

Förstudie

Prisindex för utrikeshandel med tjänster

Thomas Olsson

Tjänsteprisindex, Prisstatistik (MP/PR), SCB
Januari 2008



Sammanfattning

Denna förstudie syftar till att undersöka förutsättningarna för, och ta fram förslag på, prisindex för import och export av tjänster. Förstudien inkluderar en beskrivning av dagens statistik om utrikeshandel med tjänster, en genomgång av inom vilka tjänstegrupper behovet av prisindex är störst, vilka problem som föreligger vid mätning av export- och importpriser samt en rekommendation till fortsatt arbete. Utrikeshandeln med tjänster har ökat kraftigt under det senaste decenniet och det finns behov av att utveckla prisindex för denna eftersom Nationalräkenskaperna i dagsläget saknar adekvata deflatorer. Slutsatsen i denna förstudie är att arbetet i första hand skall fokusera på att undersöka exportprisutvecklingen närmare för branscherna *Datakonsulttjänster* och *Redovisning och bokföring* i samband med de översyner av tjänsteprisindex för dessa branscher som genomförs under 2008. Möjligheten att beräkna importprisindex genom att väga ihop utländska index från de länder svenska företag köper tjänster bör utredas för branscherna *Järnvägstransport av gods*, *Vägtransport av gods* och *Lufttransport av gods*. Problem som bör beaktas är offshoring, transferpriser och valutaomräkning.

<u>1</u>	<u>INLEDNING</u>	<u>4</u>
1.1	BAKGRUND	4
1.2	FÖRBÄTTRING AV DEN EKONOMISKA STATISTIKEN	4
1.3	SYFTET MED DENNA FÖRSTUDIE	5
1.4	NATIONALRÄKENSKAPERNA KRAV PÅ PRISINDEX	5
<u>2</u>	<u>UTRIKESHANDEL MED TJÄNSTER</u>	<u>6</u>
2.1	DEFINITIONER	6
2.2	UTRIKESHANDELNS UTVECKLING	7
2.3	DAGENS STATISTIK OM UTRIKESHANDEL MED TJÄNSTER	7
<u>3</u>	<u>BEHOVET AV PRISINDEX</u>	<u>8</u>
3.1	INTRESSENTERNA OCH DERAS BEHOV	8
3.2	PRIORITERADE PRODUKTGRUPPER	9
<u>4</u>	<u>UTVECKLING AV PRISINDEX</u>	<u>13</u>
4.1	EXPORTPRISER	13
4.2	IMPORTPRISER	14
<u>5</u>	<u>PROBLEM</u>	<u>14</u>
5.1	OFFSHORING	14
5.2	TRANSFERPRISER	15
5.3	VALUTAOMRÄKNING	16
<u>6</u>	<u>PÅVERKAN AV ANDRA PROJEKT INOM SCB</u>	<u>18</u>
<u>7</u>	<u>SLUTSATSER OCH FÖRSLAG PÅ FORTSATT ARBETE</u>	<u>18</u>

1 Inledning

1.1 Bakgrund

I Sverige uppgår tjänstebranschernas andel av Bruttonationalprodukten (BNP) till ca 50 procent. Under större delen av 1900-talet låg denna andel strax under 40 procent för att under slutet av århundradet successivt öka. I takt med att tjänsteproduktionens andel av BNP vuxit har även behovet av korrekta volymeräkningar av tjänsteproduktionen ökat. För att beräkna enskilda branschens utveckling måste förädlingsvärden rensas från inflation. Prisutvecklingen för olika varor och tjänster måste mätas och index beräknas innan de löpande priserna kan omvandlas till fasta priser. Tillförlitliga prisindex är en förutsättning för att kunna mäta tillväxten i ekonomin och produktivitetsutvecklingen i näringslivet på ett rättvisande sätt.

Tjänsteprisindex (TPI) är ett producentprisindex för tjänster som avser mäta prisutvecklingen i branscher som producerar företagstjänster. Arbetet med att utveckla prisindex för tjänstebranscher inleddes på 1990-talet med TPI för lokalhyror, hotelltjänster samt inrikes resor med flyg. Flertalet av de TPI som idag produceras har dock tagits fram efter 1999. Under åren 2000-2004 utvecklades prisindex för ett 30-tal branscher som nu produceras löpande. Sedan 2005 har arbetet med att utveckla nya index fortsatt delvis på uppdrag av Riksbanken och med stöd från EU. Idag finns TPI för drygt 40 procent av näringslivets tjänsteproduktion.

1.2 Förbättring av den ekonomiska statistiken

År 2002 publicerades en statlig utredning om översyn av den ekonomiska statistiken (SOU 2002:118). I den framkom, som ett av många förbättringsförslag för den ekonomiska statistiken, att prisstatistiken bör förbättras i enlighet med den åtgärdsplan för en bättre prisstatistik som utarbetats av SCB¹. Ett av de områden som utredningen ansåg som mest angeläget att utveckla och förbättra var tjänsteprisstatistiken. Inom detta område var de huvudsakliga förslagen dessa:

1. Arbetet med att utveckla nya prisindex för den privata tjänstesektorn bör snabbas upp.
2. Prisindex för utrikeshandeln med tjänster bör utvecklas.

¹ Förbättrade prisindex i konsument- och producentled, SCB februari 2002.

EMMA-projektet är ett paraplyprojekt för förbättring av den ekonomiska statistiken