgifter m m, finns ej specificerade i någon statistik, men kan i viss mån skattas.

Räntorna för valutabankers samt för kommuner och staten framgår av riksbankens valutastatistik, som registrerar alla räntetransaktioner till/från utlandet. Valutabankernas räntor avser prestationer, medan övriga är förfallna betalningar.

Riksbankens valutastatistik omfattar även uppgifter om "hushållens" betalningar. Här är en viktig del turistvalutastatistik, som dock även innehåller företagsbetalningar i anslutning till affärsresor m m. Bland "hushållens" betalningar ingår även personliga företag, ambassader, vissa organisationer, institutioner, stiftelser m m. Någon fördelning bland dessa kan dock ej göras.

Hur kan en strukturstatistik redovisas?

En samlad redovisning av tjänsteexportens och tjänsteimportens bruttotransaktioner saknas för närvarande. Riksbankens betalningsbalans innehåller för år 1982 en korrigeringspost på mer än 15 miljarder kr. Denna korrigeringspost ersätter det stora bortfallet av tjänsteexport i valutastatistiken. Vidare finns behov av en fullständig prestationsbaserad redovisning av export och import av tjänster som kan sättas i relation till produktion och konsumtion av tjänster inom landet.

En sådan redovisning kan åstadkommas med den årsvisa enkäten över företagens export och import av tjänster som grund. Enkätmaterialet behöver kompletteras med sjöfartsstatistik samt resevalutastatistik och hushållens, statens och kommunernas tjänstebetalningar från valutaanmälningsmaterialet. Därutöver måste justeringar göras för dubbeltäckning samt en komplettering med de delar som ej täcks av nuvarande statistik. Utifrån dessa förutsättningar kan en strukturstatistik avseende export- och importprestationer framställas.

Enkätundersökningen av företagens export och import av tjänster görs för närvarande på uppdrag av betalningsbalansdelegationen. I betalningsbalansen finns kravet att tjänsteprestationerna skall redovisas. Tjänsterna i betalningsbalansen redovisades fram till slutet på 1970-talet helt på betalningsbasis. För att kompensera det växande bortfallet av anmälningar för erhållna tjänstebetalningar igångsattes insamlingen av årsvisa prestationsdata för företagens export och import av tjänster. Inom riksbanken pågår nu ett arbete med ett nytt statistiksystem för att mäta bl a tjänstebetalningar till/från utlandet. Detta statistiksystem är beroende av att företagens rapporteringsskyldighet inom ramen för valutaregleringen utvidgas. Riksbanken bedömer att det nya statistiksystemet ger en för betalningsbalansändamål godtagbar skattning av företagens tjänstetransaktioner.

Om betalningsbalansstatistikens registrering av företagens tjänstebetalningar skulle få acceptabel kvalitet kan betalningsbalansdelegationens intresse av att finansiera en årlig enkät över företagens export och import av tjänster bortfalla.

Om nuvarande finansiering av enkäten över export och import av tjänster upphör behöver finansieringsfrågan aktualiseras för att en strukturstatistik på prestationsbasis fortsättningsvis skall kunna framställas.

Tidsplan för riksbankens nya statistiksystem

Den översyn och effektivisering av rapporteringsrutinerna för betalningar till och från utlandet, som pågår inom riksbanken, har resulterat i en omläggning av rapporteringssystemet för betalningar till utlandet (importbetalningar). Detta skedde under år 1983.

För betalningar från utlandet (exportbetalningar) befinner sig utvecklingsarbetet i sin slutfas. Vissa kompletterande utredningar kvarstår. Ett systemförslag kommer efter avslutat arbete att framläggas för beslut i riksbanksfullmäktige. Utformningen av ett nytt rapporteringssystem för exportbetalningar kan beräknas kräva en genomförandetid på ca 1-1 1/2 år. Detta betyder att helårsuppgifter om export tidigast kan erhållas från år 1986.

Om ett utbyggt rapporteringssystem för betalningar i fortsättningen kommer att vara tillräckligt för betalningsbalansändamål finns ändå för betalningsbalansändamål under en övergångstid behov av data från en företagsenkät över export och import av tjänster.

Bilaga 7 Bankernas arbete i utlandsrörelsen

Bankdirektör Jan Ekman
Svenska Handelsbanken
April 1984

Innehåll

<i>Inledning</i>	235
<i>A. Bankernas arbete i utlandsrörelsen</i>	237
A.1 Betalningsförmedling	237
A.2 Valutahandel	238
A.2.1 Avistamarknaden	238
A.2.2 Terminsmarknaden	239
A.3 Finansiering	241
A.3.1 Finansiella lån i utländska valutor	241
A.3.2 Kortfristiga krediter	243
A.3.3 Medel- och långfristiga exportkrediter	244
A.3.4 Garantier	244
A.4 Övriga tjänster	245
A.4.1 Värdepappershandeln över gränserna	245
A.4.2 Resevalutor	245
<i>B. Hinder och önskemål</i>	246
B.1 Betalningsförmedling	246
B.1.1 Remburser som ej berör varutransaktioner med Sverige	246
B.2 Valutahandel	247
B.3 Finansiering	248
B.3.1 Finansiering av utländska företags köp av större kapitalvaror	248
B.3.2 Finansiella krediter till exportmarknader	249
B.3.3 Deltagande i utländska banklånekonsortier	249
B.3.4 Kronkrediter från utlandet	250
B.3.5 Garantier	251
B.3.6 Exportkrediter och garantier	251
<i>C. Utländska bankers etablering i Sverige</i>	254
C.1 Etablering i utlandet	255

Inledning

Bankerna har under de senaste decennierna sett en kraftig tillväxt i sin utlandsverksamhet sammanhängande med den ökade internationaliseringen med stigande världshandel, internationell investeringsverksamhet och ett ökat ekonomiskt samarbete över gränserna. Den internationella kreditförmedlingen gör ju samma tjänst över gränserna som den nationella gör inom ett land, den kanaliserar medel mellan över- och underskottssektorer och bidrar till att utjämna finansiella balansbrister mellan olika nationer. En rad länder med underskott i bytesbalansen har under senare delen av 1970-talet tvingats till en omfattande upplåning på den internationella kreditmarknaden och det internationella banksystemet har under det gångna decenniet visat prov på stor flexibilitet och förmåga att snabbt tillgodose uppkommande kapitalbehov. Detta skulle inte ha varit möjligt utan en väl fungerande internationell kreditmarknad.

Endast ett fåtal länder tillåter mera regelmässigt utländsk upplåning i större omfattning på sina kapitalmarknader. Flertalet lånesökande har därför varit hänvisade till euromarknaden. Denna omfattar de internationellt verksamma bankernas utlåning i utländsk valuta (dvs lån som lämnas i en annan valuta än den som gäller som nationellt betalningsmedel i det land där den långivande banken är verksam). En illustration av expansionen under det senaste decenniet ges av följande siffror: *Utestående korta, medelfristiga och långa banklån på euromarknaden uppgick 1970 till knappt 65 miljarder US-dollar om man räknar bort fordringar mellan bankerna. I juni 1983 uppgick den till 945 miljarder US-dollar. Kapitalflödet över gränserna omfattar export- och importkrediter i form av korta banklån i samband med den löpande affärsrörelsen hos internationellt verksamma företag, ävensom medel- och långfristiga banklån samt krediter för varierande andra ändamål i form av medel- och långfristiga banklån samt obligationslån.*

Som en följd av de stora internationella kapitalrörelserna har nya krav ställts på bankväsendet. Betydelsen av närhet till marknader och kapitalkällor har blivit allt större. Detta avspeglar sig bl a i en omfattande ökning av de internationella bankernas utlandsetableringar. 1970 var världens 80 ledande banker verksamma i avdelningskontor, dotterbanker eller genom representationskontor på ca 1 800 platser. Motsvarande siffra tio år senare, alltså 1980, var ca 4 200, en ökning med nästan 125 procent.

För de svenska bankernas del avspeglas expansionen inom utlandsrörelsen allra tydligast i följande finansieringsanalys för samtliga affärsbanker. Andelen utländsk valuta utgjorde 1975 knappt 8 procent, medan den 1983 ökat till 27 procent.

Finansieringsanalys för samtliga svenska affärsbanker

(Milj kr)	SEK		Utl. valuta		Totalt	
	Dec 1983	Dec 1975	Dec 1983	Dec 1975	Dec 1983	Dec 1975
<i>Anskaffning</i>						
Spec. inlåning + bankcertifikat	83 038	17 831	995	–	84 033	17 831
Övrig inlåning	151 223	77 292	13 077	3 451	164 300	80 743
In- o. upplån. finansinst.	67 370	21 264	100 553	7 765	167 923	29 029
Obligations- o. förlagslån	1 729	1 086	7 809	294	9 538	1 380
Övrig netto	604	7 386	215		819	7 386
Eget kapital o. värdereg. kton	25 836	10 647			25 836	10 647
S:a anskaffning	329 800	135 506	122 649	11 510	452 449	147 016
<i>Användning</i>						
Utlåning till:						
Näringsliv, hushåll m. fl.	125 097	62 600	72 481	2 931	197 578	65 531
Bostadsbygg.	23 495	13 181			23 495	13 181
Finansinst.	28 908	9 596	43 220	10 584	72 128	20 180
Obligationsplaceringar	139 284	40 053	4 774	196	144 058	40 249
Kassa- o. kassakravsmedel	9 650	5 741	208	96	9 858	5 837
Aktier, fastigh. inventarier	3 303	1 827	2 029	211	5 332	2 038
Skillnad						
Anskaffning/använd. utl. valuta	63	2 508	– 63	– 2 508		
S:a användning	329 800	135 506	122 649	11 510	452 449	147 016

I det följande görs en översiktlig beskrivning av de svenska bankernas arbete i utlandsrörelsen. Villkoren för arbetet är i hög grad beroende av valutareglernings rambestämmelser som getts ett konkret innehåll i riksbankens föreskrifter.

Bankernas huvudarbetsområden inom utlandsrörelsen utgörs av:

- betalningsförmedling
- valutahandel
- finansiering

De dominerande tjänsterna inom dessa områden beskrivs översiktligt tillsammans med ett avsnitt med huvuddelen av riksbankens föreskrifter. Bankerna fullgör dessutom andra tjänster som omfattas av valutareglerningen men som är av mindre betydelse och därför ej behandlas så utförligt här.

I ett därpå följande avsnitt redogörs för hinder i utlandsverksamheten betingade av valutareglerningen. Enligt bankernas uppfattning skulle eliminerandet av dessa hinder innebära en önskvärd anpassning till bankernas alltmer internationaliserade marknadsbild.

I ett sista avsnitt behandlas även helt kort en annan aspekt av internationaliseringen inom bankvärlden, frågan om utländska bankers etablering i Sverige.

A Bankernas arbete i utlandsrörelsen

A.1 Betalningsförmedling

Valutaregleringens förbud riktar sig bl a mot transaktioner mellan valutainlåningar och valutautlåningar men har två viktiga undantag, dels för alla sk löpande betalningar, dvs i huvudsak betalningar för export och import av varor och tjänster, dels för normala leverantörskrediter i anslutning till varubetalningar.

Riksbankens bestämmelser om löpande betalningar

Enligt riksbankens föreskrifter om tillämpning av valutaförordningen, RBFS, får valutainlåningar via bankerna verkställa och ta emot sk löpande betalningar till och från utlandet. Med löpande betalning avses bl a export- och importbetalningar på normala betalningsvillkor samt betalningar i samband med dessa. Även betalning i samband med industriverksamhet är normalt löpande, t ex reparationer liksom betalningar för licenser, royalty och patent. Även vissa försäkrings- och skattebetalningar är normalt löpande betalningar liksom betalningar för reklam, medlemsavgifter m m.

Bankerna erbjuder idag ett flertal olika betalningsformer. De skiljer sig sinsemellan ifråga om snabbhet och pris. För att tillmötesgå kundernas krav på snabb och säker betalningsförmedling har det sk "SWIFT"-systemet skapats. SWIFT är ett av ca 1 000-talet banker ägt internationellt datasystem som via telenätet förmedlar betalning mellan banker i bl a USA och Kanada och de flesta länder i Västeuropa samt dessutom länder som Japan, New Zealand, Australien, Hongkong och Singapore.

Övriga betalningsinstrument som bankerna tillhandahåller är checkar, brev- och telegrafiska betalningar, inkasson och rembuser. Valet av betalningsform kan påverkas av bl a kravet på snabbhet vid överföring av likviden, kravet på fullgörande av motprestation samt inte minst olika kostnader för användande av respektive betalningsform. Valet kan i vissa länder också påverkas av gällande valutabestämmelser.

Valutabankerna har vid all betalningsförmedling en kontrollerande funktion när det gäller efterlevnad av valutabestämmelserna i Sverige.

Svenska företag med utlandsverksamhet har som regel medgivande att använda valutakonto för transaktioner rörande import och export.

Riksbankens bestämmelser om valutakonton

Valutakonto för valutainlämning får dels gottskrivas med löpande betalning till Sverige och med andra betalningar till Sverige, vilka kan verkställas enligt generellt medgivande eller särskilt tillstånd, dels disponeras för löpande betalning till utlandet och för andra betalningar till utlandet, vilka kan verkställas enligt medgivande eller särskilt tillstånd. Valutakonto för valutainlämning får också disponeras för försäljning till bank av på kontot inestående valuta mot svenska kronor. I vissa fall får betalning även ske mellan valutainlämningars valutakonton.

Valutakonto för valutainlämning får förräntas på så sätt att nyinsättningar får vara räntebärande under längst den tid riksbanken medger, f n 60 dagar. Med början under våren 1984 kan svenska företag nu också få tillstånd att utnyttja kredit på valutakonto.

För fullgörande av betalningar har de svenska och utländska bankerna konton hos varandra, i regel lydande i ifrågavarande lands valuta. Till de svenska bankerna inflyter för kundernas räkning valutor som sedan kan disponeras för olika ändamål, antingen för bankens egen räkning eller för kundernas.

A.2 Valutahandel

Riksbanken har meddelat valutabankerna tillstånd att driva handel med utländska betalningsmedel och utländska fordringar, s k valutahandelstillstånd. I dessa tillstånd har valutabankerna tilldelats maximi- och minimilimiterna för sina avistainnehav av valutor. Limiterna står i princip i förhållande till storleken av bankernas köp och försäljning totalt av valutor och anses vara ett medel för riksbanken att utöva lugn och långsiktig interventionsstrategi. Valutabankerna rapporterar dagligen till riksbanken, inte bara storleken av sina nettoinnehav av valutor, utan även hur stor del av desamma som innebär en kursrisk för banken och hur nettoinnehavet fördelar sig på de olika valutorna.

Bankernas valutahandel benämns ibland även arbitrage. I sin handel med några av de vanligaste utländska valutorna tillämpar bankerna gentemot allmänheten rörliga kurser, som dagligen noteras och publiceras. Dessa kurser är i sin tur baserade på marknadsläget för valutorna ifråga, dvs de kurser till vilka bankerna är beredda att handla med varandra i Sverige och med utlandet. Marknadsläget är avhängigt av utbud och efterfrågan.

Affärerna på valutamarknaden sker antingen såsom avistaaffärer eller som affärer med leverans av valutan vid en senare tidpunkt, terminsaffärer.

A.2.1 Avistamarknaden

Vid avistaaffärer är det regel att valutan levereras den andra helgfria dagen efter den dag då avslut träffas. Den dag leverans sker kallas valutadag.

Riksbankens bestämmelser om avistamarknaden

Avistaaffär mellan valutabank och allmänheten i Sverige får ske endast då fråga är om löpande betalning medgiven av riksbanken. Valutabank får med annan valutabank göra avistaaffär i utländsk valuta mot annan utländsk valuta eller svenska kronor.

Valutabank får med utländsk bank eller annan valutautlänning endast göra följande slag av avistaaffärer, nämligen

- a köp av utländsk valuta mot annan utländsk valuta eller svenska kronor till kredit för externt kronkonto
- b försäljning av utländsk valuta mot annan utländsk valuta eller svenska kronor till debet för externt kronkonto.

Avistaaffär med utländsk bank i utländsk valuta mot svenska kronor på kortare tid än två bankdagar får ej ske utan särskilt tillstånd av riksbanken.

Prisbildningsmekanismen i valutamarknaden är att jämföra med en helt vanlig börshandling. Den internationella avräkningsvalutan är den amerikanska dollarn, dvs varje kurs som ställs för en valuta gäller för betalning i amerikanska dollar. Detta förfaringsätt bidrar till snabbheten i valutamarknaden eftersom varje mäklare endast behöver hålla ett mindre antal valutakurser aktuella. Kurssättningen tillgår så att banker på anmodan gentemot varandra ställer både köp- och säljkurser för den egna valutan och för de valutor man handlar med. Marginalerna mellan köp- och säljkurser är då utomordentligt små. På basis av denna kurssättning görs sedan valutaaffärer för bankens kunder men även affärer för att ta hand om de marknadstrender bankerna tror sig uppleva. Det är att märka att de valutapositioner som bankerna själva tar under dagen i sin valutahandel till allra största delen utjämnas samma dag.

Genom utnyttjandet av de mest moderna telekommunikationsmedel har valutamarknaden bildligt talat pressat ihop världen till en enda stor börsp plats. En kurs som i ett ögonblick ställs exempelvis i Frankfurt är i samma ögonblick känd varhelst i världen där valutamarknaden i det ögonblicket hålls öppen.

Internationell valutahandel har gammal tradition i Sverige. Trots att kronmarknaden ur internationell synpunkt är obetydlig har de svenska valutabankerna genom sitt agerande ett gott rykte på den internationella valutamarknaden. De svenska bankernas aktiva marknadsföring av den svenska kronan har t ex bidragit till att möjliggöra för svenska importörer och exportörer att i stor utsträckning fakturera sin import och export i svenska kronor.

A.2.2 Termensmarknaden

Oftast avslutas köpet av en vara vid en tidigare tidpunkt än då leverans och betalning sker. Om betalningen skall erläggas i utländsk valuta och kursen på valutan ifråga bedöms osäker såtillvida att t ex en markant höjning kan

befaras, önskar importören gardera sig. Han skyddar sig då genom en valutaterminsaffär mot risken av kursförlust. Om en exportör har att invänta likvid i utländsk valuta för levererade varor och kursen på ifrågavarande valuta bedöms osäker kan exportören likaså gardera sig.

Med valutaterminsaffärer förstås ett avtal om köp eller försäljning av en valuta mot betalning i en annan valuta för leverans och likvid vid en bestämd tidpunkt längre fram i tiden till en redan vid avtalstillfället uppgjord valutakurs. Vidare förstås med terminsaffär ett valutaavtal med längre leveranstid än två dagar efter avtalstillfället.

Riksbankens bestämmelser beträffande terminsaffärer

Terminsaffär skall avse terminssäkring mot svenska kronor av löpande betalning i utländsk valuta mellan valutainlåning och valutautlåning då betalningen är löpande eller medgiven av riksbanken.

För valutabanks *köp* från allmänheten gäller att terminsaffär skall avse terminssäkring av betalning som kan förutses. Avslut får göras när som helst. Terminsaffär skall utlöpa på eller i omedelbar anslutning till bakomliggande betalnings förfallodag. Vid annullering av terminsaffär får valutabank inte gottskriva kunden någon vinst därav.

För valutabanks *försäljning* till allmänheten gäller att terminsaffär skall avse terminssäkring på grund av ingånget avtal. Avslut får göras när som helst då betalningen avser varulikvid vid import, frakt eller charterhyra. Avslut får göras tidigast 12 månader före förfallodagen för bakomliggande betalning då denna avser återbetalning och ränta på lån upptaget i utlandet för refinansiering av svensk exportkredit i svenska kronor. Avslut får göras tidigast 6 månader före förfallodagen för bakomliggande betalning i andra fall.

Terminsaffärer direkt mellan två utländska valutor får ske då förutsättningar föreligger att till en valutainlåning sälja en utländsk valuta på termin och från samma person köpa en annan utländsk valuta på termin i den mån de bakomliggande betalningarna nära överensstämmer till förfallodag.

Valutabank får till valutainlåning som upptagit lån i utländsk valuta på termin sälja den valuta i vilken lånet är uttryckt mot annan utländsk valuta. Terminsaffärens avslut får göras när som helst. Riksbanken lämnar normalt tillstånd till dylik terminsaffär även med långivande utländsk bank.

Prisbildningen i terminsmarknaden är helt ett resultat av utbud och efterfrågan som framförallt bestäms av räntemässiga faktorer. Terminsvalutorna kan antingen noteras med underkurs eller överkurs, dvs skillnaden jämfört med gällande avstakurs samvarierar med ränteskillnaden mellan de inbördes valutorna men beror även på kommersiella och förväntningsstyrda faktorer. Kursskillnaden är vad man tvingas betala eller får betalt om man under en given tidsperiod byter en valuta mot en annan och utvisar också ränteskillnaden mellan två valutor. Terminsmarknaden speglar alltså räntenivån för olika valutor. Man talar därför även om den externa räntemarknaden eller eurovalutamarknaden.

Valutamarknaden har under de senaste åren dominerats av betydande omplaceringar av kortfristig kapital beroende på överefterfrågan på starka

valutor och överutbud i svaga valutor, vilket även skapat stora ränteskillnader för dessa valutor såväl på den inhemska som den externa penningmarknaden. Likaså har centralbankerna i många länder påverkat kurserna genom att på olika sätt reglera utbud och efterfrågan.

För att praktiskt möjliggöra valutahandel på avista- och terminsbasis måste bankerna hålla tillgodohavanden hos utländska banker liksom utländska banker håller medel på konton i svenska banker. Kontoställningen varierar givetvis från dag till dag beroende på bankernas egna och kundernas transaktioner. Utländska bankers saldon hos svenska banker utgör en kortfristig inlåning för de svenska bankerna.

Riksbankens placeringsregler

Valutabank får placera innehav av utländska valutor i tillgodohavanden hos utländsk bank enligt vad närmare anges i bankens valutahandelstillstånd.

A.3 Finansiering

A.3.1 Finansiella lån i utländska valutor

En av bankernas primära funktioner är att tillhandahålla såväl kortfristig som medel- och långfristig finansiering. Genom den successiva åtstramningen på den svenska kreditmarknaden under 1970-talet har de svenska bankernas möjlighet att tillhandahålla utlåning i svenska kronor blivit kraftigt beskuren. För att tillgodose näringslivets behov av finansiering har emellertid olika lättnader införts när det gäller bankernas möjligheter att tillhandahålla lån i utländska valutor. Sedan hösten 1976 har svenska valutabanker tillstånd av riksbanken att lämna krediter av vissa slag i utländsk valuta till svenska näringsidkare. Ett antal svenska företag kan även själva hos utländsk bank anskaffa erforderliga krediter, men även i dessa fall måste vissa av de svenska valutabankernas tjänster tas i anspråk. En avsevärd del av kreditgivningen i utländsk valuta saknar direkt anknytning till någon speciell kommersiell transaktion. Dessa krediter benämns finansiella krediter.

Riksbankens bestämmelser om valutalån

Riksbanken lämnar normalt sådant svenskt företag som ej är kommunägt tillstånd att i utlandet eller hos valutabank uppta lån i utländsk valuta. Den genomsnittliga löptiden skall uppgå till minst 5 år (fr o m den 1 mars 1984 ändrat till 2 år) och lånebeloppet skall i det enskilda fallet normalt överstiga 10 miljoner kr. Tillstånd till upplåning lämnas dock normalt inte

- a till finansieringsföretag
- b för förvärv i kapitalplaceringssyfte av fastigheter, värdepapper eller andra tillgångar
- c för finansiering av bostads- och fritidshus.

För valutabank gäller att krediter som banken beviljar i utländsk valuta refinansieras av valutabanken genom upplåning i utlandet. Ramen för kursutvecklingen i Sverige på utländska valutor gentemot svenska kronor styrs numera av riksbankens valutakorg, vilken introducerades i augusti 1977, då Sverige lämnade det tidigare valutasamarbetet inom EG.

Riksbankens valutakorg

Riksbankens system med en valutakorg innebär att kronans värde påverkas av värdet av de valutor som inräknas i korgen i förhållande till den viktprocent som valutatan tilldelats. 15 valutor ingår i korgen och deras vikt har satts med utgångspunkt i ursprungsländernas andel av den svenska utrikeshandeln. Dollarns vikt har dock fördubblats med hänsyn till denna valutas betydelse på de internationella kreditmarknaderna.

Sedan tillkomsten av riksbankens valutakorg har flertalet av valutabankerna skapat egna valutakorgar för att göra kursrisken så liten som möjligt för sina kunder vid lån i utländska valutor, framförallt vid lån som inte kan kurssäkras under större delen av löptiden. Valutaregleringen föreskriver en genomsnittlig löptid för finansiella krediter om minst 5 år (fr o m den 1 mars 1984 ändrat till 2 år) men tillåter inte kursåkringar för betalningar i samband med finansiella krediter för längre period än 6 månader, vilket innebär att låntagarna tvingas bära kursrisken för längre fram i tiden liggande betalningar.

Av svensk valutabank beviljat lån i utländsk valuta refinansieras genom upplåning i utlandet. Sådan refinansiering kan antingen ske genom en kortfristig upplåning som repeteras erforderligt antal gånger under det refinansierade lånets löptid och med ny räntesättning vid varje omsättnings-tillfälle (s k roll-over-kredit) eller genom upptagande av lån till fast ränta under hela det refinansierade lånets löptid. Roll-over-krediter är sålunda långfristiga krediter i utländsk valuta, som långgivaren refinansierar i utländsk valuta genom upptagande av lån med kortare perioder och där kredittagarens räntekostnad varierar period för period under kreditens hela löptid beroende på den långivande valutabankens refinansieringskostnad. (Vid refinansiering utnyttjar de svenska bankerna i växande omfattning även olika länders inhemska penningmarknader liksom accepter och andra låneinstrument.)

En betydelsefull del av de svenska valutabankernas utlandsverksamhet är även att förmedla långfristig upplåning i utländsk valuta till fast ränta för kredittagare av hög kvalitet, dvs börsnoterade företag med god kreditvärdighet. För vissa av dessa företag är den internationella kapitalmarknaden tillgänglig efter vederbörligt tillstånd. Lån på denna marknad är ofta s k syndikerade lån, innebärande att ett antal banker inledningsvis garanterar hela lånets placering. Lånet säljs sedan i den internationella kapitalmarknaden, dvs olika investerare deltar med olika belopp i krediten genom köp av fordringsbevis.

Lånebehoven hos mindre och medelstora företag uppgår sällan till belopp som var för sig är intressanta för den internationella marknaden. De svenska valutabankerna har emellertid kunnat tillgodose behoven även hos denna del

av näringslivet genom att bankerna beretts möjlighet att uppta lån i utländsk valuta för vidareutlåning till mindre och medelstora företag.

Valutabank får i utlandet uppta lån i svensk valuta för vidareutlåning till svenskt företag som ej är kommunägt, främst mindre och medelstora sådana. Lånen till företagen skall ha en genomsnittlig löptid på minst 5 år, fr o m den 1 mars 1984 på två år, och lånebeloppet får i det enskilda fallet ej överstiga 10 miljoner kr. Tillstånd för företaget fordras ej. Bankens upplåning i utlandet skall svara mot vidareutlåningen till företagen. Upplåningen får dock bestå av lån med kortare löptider än lånen till företagen.

Utlåningen till mindre och medelstora företag enligt riksbankens ovan anförda bestämmelse skedde till en början i enskilda valutor men har alltsedan 1978 i mycket stor utsträckning skett i kombinationer av valutor, s k valutakorgar, varigenom kredittagarens risk för normala kursförluster nedbringas. Något skydd för den kursförlust som uppstår vid en devalvering av den svenska kronan, vilket ju innebär en kursnedgång mot *alla* omvärldens valutor utgör valutakorgen naturligtvis inte.

För svenska juridiska personers direktinvesteringar i utlandet gäller att riksbankens tillstånd härför normalt förenas med kravet att finansieringen skall ske genom upplåning i utlandet eller hos svensk valutabank i utländsk valuta och sådan finansiering skall omfatta hela kapitalinsatsen. I dessa fall, som beträffande andra finansiella krediter i utländsk valuta, gäller att kreditens genomsnittliga löptid skall uppgå till minst 5 år.

Som framgår av ovanstående är en stor del av bankernas kreditgivning i utländsk valuta s k finansiella lån utan direkt anknytning till någon speciell kommersiell transaktion.

Valutaregleringen har emellertid även regler för finansiering av ett antal specificerade vanliga kommersiella transaktioner. I syfte att illustrera valutabankernas mångskiftande tjänster idag lämnas i det följande en beskrivning av några av dessa finansieringsformer.

A.3.2 Kortfristiga krediter

Kortfristig upplåning är numera för många företagare ett välkänt finansieringsalternativ. Denna form kan utnyttjas av exempelvis en exportör för att erbjuda sina kunder en längre kreditperiod än vad annars av likviditetsskäl hade varit möjligt och en importör kan få en extra kreditperiod utöver vad han utnyttjar från sin utländska leverantör. Riksbanken föreskriver att villkoren för upplåningen skall överensstämma med villkoren för normal leverantörskredit. Upplåning kan medges avse ett revolverande belopp som bestäms med hänsyn till sökandens totala export/import och den inom branschen normala kredittiden. Svensk exportör/importör får utan riksbankens tillstånd uppta dylika lån på högst 6 månader. Räntan bestäms av förhållandena på den internationella valutamarknaden och varierar för olika valutor och vid olika upplåningstillfällen. Räntan är emellertid densamma under hela kreditperioden och påverkas inte av diskontoändringar i Sverige eller utomlands.

A.3.3 Medel och långfristiga exportkrediter

En betydande del av de svenska valutabankernas utlandsfinansieringar avser lån till valutautlåningar för finansiering av köp av svenska exportprodukter. I syfte att uppnå någon form av konkurrensneutralitet vad avsåg statligt subventionerat exportstöd träffades 1976 och 1978 överenskommelser inom OECD beträffande villkoren för de exporttransaktioner som skulle kunna bli föremål för statliga subventioner ävensom beträffande maximigränserna för dessa subventioner. Sverige har anslutit sig till den år 1978 träffade överenskommelsen (Consensus-överenskommelsen).

AB Svensk Exportkredit, som startades 1962 i syfte att medverka vid medel- och långfristig finansiering av svensk kapitalvaru-, entreprenad- och konsultexport, har av staten anförtrots att administrera det svenska exportkreditsystemet.

Av svenska banker till valutautlåning lämnade krediter för finansiering av exporttransaktion som är kvalificerad för statligt svenskt exportkreditstöd refinansieras regelmässigt hos AB Svensk Exportkredit. För krediter som uppfyller det svenska statsstödda exportkreditfinansieringssystemets krav gäller att valutabank, utan riksbankens särskilda tillstånd får lämna sådan kredit till svensk exportör, utländsk köpare eller dennes bank samt att AB Svensk Exportkredit ävenledes utan riksbankens särskilda tillstånd får medverka till refinansieringen av krediten.

För finansieringen av exporttransaktioner vilka ej uppfyller exportfinansieringssystemets krav erfordras riksbankens tillstånd, vilket regelmässigt är förenat med krav på refinansiering i utlandet i de fall krediten avses lämnas i utländsk valuta. Om exportkredit som ej uppfyller nyssnämnda krav har en löptid av minst 5 år och uppgår till totalt minst 100 miljoner kr eller om utländska varor ingår med ett inköpsvärde överstigande 30 procent av exportaffärens kontraktvärde kräver riksbanken i regel att den kreditgivande valutabanken skall refinansiera krediten i utlandet även om krediten är lämnad i svenska kronor.

A.3.4 Garantier

En viktig gren i utlandsrörelsen utgörs av garantirörelsen, som omfattar dels ställande av bankgaranti på utländskt uppdrag, dels ombesörjande av bankgaranti i utlandet på svenskt uppdrag. Garantin innebär i princip ett åtagande att fullgöra en huvudmans förpliktelser i den mån han själv skulle underlåta att göra detta.

Valutabanker får utan riksbankens tillstånd ställa garantier för betalningar som är löpande eller medgivna av riksbanken. De vanligaste slagen av garanti gäller återbetalning av förskott i samband med leverans och fullgörande av leverans. I senare fallet är betalningsskyldigheten begränsad till ca 10 procent av köpeskillingen.

Dessutom förekommer ett flertal andra garantiformer såsom garanti för svenska dotterbolags förbindelser hos utländsk bank. För att få ställa nu mottagen kreditgaranti (borgen) krävs emellertid riksbankens medgivande.

A.4 Övriga tjänster

A.4.1 Värdepappershandeln över gränserna

I valutaförordningen föreskrivs att valutainlåning ej får i utlandet förvärva utländska värdepapper. Likaså får valutautlåning inte utan inskränkningar i Sverige köpa svenska värdepapper. Förbudet har efter hand blivit föremål för en del modifieringar, varför man arbetar med förbud, undantag och olika former av tillstånd.

Det är inte tillåtet för valutainlåning att öka sitt innehav av utländska värdepapper. Riksbanken har emellertid inte velat förhindra omplaceringar ("switch") av den stock av utländska värdepapper som funnits i landet sedan förordningen infördes. Bankerna har här att kontrollera efterlevnaden av gällande bestämmelser och svarar för rapportering till riksbanken och bankinspektionen.

Undantag har också beviljats för valutautlåningars omplacering (switch) av svenska värdepapper i Sverige när det gäller den stock som fanns i utländsk ägo vid förordningens införande.

Sedan 1979 har ett 20-tal svenska börsnoterade företag haft tillstånd att sälja aktier i utlandet, vilket föranlett en handel över gränserna i dessa papper. Tillgången på "tillståndsaktier" har även påverkat handeln i övriga svenska börsnoterade aktier, eftersom utländska placerare gjort omplaceringar till "icke-tillståndsaktier" genom att sälja tillståndsaktier inom ramen för gällande regler om återköp.

Svenska valutabanker ombesörjer även handeln över gränserna av utländska obligationer. Bankerna har sedan några år rätt att köpa obligationer för egen räkning utan switchförfarande, om de finansieras i utländsk valuta. Affärerna leder alltså inte till något valutautflöde.

Värdepappershandeln över gränserna har blivit allt mer betydande.

A.4.2 Resevalutor

Bankerna tillhandahåller resevaluta i olika former.

Riksbankens bestämmelser om resevaluta

Resande till utlandet får utföra svenska sedlar och mynt till ett belopp av högst 6 000 kronor samt annan resevaluta än svenska sedlar och mynt under förutsättning att, om värdet överstiger 6 000 kronor, rätt till utförelsen kan styrkas med inköpsanmälan för resevaluta försedd med inköpsställets godkännande.

Bankernas inköp av utländska sedlar i Sverige från utländska besökare eller hemvändande svenskar står ej i proportion till deras försäljning av sedlar. Därför måste bankerna i stor utsträckning rekvirera sedlar från utlandet.

B Hinder och önskemål

I föregående avsnitt har bankernas arbete i utlandsrörelsen beskrivits, speciellt med utgångspunkt från de regler i valutaförordningen som styr verksamheten.

I likhet med övriga delar av näringslivet och samhället har bankerna genomgått avsevärda förändringar under de senaste decennierna. Såsom framgår av inledningen har förändringarna emellertid accelererat under 1970-talet. Ett ökat beroende av världens olika finansiella marknader, nya lagar, teknologiska förändringar, minskad riskbenägenhet och nya aktörer har ställt krav på bankernas förmåga till anpassning i en allt hårdare konkurrenssituation. Den finansiella marknaden har idag inga nationella gränser. Den utmärkes av stor rörlighet och alldeles speciellt av föränderlighet när det gäller olika finansieringsformer. Mycket talar därför för att bankernas arbete inom ramen för valutaförordningen bör bli föremål för en fortlöpande översyn med tanke på behoven av ständig anpassning.

I det följande redogörs för ett antal hinder i utlandsrörelsen förorsakade av nuvarande bestämmelser. Även i detta avsnitt har materialet uppdelats på bankernas tre huvudarbetsområden; betalningsförmedling, valutahandel och finansiering. I anslutning till varje avsnitts beskrivning av hindren görs även rekommendationer föranledda av de beskrivna behoven.

B.1 Betalningsförmedling

B.1.1 Remburser som ej berör varutransaktioner med Sverige

Valutaregleringen tillåter inte svensk bank att utan särskilt tillstånd öppna eller bekräfta rembursor för genomförande av direkt försäljning från ett utland till ett annat utan svensk köpare eller säljare. Svenska banker behöver ofta kunna medverka i affärer mellan exempelvis ett nordiskt land och ett utomeuropeiskt land där den nordiska köparens bank kanske inte är känd av vederbörande bank i säljarens land. Likaså uppträder behovet av denna tjänst då en affärstransaktion blir aktuell mellan länder som inte har diplomatiska förbindelser eller saknar bankkontakter med varandra. Ett neutralt land som Sverige med internationellt aktade banker och goda kontakter i stora delar av världen skulle med sitt kunnande på området mycket väl kunna genomföra sådana transaktioner och refinansiera dem helt

i utlandet. Förbudet innebär att svenskt bankväsende inte kan erbjuda vad som ingår i standardsortimentet av tjänster på dagens internationella bankmarknad. De svenska valutabankerna berövas därigenom möjlighet att intjäna värdefull valuta till landet genom denna typ av tjänsteexport.

Rekommendationer

Här föreslås att de svenska bankerna med sina goda internationella kontakter får utnyttjas även i transaktioner som uppkommer i samband med direkt försäljning från ett främmande land till ett annat utan svensk köpare eller säljare.

B.2 Valutahandel

Inom valutahandelsområdet finns ett antal regler som bankerna idag betraktar som hämmande för verksamheten.

- 1 Valutahandelstillstånden specificerar maximi- och minimilimiterna för bankernas valutahandel och detta är ett hinder för de svenska valutabankerna att medverka även i transaktioner som inte direkt berör svensk handel men utgör en integrerad del av dagens internationella valutahandel. Ur riksbankens synpunkt torde det framförallt vara betydelsefullt hur valutabankerna sköter sin valutahandel. Det är knappast volymerna som förorsakar svårigheter. Ett avlägsnande av maximi- och minimilimiterna för bankernas nettoinnehav av valutor skulle utan tvivel medverka till att förbättra villkoren för svenska företags köp och försäljning av valutor och dessutom medverka till upprätthållandet av en stabil kurs för den svenska kronan.
- 2 För några år sedan infördes regeln att 5 procent av bankernas valutaomsättning måste bestå av kundtransaktioner till skillnad från köp och försäljning mellan banker. Regeln uppges tidvis ha fått en osund effekt på marknaden i den meningen att bankerna i vissa fall för att upprätthålla den begärda andelen kundaffärer tvingats bedriva en prispolitik som emellanåt skulle kunna beskrivas som "dumping" av valutor. Varje reglering som leder till denna effekt på den fria prissättningen är på sikt allvarlig och bör elimineras.
- 3 Bankernas valutahandelstillstånd innehåller noggranna föreskrifter beträffande bankernas placering av valutor utomlands. De överväganden som inom bankerna görs för placeringarna är i grunden bedömningar av kreditvärdighet och avkastning i likhet med vad bankerna gör i stor omfattning i den dagliga verksamheten. Man är därför kritisk till behovet från riksbankens sida att föreskriva hur placeringar skall ske. Marknaden har berikats med en rad nya instrument för placering, varför en anpassning av föreskrifterna torde vara befogad.
- 4 S k endags-swappar, dvs avistaaffär med utländsk bank i utländsk valuta mot kronor på kortare tid än två dagar, kräver enligt valutaförordningen särskilt tillstånd. Denna regel betraktas av utländska banker såsom störande eftersom den försvårar den berättigade handeln i kronor utanför Sverige. En avsevärd del av vår utrikeshandel sker i svenska kronor och

svenska företag med internationell verksamhet önskar utnyttja kronan som faktureringsvaluta. Detta innebär emellertid med nödvändighet att utländska banker engagerar sig i handel i svenska kronor med de svenska bankerna.

- 5 Enligt valutaförordningen skall valutabank i varje enskild valuta ha tillgångar som uppgår till bankens samlade skuld i valutan på valutakonto. Denna regel är sannolikt en kvarleva från tiden före den stora utlandsupplåningen. Idag finns ett stort behov att förenkla bankernas möjligheter att lösa exempelvis den omfattande refinansieringen av utlandsupplåningen på ett förmånligt sätt. Vid utlåning av en viss valuta till svensk kund måste valutabanken som framgår ovan refinansiera sig i samma valuta. I vissa lägen kan det därvid vara förmånligare ur räntesynpunkt att refinansiera sig via en terminsaffär i exempelvis en annan valuta. Landets sammanlagda räntekostnad blir därvid lägre. Bankerna är förstående till att riksbanken kan få svårigheter att kontrollera transaktioner av denna typ. Man är emellertid beredd att förutsättningslöst pröva möjligheterna att finna former för kontrollen eftersom man anser det ytterst angeläget att förenkla refinansieringen av utlandsupplåningen.

Rekommendationer

- 1 Det bör prövas om ett avskaffande av maximi- och minimilimiterna för valutabankernas nettoinnehav av valutor skulle förorsaka olägenheter. Bankerna har full förståelse för att ett avskaffande kan komma att medföra ett behov av ökad insyn och man räknar med att regler för denna kan fastställas i samarbete med riksbanken eller bankinspektionen.
- 2 Samma gäller reglerna om att 5 procent av bankernas valutaomsättning måste bestå av kundtransaktioner.
- 3 Reglerna beträffande placering av bankernas valutalikviditet är idag alltför inskränkande och det bör övervägas om föreskrifterna härvidlag kan anpassas till marknadssituationen.
- 4 Det torde vara angeläget att undersöka om regeln beträffande endags-
swappar kunde modifieras så att den exempelvis endast träder i kraft under speciella förhållanden.
- 5 Det föreslås att frågan om bankernas möjligheter till multilateralt räntearbitrage blir föremål för prövning.

B.3 Finansiering

B.3.1 Finansiering av utländska företags köp av större kapitalvaror

En svensk bank får inte finansiera ett utländskt företags köp av större kapitalvara om köpet inte berör Sverige. Svenska underleveranser ingår ofta i större projekt som till huvuddelen tillverkas i exempelvis ett annat nordiskt land och kan vara nog så betydelsefulla för vår exportindustri. Det köpande företaget vänder sig ofta till en bank i ett tredje land, exempelvis Sverige.

Svenska valutabanker skulle här kunna ombesörja finansieringen med refinansiering i utlandet.

B.3.2 Finansiella krediter till exportmarknader

Den del av svensk export som omfattar större projekt – t ex kraftverk, större industrianläggningar, hotell, hamnanläggningar etc – har under senare år visat en klart ökande tendens. Dessa projekt, som ofta kan omfatta samarbete med exportörer från andra länder, kräver stundom investeringar från beställarens sida i exempelvis infrastruktur och beställarna har ofta ett intresse av att genomföra dessa investeringar med inhemsk kapacitet men med hjälp av utländsk finansiering. Av detta skäl knyts beställningen av projektet ofta samman med möjligheten att erhålla finansiering även för de erforderliga följdinvesteringarna. Det är vidare ett alltmer vanligt förekommande önskemål att den del av köpeskillingen som enligt Consensusöverenskommelsen mellan OECD-länderna ej får omfattas av statligt subventionerade krediter – den s k kontantdelen utgörande minst 15 procent av köpeskillingen – även skall finansieras genom kredit ombesörjd av exportören, men naturligtvis löpande till marknadsvillkor.

Finansiering av den s k kontantdelen och av följdinvesteringar kan ha avgörande betydelse för beslutet huruvida en större exportorder skall gå till svensk exportör eller ej. Det är därför av synnerlig betydelse att svenska valutabanker har möjligheter att lämna sådana krediter. Sådana möjligheter skulle dessutom medföra att de svenska exportintäkterna på exporttransaktionen skulle öka eftersom de här avsedda krediterna skulle lämnas till marknadsvillkor och därmed intjäna valuta till Sverige. Alternativet härtill är att i värsta fall hela exporten går Sverige förbi eller i bästa fall att Sverige får ställa upp med den subventionerade, kostnadskrävande krediten medan den attraktiva, affärsmässiga, vinstgivande krediten får lämnas av någon utländsk bank.

B.3.3 Deltagande i utländska banklånekonsortier

Det måste för Sverige vara av ett centralt intresse att de svenska valutabankerna har en sådan ställning och ett sådant anseende internationellt sett att Sverige, svenska myndigheter och svenskt näringsliv ej skall behöva vända sig till utländska bankintressen för att lösa internationella finansieringsproblem.

De kreditvolymerna som numera efterfrågas i exportsammanhang tenderar att vara allt större. Det är nödvändigt för de svenska valutabankerna att ha sådant samarbete med utländska banker att dessa kan förmås att delta som långgivare på villkor utarbetade av de svenska bankerna i transaktioner som svenska valutabanker för till marknaden.

Samarbetet på den internationella bankmarknaden grundar sig, liksom all annan verksamhet, på förtroende och ömsesidighet. Om svenska banker får möjlighet att delta i utländska banklånekonsortier får de också möjligheter att förstärka förtroendet och respekten för de svenska bankernas professionella kunnande. Vidare ökar möjligheterna att erhålla deltagande från utländska banker i de låne- eller garantikonsortier som kan vara lämpliga för

finansieringen av exempelvis större svenska investeringar, exportprojekt eller dylikt. Till detta kommer att ett svenskt deltagande i en kredit utan någon annan svensk anknytning kan ha andra positiva effekter. Många centralbanker placerar sin utländska valuta hos utländska banker som deltar i kreditgivning till landet ifråga och svenskt deltagande i banklånekonsortier skulle skapa ökad goodwill utomlands och ha positiva effekter på sysselsättning, valutaintäkter och skatteunderlag.

Av här anförda skäl är det att rekommendera att svenska valutabanker erhåller möjlighet att på enklare sätt än nu deltaga i här avsedda internationella bankkonsortier.

B.3.4 Kronkrediter från utlandet och kurssäkring av finansiella lån

Den svenska kronan är i internationella sammanhang en obetydlig valuta men utländska banker som intjänar valuta i svenska kronor är ibland villiga att lämna krediter i kronor. Valutaregleringen förbjuder emellertid upptagande av lån i svenska kronor på den internationella marknaden. Svenska företag som önskar låna i utlandet får därför göra detta i utländsk valuta och därigenom ikläda sig en kursrisk. Låntagande små och medelstora företag drabbas hårdast av kursförändringar på utlandslån, speciellt i samband med svenska devalveringar, eftersom de sällan eller aldrig har möjlighet att täcka kursriskerna genom intäkter i lånevalutan.

Orsaken till att valutaregleringen förbjuder lån i utlandet denominerade i svenska kronor är oron för spekulation mot kronan. Den numera mycket omfattande svenska upplåningen utomlands har aktualiserat frågan om upphävande av detta förbud. Erfarenheterna har visat att spekulativa utbud i en viss valuta upphör i takt med det kursfall som automatiskt uppstår. Sverige kommer i fortsättningen heller inte att kunna föra en mot omvärlden avvikande räntepolitik, vilket var möjligt då den svenska utlandsskulden var negligierbar. Det torde därför vara rimligt att anpassa valutaregleringen så att lättnader införs när det gäller upptagande av lån utomlands denominerade i svenska kronor.

Ett annat sätt att låta företagen skydda sig mot valutaförluster på utlandslånen, vore att ändra reglerna för kurssäkring av finansiella krediter. Idag tillåts kurssäkring endast från 6 månader innan betalning ska äga rum. Orsakerna härtill har delvis varit att man ansett det kan bidra till att skapa en marknad för svenska kronor i utlandet om banken säkrar sin terminsposition genom en transaktion med en utländsk bank. En sådan marknad har enligt ovan tidigare ansetts vara känslig för spekulation. Dessutom har tillstånd att kurssäkra finansiella krediter ansetts kunna medföra negativa effekter på terminsmarknaden i form av höjda terminssatser med ett eventuellt valutautflöde som följd. De senaste årens erfarenheter av stora volymer kurssäkrade kommersiella krediter talar emot detta. För företag som har exportlikvider i valutor torde förhållandet snarast vara att avsaknaden av möjlighet till kurssäkring kan medföra ett valutautflöde, då man istället väljer att gardera lånen genom att exempelvis hålla valutatillgångar på valutakonto.

Här föreslås att upptagande av lån i svenska kronor utomlands tillåts samt att kurssäkring av valutakrediter på längre sikt än sex månader tillåts.

B.3.5 Garantier

Undergaranti av remburs

Det förekommer ofta att svenska valutabanker inhämtar garantier eller participationer från banker i olika länder i Europa när det gäller bekräftelse av remburs. I vissa fall kan affären vara så omfattande att ett konsortium av banker ställer garantin. Detta är det internationella bankväsendets form av återförsäkringssystem och ett viktigt led i strävan att uppnå en önskvärd riskfördelning i den egna kredit- eller engagemangsportföljen. Valutaregleringen förbjuder emellertid svenska valutabanker att delta i utländska konsortier av detta slag. Om exempelvis en köpare i något av våra grannländer placerar en order i ett land på kontinenten och öppnar remburs via det egna landets bank kan kanske banken i det säljande landet betrakta sitt engagemang i köparlandet så stort att man finner det önskvärt med en undergaranti. Med hänsyn till den ökade internationaliseringen av bankernas arbete och med tanke på den ringa betydelsen ur valutasynpunkt vore det önskvärt att svenska valutabanker finge åta sig garanti av ovannämnda slag, åtminstone när det gäller våra nordiska grannländer.

Internationella bankkonsortier för projektgarantier

I stora internationella projekt erfordras att entreprenören ställer bankgarantier för såväl förskott som färdigställande. Dessa kan understundom vara så stora att risken måste fördelas mellan flera banker, som därvid bildar ett konsortium där samtliga banker medverkar. Svenska valutabanker har tillåtelse att garantera svenska leveranser utan riksbankens tillstånd men bankernas roll i internationella sammanhang ställer allt större krav på medverkan från svensk sida även då projektet ifråga inte berör Sverige. Det är av skäl som anförts ovan önskvärt att svenska valutabanker får gensvar från sina internationella kontakter då de själva önskar avlasta sig viss del av risken för ett svenskt projekt. Av denna orsak vore det befogat att allvarligt överväga det motiverade i förbudet för svenska valutabanker att delta i internationella konsortier för projektgarantier.

Rekommendationer B.3.1–B.3.5

Här föreslås att möjligheterna förutsättningslöst prövas när det gäller anpassning av bestämmelserna i valutaförordningen så att svenska valutabanker kan medverka i alla de former av finansiering som erfordras i dagens marknadsförhållanden.

B.3.6 Exportkrediter och garantier

Krediter för perioder upp till sex månader från banker till svenska företag för att finansiera export uppgick till SEK 20 549 miljoner i utländsk valuta per

sista december 1983. Detta innebär en ökning med 41 procent över året. Samtidigt uppgick krediter från svenska banker till utlänningar för finansiering av deras import av svenska varor till SEK 10 915 miljoner per sista december 1983. Detta kan jämföras med motsvarande siffra för sista december 1982 på SEK 10 110 miljoner.

AB Svensk Exportkredits långfristiga (3–10 år) krediter för export uppgick till SEK 28 111 miljoner per sista december 1983, vilket motsvarar en ökning på 28 procent.

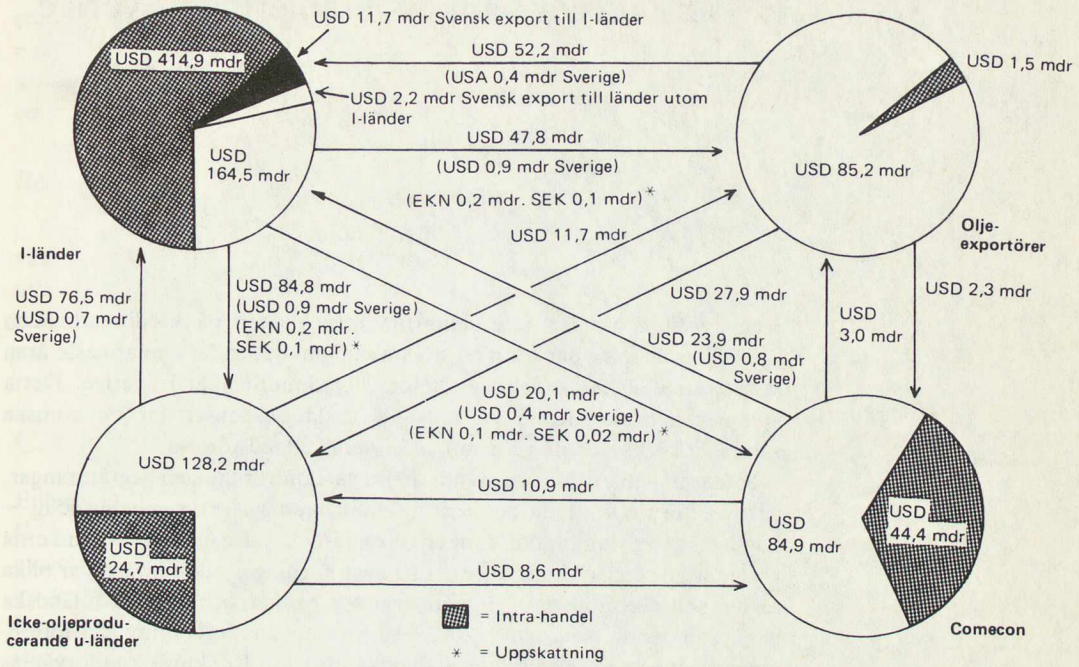
Den statliga Exportkreditnämnden (EKN) som lämnar exportgarantier, dvs försäkringar, hade utestående garantilöften på SEK 24 345 miljoner vid slutet av juni 1983 att jämföras med SEK 21 856 miljoner vid samma tid föregående år.

Nedgången i världskonjunkturen och särskilt skuldskrisen som ett antal länder i Östeuropa och utvecklingsländer har drabbats av, har åstadkommit stora problem för exportfinansiering i Sverige och på andra ställen i Västvärlden under de senaste två åren. I Sverige har effekten varit mest uttalad för EKN som har tvingats betala ut nära SEK 1,7 miljarder från mitten av 1978 till mitten av 1982 i krav huvudsakligen för export till skuldskrisländer. Ytterligare SEK 800,1 miljoner har betalats ut 1982/1983. Garantier för Polen svarade för SEK 439 miljoner 1982/1983.

Bankfordringar på de skuldyngda länderna uppgick till ca SEK 15 miljarder vid slutet av september 1983, företrädesvis i form av kortfristiga handelskrediter. Detta belopp motsvarar ca 27 procent av bankernas sammanlagda fordringar på utlandet och ungefär 6 procent av svenska bankers sammanlagda utlåning, både i Sverige och till utlandet. Av Svensk Exportkredits utlåning svarar ungefär hälften av krediterna för export till utvecklingsländer och Östeuropa, dvs ca SEK 14,1 miljarder av en totalvolym på SEK 28 miljarder per sista december 1983.

Eftersom de skuldyngda ländernas problem förefaller att kvarstå under resten av 1980-talet kommer avsevärda risker att finnas i exportfinansiering. Export till Latinamerika, Afrika och Östeuropa från Sverige föll med ca SEK 2 miljarder under 1983 och denna utveckling kan komma att fortsätta. Företagens önskemål att försäkra exportriskerna ökar. Förlustriskerna på exportkrediter och garantier till dessa områden kvarstår alltså. Långfristiga krediter från Svensk Exportkredit och vanligtvis garanterade genom EKN förefaller särskilt sårbara. Bilagda diagram visar exportflödet under första halvåret 1983 med handelsflödet från Sverige särskilt betonat. Uppskattningar för i vilken utsträckning export från Sverige till Comecon, Opec och icke oljeproducerande utvecklingsländer är täckta av Svensk Exportkredit och EKN-garantier visas också. Dessa senare uppgifter är approximativa då EKN och Svensk Exportkredit inte fördelar sin statistik på det sätt diagrammet visar.

Export per område 6 månader 1983



C Utländska bankers etablering i Sverige

Som en följd av den internationella utvecklingen på kreditmarknaden kommer utländska banker med största sannolikhet under de närmaste åren få rätt att etablera avdelningskontor eller dotterbanker i Sverige. Detta kommer givetvis att på en rad sätt få konsekvenser för de svenska valutabankerna och då i första hand i deras utlandsrörelse.

Som framgått av tidigare avsnitt finns i valutaförordningen begränsningar, vilka – förutom att de besvärar valutabankerna i verksamheten idag – kommer att ge utländska banker olika fördelar. De utländska bankerna kommer givetvis att koncentrera sina ansträngningar till områden där olika regler och förordningar hämmar svenska banker och där de utländska bankerna genom sina överlägsna resurser och sina internationella förgreningar kan erbjuda svenska företag olika fördelar. Konkurrensen förväntas bli speciellt hård ifråga om

- valutalån och garantigivning
- valutahandel
- cash management och projektfinansiering

Förutom valutaregleringens bestämmelser begränsas även de svenska bankernas förmåga att konkurrera med de utländska bankerna genom olika krav som ställts i 63 § banklagen – särskilt beträffande löptider och amorteringar av långfristiga lån.

De utländska bankerna förväntas alltså rikta sig till svenska företag med ett omfattande utbud av valutalån och garantier. De svenska bankerna har byggt upp ett gediget kunnande inom dessa områden och är beredda på en besvärande men samtidigt stimulerande konkurrens. När det gäller valutahandel har de svenska bankerna valutahandelstillstånd som specificerar maximi- och minimilimitern för varje banks innehav av utländska valutor. Dessa limiter lär stå i relation till respektive banks traditionella totalvolym när det gäller köp och försäljning av valutor. Redan idag är dessa limiter ett hinder för valutabankers transaktioner i internationell valutahandel. En annorlunda konstruktion måste under alla förhållanden skapas för nyetablerade utlandsägda banker. Svårigheten att finna en form för tillståndets utformning som ger konkurrens på lika villkor för alla banker talar för att denna reglering helst bör avskaffas.

Cash management är ett område där svenska banker kommer att få avsevärda konkurrensnackdelar genom de utländska bankernas etablering i Sverige. Cash management är ett begrepp som täcker ett stort fält av tjänster

och som i första hand kommer ifråga för större företag med internationell verksamhet. Svenska banker har idag ej rätt att erbjuda sina kunder checkräkning i valutor. Skulle denna regel finnas kvar vid utländska bankers etablering i Sverige kommer speciellt cash management medvetna företag att uteslutande hålla sådana konton i utländska banker, vilket ger dessa banker en avsevärd konkurrensfördel.

Rekommendationer

Om utlandsägda banker skulle kunna operera friare än de svenska valutabankerna eller om valutaregleringen i praktiken inte får effekt på de utlandsägda bankernas verksamhet i Sverige är det ett rimligt krav att motsvarande ändring av bestämmelserna genomförs för de svenska bankerna.

C.1 Etablering i utlandet

Enligt den tolkning som nuvarande banklag har givits av bankinspektionen får svenska banker inte öppna avdelningskontor i utlandet. Bankernas behov av och rätt att öppna avdelningskontor i utlandet har blivit alltmera motiverat av volymutvecklingen inom utlandsrörelsen, i synnerhet inom de större bankerna. Betydelsen av att ha avdelningskontor i utlandet framgår av det stora antal avdelningskontor som utländska banker upprättat i alla internationella finanscentra. Ett genomgående motiv för bankerna i dessa sammanhang är att snabbare åstadkomma finansiering av landets utrikeshandel än som kan ske från hemlandet.

Rekommendationer

Det finns redan i utlandet ett antal svenskägda dotterbanker och konsortiebanker vari svenska banker äger del. Etablering av avdelningskontor har emellertid den fördelen att avdelningskontoret inte är någon juridisk person utan en del av den bank som öppnar kontoret, varför kontorets förbindelser är hela bankens förbindelser. Genom att ge de svenska bankerna en friare ställning kan deras bidrag till intjänandet av valuta till den svenska samhällsekonomin kraftigt öka.

**Bilaga 8 Money across the Borders
(Pengar över gränserna)**

Tal framfört
vid
Excutive Club Meeting
March 29, 1984
Stockholm, Sweden

Dee W Hock
President
Visa International

Översättning till svenska
Margareta Synning

Bilaga 8 Pengar över gränserna

Jag är mycket glad att vara här idag för att delge Er några tankar över ämnet "Pengar över gränserna". Det frammanar många bilder. Se till exempel framför Er en mörk natt, en ödslig strand. En insvept figur kliver ur en bil med släckta lyktor, ger en portfölj full med pengar till en annan person i en snabb båt som genast glider bort i mörkret. Pengar har passerat en gräns. Och ändå skulle ingen av världens alla ekonomer med världens alla datamaskiner kunna reda ut den transaktionen, och det beror inte på att det rörde sig om smuggling.

Ni förstår, jag glömde att nämna att bilen var en Ford gjord av stål från Korea som utvunnits ur kanadensisk malm och målats med färg från Taiwan, med en Toyota-motor som gick på Shell-bensin som raffinerats i Holland av råolja från Saudiarabien. Den hade forslats på en grekisk lastbåt med svensk försäkring, och den kördes av en man med Bally-skor, skjorta från Hongkong med kinesiska knappar och sydd av tyg från Singapore som färgats med franska färger och vävts av indiskt bomull. Mannen höll på att smälta en måltid av lax från Alaska, fruktsallad av kiwifrukt från Nya Zeeland, äpple från Washington och apelsin från Spanien, och en fransk ost och brasilianskt kaffe. Pengarna låg i en italiensk portfölj, gjord av argentinskt läder från en venezulansk ko vars far genom artificiell insemination var en tjur som fridfullt betade i Mexico.

Vi skulle kunna ägna veckor åt båtens, bilens och människornas olika beståndsdelar och hur de kommit till platsen. Men det behövs inte, för två saker är uppenbara. De två människorna ingår i en *världsekonomi*; och oräkneliga "Pengar över gränserna"-transaktioner var representerade i denna händelse inklusive pengar ur hand i hand, betalningsuppdrag mellan internationella banker, uppgörelser på regeringsnivå och OPEC-kartellens enorma penningförflyttningar.

Det är de dagliga små detaljerna i sådana händelser som fascinerar människorna, naglar fast deras intresse och därigenom formar mycken vedertagen kunskap om pengar, och om allt annat med för den delen. Jag ber om ursäkt om Ni kommit hit för att få ett grundligt klagörande av någon ekonomisk teori eller någon aktuell händelse, för jag har ingenting sådant att berätta.

Allför ofta låter vi behärskandet av ögonblickets små detaljer, hur fascinerande och nödvändiga för den dagliga verksamheten de än må vara, uppta vårt sinne och grumla vårt omdöme, fördunkla förståelsen och snedvrida våra iakttagelser.

Forntida österländska filosofer trodde att för att tänka klart om företeelser är det nödvändigt att behärska fyra sätt att betrakta saker: hur de *var*, hur de *är*, hur de *skulle kunna bli* och hur de *borde vara*.

Hur de *var* ankommer på historikerna, och det är betydelsefullt. Hur de *är* är vetenskapsmännens område, och det är nödvändigt. Hur de *skulle kunna bli* är en uppgift för ledare, och det är viktigt. Hur de *borde vara* är filosofernas sak, och det är väsentligt. Låt oss därför bortse från det förgångna som aldrig kan vara annat än förberedande, och det nuvarande som aldrig är annat än en utgångspunkt och ägna våra tankar åt sakernas natur och vad det kan innebära för framtiden.

Om man studerar pengar, finansiella tjänster eller bankverksamhet som de "skulle kunna bli" eller som "de borde vara" måste de konkreta detaljer vi känner till lämna plats åt abstrakta begrepp som vi kan föreställa oss. Intellectuella föreställningar är det *enda* sätt på vilket vi kan bilda oss en uppfattning om framtiden, och någonstans mitt i den processen finns den lins vi kallar perspektiv. Den formar och färgar allt vi ser, hör, läser, tänker *eller* föreställer oss. Därför är en persons perspektiv eller utsiktspunkt, *d v s* den paradigm som erfarenheten ger var och en av oss, av största vikt när man gör överväganden om framtiden.

Perspektivets betydelse förstods väl av en framstående filosof som ombads tala till representanterna för ett flertal länder som samlats för att lösa en het kontrovers rörande fiskerättigheter i Nordsjön. Då han inte visste något om fiske och inte hade anledning att ta ställning för någon av parterna i konflikten men ändå var besluten att hålla sig till ämnet gjorde han det enda vettiga, han diskuterade frågan ur fiskens perspektiv.

Mitt uppe i kontroverser rörande betalningssystem mellan banker, detaljhandlare, finansföretag och till och med regeringar kan man fråga sig om vi inte ibland riskerar att likställa individer med fiskar som skall fångas snarare än människor som skall betjänas. Om det är sant misstänker jag att många nät blir tomma.

Under historiens gång har det funnits tider av snabb förändring som radikalt förändrade formen men lämnade funktionen intakt. I generationer var transportväsendets gudar kaptenerna på stora segelfartyg, underbart väl byggda av timmermän. När formen ändrades till metallplåt och ångkraft fick snart kaptenerna med vindfyllda segel i tankarna och hantverkarna med yxa och såg i händerna obegränsad fritid på stränderna där de berättade om sin svunna storhet.

Det går inte att finna någon förändring lika snabb, komplicerad och genomgripande som den som nu sker runtom i världen inom finansvärlden. Situationen sträcker sig mycket längre än det ämne jag tilldelats, "Pengar över gränserna". Det vi nu upplever är mycket tekniskt komplicerat, har mycket större verkan på organisationsplanet och mycket större ekonomisk betydelse än det som bankmän vanligen kallar "elektronisk penningöverföring".

Det är en allt snabbare utveckling till ett globalt system för utväxling av värden som i sin tur är en integrerad, ofrånkomlig del av det informations-samhälle som växer fram. Själva grundvalen för ett sådant samhälle, det ekonomiska nervsystem utan vilket ingen del av världsekonomin kommer att kunna fungera blir de jättelika system för dataöverföring som nu tas fram i

snabb takt. Vi kommer att få en allomfattande världsekonomi, inte nationella eller regionala ekonomier.

Innan man diskuterar pengar skulle man kunna fråga varför så mycket i dagens värld verkar ohanterligt. Existerande organisationer, antingen de är statliga, näringslivsanknutna eller sociala, tycks vara oförmögna att styra sina verksamheter. I näringsliv och samhälle råder allt större oreda.

På ett sätt har det mycket att göra med "float" men ändå inte med pengar. Som affärsmän och bankmän är vi alla medvetna om den växande hastighet med vilken pengar rör sig genom betalningssystemet och om vilken stor betydelse det har för affärerna. Vi tenderar att bortse från de långt viktigare minskningarna av float-tiden, som till exempel att dröjsmål vid överföring av information försvinner.

Det tog tusen år för informationen om järntillverkning att föras över en kontinent och åstadkomma järnåldern. På segelfartygens tid tog det två år att dela det man visste med den övriga världen. När människan satte sin fot på månen blev det känt och sett i alla delar av världen inom 1,4 sekund, och det är ytterst långsamt enligt dagens standard.

Lika betydelsefullt är det faktum att dröjsmålen försvinner inom vetenskapen – den tid det tar för en ny uppfinning att vinna allmän tillämpning. Det tog årtionden för det elektriska lyset, telefonen och ångmaskinen att bli allmänt accepterade. Det tog år för radio och TV. Det tog bara några veckor för Sony Walkman att dyka upp över hela världen. Idag sticker nya tillämpningar för microchips upp tätt som grässtrån.

Det är emellertid viktigt att minnas att det inte främst är nya prylar som skapas av vetenskap och teknologi utan enorma sociala och organisatoriska förändringar.

Denna ändlösa sammanpressning av float-tiden antingen det gäller pengar, information eller vetenskap kan sammanställas och beskrivas som avskaffande av förändringstid, av tiden mellan det som var och det som skall komma. För bara några generationer sedan tycktes nuet sträcka sig oförändrat från ett dunkelt förflutet in i en avlägsen framtid. Nu existerar det knappast alls. Och fastän detta kanske skrämmer oss är det inte något som bekymrar våra barn. De lever med ständiga förändringar – de till och med väntar sig dem och blir uttråkade och besvikna om de uteblir. För dem är accepteringstiden – den tid det tar för något nytt att väcka deras intresse och bli accepterade – mera en fråga om dagar eller timmar än de år vi vant oss vid eller de generationer våra förfäder förväntade sig.

Det som är viktigt att hålla i minnet är emellertid inte att förändringar är oundvikliga utan att det enda bestående vi kan vänta oss i framtiden är just förändringar, och i allt snabbare takt.

Detta skapar ett stort socialt dilemma som är särskilt tillämpligt på pengar och bankväsende.

De nuvarande organisationerna utvecklas för att äga, kontrollera, leda eller styra enligt den industriella erans behov. Dessa behov krävde att man övergav de varierande individuella processer varigenom varor och tjänster framställdes för hand. De ersattes av jättelika hierarkiska organisationer där makten centraliserades, resurserna samlades och processerna reducerades till ständig, upprepad likformighet för framställning av enorma mängder identiska varor och tjänster. Det var direktörernas tidsålder.

Det är viktigt att komma ihåg inte att vi har blivit en värld av ledareexperter utan att det vi blivit experter på är att leda oföränderliga och likformiga processer medan vad som behövs har blivit ledning för förändringar.

Vi passerar nu från en nationsbunden industriell tidsålder till ett världsomspännande samhälle där det alltmer blir möjligt att varsomhelst i världen sammansätta en unik vara eller tjänst åt vilken individ som helst på vilken annan plats som helst.

Elektronisk information, antingen den rör råvaror, lagerhållning, transporter, pengar eller människor, är grunden för denna förändring. Man kan därför säga att framställningen av varor och tjänster har gått från hantverksåldern genom industrialiseringsåldern in i vad en del kallar informationsåldern, men som jag föredrar att kalla den intellektuella åldern eftersom information inte är något annat än råmaterial till den fantastiska fabrik vi kallar intellekt.

Det dilemma som uppstått är ironiskt, världsomspännande och påverkar samhället på djupet. Organisationer som är lämpade för att leda oföränderliga skeenden kommer alltmer i konflikt med den mänskliga hjärnans inneboende gränslösa föränderlighet som återuppväckts av den flexibla teknologi som den mera harmonierar med.

Det som är viktigt att minnas är dock inte att organisatoriska förändringar är oundvikliga utan att det är mer sällsynt i historien att de som har makten är visa nog att leda förändring och inte bekämpa den, och lika sällsynt att de inte till slut besegras av den.

Man kan aldrig vara helt förberedd på förändringar eftersom de innebär att man övergår från det välkända till något som inte kan vara känt. De stör vår känsla för tid och rum, av personligt värde. Vi kan aldrig vara säkra på vår ställning och vårt personliga värde i en ny tingens ordning. De som har mest makt och högst ställning har mest att förlora. Därför är det förståeligt att de med makt och position klamrar sig fast vid det förflutna.

I tider av snabba, genomgripande förändringar förlorar alltså många sin emotionella och psykiska jämvikt vilket får dem att fäkta vilt med åsikter, beslut och handlingar ungefär som man fäktar frenetiskt med armar och ben när man förlorar balansen fysiskt. Logik gäller inte längre, rykten kommer i svang, ingen hänsyn tas till auktoritet och all verksamhet blir kaotisk. Världen tycks ibland likna ett dårhus.

Det som är viktigt att minnas är emellertid inte att förändringar kan skapa kaos utan att de bara är tillfälligt högvatten i utvecklingens stora flod, i vilken de som kämpar emot strömmens krafter spolas bort.

I tider av snabba och genomgripande förändringar får språket stor betydelse. Det är inte nya, krångliga ord vilkas betydelse blir oklar utan ord som av hävd och vana tros återspegla realiteter, men som i själva verket bara återspeglar historiska begrepp. Ordet "bank" är ett sådant, "pengar" ett annat. I varenda lexikon finner vi under "bank" ingen hänvisning till filialer, inlåning, checkar eller bankvalv. Vi finner att en bank är en inrättning för utgivande, förvaltning, utlåning eller växling av pengar. Det är en ihålig definition om vi inte ersätter ordet pengar med dess verkliga innebörd.

Under "pengar" hittar vi ingenting om mynt eller sedlar, utan att pengar är det som vanemässigt används och betraktas som ett utbytesinstrument och ett mått på lika värde. Idag är detta inte metall (alla mynt är degraderade)

eller sedlar (papper har inget värde), det är bara siffervärdeuppgifter angivna på metall eller papper.

Ganska länge nu har pengar bara varit siffror och symboler som anges, transporteras och lagras på värdelöst material. Pengar har inte förändrats med tillkomsten av modern elektronisk teknologi. De förblir värdedatasiffror kombinerade med det ena eller andra landets valutasymbol. Det som har förändrats är det material som de utges, förvaltas, lånas ut eller överförs på. Det är elektronen.

Det som är viktigt att komma ihåg är inte att pengar ganska länge varit bokföringsuppgifter utan att det material på vilket de rapporteras är elektroner, vilket innebär att till sin funktion är varje institution en bank där säkerställda sifferdatavärden utges, förvaltas, lånas ut eller överförs på elektroner.

Man kan studera det förflutna och finna oräkneliga exempel på mäktiga människor i dominerande ställning som hållit så hårt på formen att de förlorat funktionen ur sikte och på så sätt ökat utgifterna och förlorar inkomster, för det ligger i sakens natur att utgifter är förbundna med form och inkomster med funktion.

Det är just den situation som bankväsendet står inför när vi går in i ett samhälle där utbyte av värden sker på elektronisk väg.

Vad som är viktigt att hålla i minnet är emellertid inte att elektronisk kommunikationsteknologi påverkar konkurrensjämvikten mellan banker utan att den oåterkalleligen har brutit bankväsendets värde genom att ställa en stor, obesvarad fråga: Vilka institutioner kan bäst utge, lagra, låna ut eller utväxla värdesifferdata på elektronisk väg?

Det kan anföras att det är varje lands lagstiftning som avgör vad som är, eller inte är, en bank eller pengar. I strikt juridisk mening är det riktigt. Men det är inte relevant i nuvarande läge eftersom *verkan* av överföring av information om pengar inte kan särskiljas från själva pengarnas överföring.

Tänk på Reuters, för närvarande en brittisk privat trust som håller på att omvandlas till ett aktiebolag med 58 miljoner dollars vinst 1982 och 315 miljoner dollars intäkter. De driver ett av de största världsomspännande nätverken för finansiell kommunikation, bestående av flera satelliter, talrika markstationer, tiotusentals terminaler och 107 kontor i 70 länder.

Reuters huvudsakliga verksamhet är att överföra information om pengar. För den som tänker på det gamla sättet har Reuters ingenting att göra med bankverksamhet. Icke destomindre förändras helt flödet, placeringen och utnyttjandet av enorma penningbelopp på grundval av de finansiella informationer Reuters ger.

På detta sätt absorberas en bankfunktion av en ny form som banklagstiftningen inte förutsett, ännu inte förstår och inte kan styra. Det finns bokstavligen hundratals sådana icke-banker som verkar i alla länder i världen. Deras enorma kommunikationssystem underminerar snabbt bankväsendets funktion.

Under de senaste tio åren har fyra globala tendenser utvecklats:

1. Traditionella, hierarkiskt organiserade affärsbankers diversifiering, utbyggnad och fusionering. Om denna fusionering blir den dominerande tendensen i världen kommer den att bli mycket mer omfattande än väntat

och leda till uppkomsten av ett dussintal världsomspännande banker av skräckinjagande storlek vilkas resurser och makt lätt skulle kunna ställa många regeringar i skuggan.

2. Ökat statligt engagemang i bankväsendet genom förstatligande av banker, statliga post- och telekommunikationsgiron och andra statskontrollerade organisationer. Ett världsomfattande mönster för sådana transnationella finansiella tjänster finns redan etablerade i det existerande samarbetet på telefon- och postområdet. De har all tänkbar vetenskaplig expertis och kommunikationsförmåga. Det är svårt att förutsäga om tillräcklig samarbetsvilja mellan olika regeringar kan uppammas och leda till att ett globalt betalningssystem skapas. Det statliga inflytandet i finansiell serviceverksamhet ökar dock stadigt runtom i världen.
3. Det stora intrång som görs av enskilda lokalbanker och oreglerade finanskonglomerat. Dessa kunde förr kallas "nästan banker", men de är uppenbarligen till sin funktion oreglerade banker. Det finns hundratals, som till exempel Reuters, Shearson/American Express, Merrill Lynch, Carrefour, Sears, GIB-koncernen och General Electric, ivrigt sysselsatta med att åderlåta de traditionella bankerna på inlåning, krediter och finansiella transaktioner.
4. Tillkomsten av bankägda sammanslutningar genom vilka bankerna gemensamt utvecklar strukturer, ledning, system och marknadsföring av sådan omfattning, geografisk räckvidd och effektivitet att varje banks lönsamhet och tillväxt säkerställs. Denna trend har utvecklats med varierande grad av framgång i oräkneliga lokala, nationella och internationella sammanhang. Detta är naturligtvis vad det hela handlar om i det nyligen tillkännagivna Bankernas Butiks-Service, Eurocheque och Visa International.

Denna utveckling har satt igång intensiva debatter bland bankfolk om huruvida samarbete eller konkurrens skall råda. Varje inriktning har sina profeter som predikar om dess fördelar och som kanske är mera upphetsande än upplysande. Konkurrens och samarbete står bara i ett motsatsförhållande om man bestämmer sig för det, och de förutsätter varandras existens. I alla aspekter av vårt liv gäller båda delarna. Barnen inom en familj både samarbetar och konkurrerar. Skolor är samarbetsföretag inom vilka eleverna tävlar. De olympiska spelen kombinerar extremt samarbete i reglerna och konkurrens i tävlingarna. Detsamma gäller all samhällelig, kommersiell eller politisk strävan.

Det som är viktigt att komma ihåg är emellertid inte att det ena eller det andra har sina fördelar, utan att det bara är i en balans mellan samarbete och konkurrens som extremt tvångsvälde och kaos kan undvikas och varaktigt välstånd uppnås antingen det gäller nationer, institutioner eller människor.

De senaste femton åren har jag enträget påpekat för mina kollegor i bankvärlden när de beslutat automatisera en eller annan del av det traditionella betalningssystemet att det är lika meningslöst att skapa ett elektroniskt betalningsöverföringssystem efter de mönster som gällde för det pappersburna clearingsystemet som att sätta stålhjul på ett jetplan och köra

det på tågräls. Likaväl som järnväg och flyg är helt olika former av transport är elektroniska och pappersburna betalningssystem det.

På samma sätt som den mänskliga kroppens organisation bygger på nervsystemet som ständigt sänder ett svindlande antal olika budskap i invecklade banor och lagrar dem i hjärnan som delar upp dem, sammansätter dem igen och behandlar dem på oändligt många sätt, så kommer "nervsystem" för elektronisk kommunikation att uppstå kring vilka världens kommersiella och ekonomiska organ kommer att samlas.

För elektronerna, för de telekommunikationsbanor de följer och de datamaskiner de lagras och behandlas i finns det absolut ingen skillnad mellan ett databudskap som rör pengar, ett som rör varulager, ett som rör balansräkningsuppgifter, ett som rör hotellbokning eller något annat databudskap. Alla är bara elektroner som ordnats och överförs i en viss ordning med en överenskommen innebörd för både sändare och mottagare.

Vad vi bör minnas är emellertid inte att pengar kan flyttas på elektronisk väg, utan att det inte finns någon som är "ett elektroniskt överföringssystem för pengar". Det finns bara mjukvara, eller för att använda ett mera passande ord, "tankevara" som genom att ordna elektroner kan koda, sända och tyda databudskap.

In- och utlåning av pengar, bokföring av lönekonton eller sparkonton, checkclearingsystem, köp och försäljning av varor, TV-sändningar och kabel-TV, bokning av resor eller hotellrum, inköp av råvaror, varudistribution från tillverkare till grossist till detaljist till konsument, ja faktiskt till och med inköp av en tidning är alla exempel på utväxling av värden som resulterar i datauppgifter.

Det är dessa datauppgifter i form av ordnade elektroner som håller på att revolutionera varje aspekt av vår kommersiella värld.

Ta lagerhållning till exempel. Det fanns en tid då framgångsrik biltillverkning var beroende av enorma lager nära inpå monteringsbandet. Det fick absolut inte uppstå brist på någon del som kunde hejda processen. Processen är fortfarande densamma, men formen har ändrats från lagerbyggnader fulla med bildelar till ett nervsystem av upplysningar om delar som gör att de tillverkas, transporteras och levereras just när de skall användas. Denna lagerhållningsinformation är bara ordnade elektroner som lagras i en datamaskin, behandlas med tankevara och transporteras utan dröjsmål till leverantörer varsomhelst i världen på den väg som är effektivast och minst kostnadskrävande i det elektromagnetiska spektrat.

Det finns en direkt motsvarighet mellan bildelar och pengar. Förr i världen var det nödvändigt att lagra stora penningförråd eller, som jag hellre ser det, förråd av övervärde. (Kom ihåg ordboken, pengar är bara en allmän form av värde). Från början anförtrodde de individer som hade några överflödiga tillgångar dem till andra sidan som sedan uppsöktes av andra personer som hade behov av dem. Det ord man uppfann för förmedlaren var bankman.

Tillkomsten av den pseudoindivid som kom att kallas bolag och dess uppgång till en dominerande ställning i affärslivet gav upphov till de stora kommersiella lagerhållare och distributörer av övervärden som vi kallar banker. På samma sätt som en portion övervärde, dvs en summa pengar, en bokföringspost, blir en grupp ordnade elektroner i en datamaskins minne,

genast åtkomlig och överförbar runt hela världen på bråkdelen av en sekund till ett pris av en cent, varför skulle den inte kunna anförtros av ägaren till vilken institution som helst i vilken form som helst, lönekonto, fastighetsandelar, aktier, obligationer, statspapper, fondandelar eller notariatkonton och ändå vara omedelbart tillgänglig om ägaren från vilken plats som helst på jorden skulle vilja utväxla den mot varor eller tjänster? Svaret är att det kan göras, att det görs och att det kommer att göras i allt större utsträckning.

Om pengar i form av ordnade elektroner inte kan särskiljas från vilka andra ordnade elektroner som helst av den datamaskin i vilken de lagras och det elektroniska spektrum genom vilket de överförs, varför kan inte pengar (kom ihåg ordboken) utges, förvaltas, lånas eller utväxlas via icke-bankers tankevarusystem? System som skapats för andra ändamål som till exempel bokningar, lagerhållningskontroll eller bokföring. Svaret är att de kan det, att de kommer att bli det, att de blir det i allt större omfattning och högst effektivt kan jag tillägga eftersom det görs på kostnadseffektiv basis.

Vad skall då en bank bli om den inte skall vara ägare och idkare av de mekanismer genom vilka övervärde utväxlas? Om det i grunden avgörande är global elektronisk dataöverföringstankevara och telekommunikationssystem, hur väl rustade för att skapa sådan kapacitet är varje bank, eller banksystemet, genom sin struktur, sina intäkter, sin tekniska förmåga, sin geografiska räckvidd eller sin ledning?

Om den stora majoriteten är illa rustad var för sig och vill agera gemensamt, vilka resurser är den beredd att satsa och hur mycket självstyre vill den ge upp för den gemensamma satsningen? Svaret på det är naturligtvis olika för varje bank.

Eftersom penningpolitiken har varit ett av huvudmedlen för statsledare i försöken att reglera ekonomin (fastän jag misstänker att den oftare använts för att säkerställa fortsatt mandat), vilken blir effekten på sådana planer? Vad bör statliga planerare och finansiella reglerare göra? Hur skall de egentligen definiera pengar? Svaren varierar mycket beroende på vilken politisk och ekonomisk lära som tillämpas, och på i vilken utsträckning varje lands ekonomi är beroende av andra.

Vilka möjligheter erbjuder sig för de institutioner och nationer som bäst förstår dessa enorma förändringar och som utvecklar behövlig expertis? Svaret är att de är obegränsade eftersom varje land är lika rikt i det elektromagnetiska spektrat och råmaterialet (information) kan transporteras utan dröjsmål till otroligt låg kostnad till och från varje plats i världen. Fabriken (datamaskinen) är liten och allmänt tillgänglig, och produktionslinjen (tankevaran) härrör från intelligenta människor som ingen nation har monopol på.

När det gäller alfanumeriska elektroniska pengar finns det en rad slutsatser som bekräftas av allt som hänt de senaste femton åren och som är emotsägliga för var och en som tänker förnuftigt och rationellt.

1. De kostnader och det besvär det medför för både kunder och banker att kunderna skall komma till banklokalen kommer att bli förskräckande höga. Kunderna kommer att fortsätta att välja finansiell institution efter bekvämlighet, men bekvämlighet har blivit och kommer att fortsätta att vara elektronisk tillgänglighet. Köpare av finansiella tjänster kommer alltmer att övergå till de institutioner som erbjuder sina kunder största

geografiska tillgänglighet till det mest varierande utbudet av finansiella tjänster till lägsta kostnad. Man skulle kunna säga att kunderna kommer att ha banken i fickan.

2. Det är tekniskt möjligt att driva en global rörelse för finansiella tjänster från en enda plats. Köpare av finansiella tjänster kommer alltmer att övergå till dem som kan förflytta, sortera och avräkna värdeedata på elektroner över hela världen.
3. Kassaskåp, pansarbilar och bankvalv har mycket liten betydelse för säker förvaring av värdeedata på elektroner. Elektronernas litenhet gör att förvaringsutrymmen inte är något bekymmer. Väggar av tegel och stål är verkningslösa. Dataminnen är framtidens bankvalv. Finansaffärer kommer alltmer att övertas av de institutioner som kan ge säker lagring av omedelbart tillgängliga elektroniska värdeedata.
4. Låntagare och långivare får råd att låna och låna ut allt mindre belopp i elektroniska värdeedata för allt kortare perioder. Det kommer att bli en enorm ökning av lån direkt mellan långivare och låntagare, och behovet av låneförmedling kommer att minska i motsvarande grad. Köpare av finansiella tjänster kommer alltmer att övergå till dem som bäst kan ge dem tillgång till direkt utbyte mellan långivare och låntagare. Det är den primäre ägaren av övervärde, den individuella konsumenten, som har den yttersta makten, som kommer att bli mycket mera krävande och som måste ges bättre service.
5. Ett globalt system (plastkort) för att identifiera varje enskild köpare och säljare för varandra och inleda en säkerställd utväxling av värden mellan dem håller nu på att tränga igenom. Dessa metoder innebär inte utgivning av sedlar, för inget betalningsinstrument byter ägare. Den utväxling av värden som tidigare skedde med sedlar eller checkar blir nu en utväxling av säkerställda värdeedata som symboliseras och utlöses av plastkort. Köpare av finansiella tjänster kommer alltmer att övergå till dem som kan förse dem med de globala ID-kort som är mest allmänt accepterade och använda för att inleda värdeedatransaktioner.
6. Likviditeten blir total. Snart kommer det att vara möjligt för vars och ens tillgångar att lagras i vilken institution som helst, varsomhelst och vara åtkomliga dygnet runt i hela världen. Dessa värdereservoarer – man må kalla dem inlåning, investeringar, värdepapper, krediter, försäkringar, fast egendom – kommer att överföras via elektroniska kanaler genom vilka vilken del som helst kan flyttas till reservoar från reservoar alltefter önskan. Köpare av finansiella tjänster kommer alltmer att övergå till dem som kan ge var och en de reservoarer han önskar med den bästa likviditeten och största avkastningen.
7. Det är visserligen svårt men ändå möjligt att stänga en gräns för alla förflyttningar av människor och varor. Det är helt omöjligt när det gäller elektroner. Även om det blir möjligt kommer det inte att ske. Ekonomiskt egenintresse kommer att förmå alla att delta i globala nervsystem för elektronisk kommunikation. Affärsutbyte av finansiella tjänster och ekonomiskt framåtskridande kommer att gå till de nationer som gör det på det mest effektiva sättet.
8. "Vi är annorlunda; Det kommer inte att hända här:, Våra lagar förbjuder det: kommer att bli de uttalanden som snabbast blir glömda. De

elektroniska system genom vilka värden utväxlas är grundade på vetenskapligt kunnande, teknisk expertis, tankevara och organisation snarare än på materiella eller fysiska egenskaper. Vetenskapligt kunnande, teknisk expertis, tankevara och organisatorisk förmåga är de mest allmängiltiga, exporterbara varorna i världen, och också de som människor och länder är mest redo att anpassa sig till. Om det finns något sådant som en framväxande världskultur så är det just på dessa områden.

Var och en som studerat historien vet att lagar inte kan förutse och därför alltid följer, inte leder, marknaden. Alla länders handels- och banklagar kunde inte förutse, är inte anpassade till och kan inte förhindra utväxling av värden på elektronisk väg, men de kommer med tiden att reglera den. Köpare av finansiella tjänster kommer alltmer att vända sig till de företagsamma, de som agerar och inte de som reagerar, som skapar, inte förhindrar, som kämpar, inte klagat, som förnyar sig och inte efterapar, och framför allt som förstår, accepterar och kan leda förändringar.

Under de få minuter jag har kvar skulle jag kanske lämna sådana världsliga ting som pengar och teknologi och fundera ett ögonblick över de organisationer som behövs.

Ur mitt perspektiv sett är det ett vanligt misstag att tänka på ett företag eller vilken organisation som helst, social, politisk eller kommersiell, som något konkret, påtagligt som till exempel ett hus. Ett företag, och förresten också en stad eller en nation, är bara ett begrepp, en föreställning till vilken människor och resurser dras i strävan efter ett gemensamt mål. Alla förkroppsligar de det grundläggande samhällsbegreppet.

Aristoteles anförde att för ett samhälle skall kunna fungera väl skall alla dess medlemmar finnas inom hörhåll för en mans röst. Han kunde aldrig drömma om att moderna kommunikationer skulle göra en enda by av hela världen.

Den amerikanske författaren Norman Cousins har klart formulerat vårt nuvarande dilemma: "Stora teknologiska framsteg har gjorts utan motsvarande utveckling av idéer. Vi har höjt vår ställning utan att höja siktet. Vi gör himlafärder med helvetesmaskiner... vilka framgångar människan än haft när det gäller att ordna mellanliggande stadier har hon misslyckats med att organisera helheten. Hennes bästa krafter har gått åt till provisoriska projekt. Hon har gjort en geografisk enhet av sin värld utan att utveckla en filosofi för att upphöja den, en plan för att bevara den eller en organisation för att upprätthålla den."

Frågan kan inte ställas tydligare: Har vi gjort en geografisk enhet av vår penningvärld, eller av vår politiska och kommersiella värld utan någon filosofi för att upphöja den? Om så är, hur kommer en ny filosofi, plan och organisation att se ut?

Den världsberömda vetenskapsmannen och filosofen René Dubos har i sin bok "Celebration of Life", i ett kapitel med rubriken "Tänk globalt, handla lokalt" skrivit: Det är tur att praktisk nödvändighet kommer att framtinga lokala lösningar på globala problem... Skepticism rörande värdet av globalisering innebär inte isolationism... Idealet för vår planet tycks inte vara en världsregering utan en världsordning i vilken samhällsenheter

behåller sin identitet alltmedan de interagerar med varandra genom rika kommunikationsnätverk.

Författaren Alvin Toffler som skrivit "Framtidschocken" föreslår i sin senaste bok "Den tredje vågen" att framtidens organisationer inte kommer att vara dagens stela vertikala hierarkier utan snarare en kärna av organisationer med gemensamma intressen i ett tätt samspel som neuronerna i hjärnan.

Men hur skall vi kunna finna dessa storslagna nya idéer? Man kan inte finna ett bättre svar än den franske författaren Albert Camus' ord. Han skrev: "Storslagna idéer kommer till världen stillsamt som duvor. Så kanske, om vi lyssnar uppmärksamt, kommer vi att höra, mitt i larmet från kejsardömen och nationer, ett svagt vingsus, ett stilla uppvaknande av liv och hopp. Somliga kommer att säga att detta hopp ligger hos ett land, andra hos en människa. Jag tror snarare att det väcks, återupplivas och får sin näring av miljontals enskilda individer vilkas gärningar och arbete varje dag trotsar gränser och historiens råaste förutsättningar. Var och en bygger åt alla."

Om Camus har rätt, och det tror jag, finns redan de nödvändiga storslagna idéerna om samhället, om organisation kollektivt i var och en av oss och väntar på att väckas och få sin näring.

Låt mig ge Er en tanke till slut. På samma sätt som vi alla är medborgare i ett land för att vi fötts där är vi världsmedborgare, för vi är sannerligen också födda i världen.

Om vi inte utvecklar nya och bättre idéer om opartisk, global organisation där övertygelse råder över makt, förnuft över känslor, tillit över misstänksamhet och hopp över fruktan kommer vi aldrig att tygla världens vetande i människans tjänst snarare än i de organisationers intressen som gör anspråk på att tjäna henne. I stället kommer vi att med teknologins stora hävstång bryta sönder vår värld socialt, ekonomiskt, politiskt och *fysiskt*.

Och medan det skulle vara en stor tragedi för oss och för våra barn skulle det för universum vara en knappt urskiljbar händelse, och knappast värd att notera.

Tack för att Ni bett mig komma och för att Ni lyssnat tålmodigt och artigt.

Statens offentliga utredningar 1984

Kronologisk förteckning

1. Sociala aspekter på regional planering. I.
 2. Värdepappersmarknaden. Fi.
 3. Domstolar och eko-brott. Ju.
 4. Långtidsutredningen. LU 84. Huvudrapport. Fi.
 5. Sektorstudier. LU 84. Bilagedel 1. Fi.
 6. Särskilda studier. LU 84. Bilagedel 2. Fi.
 7. Långtidsutredningen. LU 84. Bilagedel 3. Fi.
 8. Näringstillstånd. Ju.
 9. Förslag till lag om Kooperativa föreningar. I.
 10. Kompletterande motståndformer. Fö.
 11. Rösträtt och medborgarskap. Ju.
 12. Rösträtt och medborgarskap. Bilaga. Ju.
 13. Samordnad narkotikapolitik. S.
 14. RF 10:5. Ju.
 15. Ekonomisk brottslighet i Sverige. Bakgrund, övervägande, åtgärder. Ju.
 16. Förvärv i god tro. Ju.
 17. Sveriges internationella transporter. K.
 18. Arbetsmarknadsstriden I. A.
 19. Arbetsmarknadsstriden II. A.
 20. Datorer och arbetslivets förändring. A.
 21. Förenklad självdeklaration. Fi.
 22. Panträtt. Ju.
 23. Folkbibliotek i Sverige. U.
 24. En bättre information om kemiska produkter. Jo.
 25. Ny konsumentköplag. Ju.
 26. Ny Banklagstiftning. Del 1. Bankrörelselag. Fi.
 27. Ny Banklagstiftning. Del 2. Bankaktieföretagslag. Fi.
 28. Ny Banklagstiftning. Del 3. Sparbankslag. Fi.
 29. Ny Banklagstiftning. Del 4. Föreningsbankslag. Fi.
 30. LÅS MERA! U.
 31. Arbetsmarknadspolitik under omprövning. A.
 32. Nya alternativ till frihetsstraff. Ju.
 33. Handla med tjänster. Ud.
-

Statens offentliga utredningar 1984

Systematisk förteckning

Justitiedepartementet

Kommissionen mot ekonomisk brottslighet. 1. Domstolar och eko-brott. [3] 2. Näringsstillstånd. [8] 3. Ekonomisk brottslighet i Sverige. Bakgrund, övervägande, åtgärder. [15]
1983 års rösträttskommitté. 1. Rösträtt och medborgarskap. [11]
2. Rösträtt och medborgarskap. Bilaga. [12]
RF 10:5. [14]
Förvärv i god tro. [16]
Panträtt. [22]
Ny konsumentköplag. [25]
Nya alternativ till frihetsstraff. [32]

Arbetsmarknadsdepartementet

Konfliktutredningen. 1. Arbetsmarknadsstriden I. [18] 2. Arbetsmarknadsstriden II. [19]
Datorer och arbetslivets förändring. [20]
Arbetsmarknadspolitik under omprövning. [31]

Industridepartementet

Sociala aspekter på regional planering. [1]
Förslag till lag om Kooperativa föreningar. [9]

Utrikesdepartementet

Handla med tjänster. [33]

Försvarsdepartementet

Kompletterande motståndformer. [10]

Socialdepartementet

Samordnad narkotikapolitik. [13]

Kommunikationsdepartementet

Sveriges internationella transporter. [17]

Finansdepartementet

Värdepappersmarknaden. [2]
Långtidsutredningen. 1. Långtidsutredningen. LU 84. Huvudrapport. [4] 2. Sektorstudier. LU 84. Bilagedel 1. [5] 3. Särskilda studier. LU 84. Bilagedel 2. [6] 4. Långtidsutredningen. LU 84. Bilagedel 3. [7]
Förenklad självdeklaration. [21]
Banklagsutredningen. 1. Ny banklagstiftning. Del 1. Bankrörelselag. [26] 2. Ny banklagstiftning. Del 2. Bankaktiebolagslagen. [27]. 3. Ny banklagstiftning. Del 3. Sparbankslag. [28] 4. Ny banklagstiftning. Del 4. Föreningsbankslag. [29]

Utbildningsdepartementet

Folkbibliotek i Sverige. [23]
LÅS MERA! [30]

Jordbruksdepartementet

En bättre information om kemiskprodukter. [24]

KUNGL. BIBL.
1984-05-04
STOCKHOLM



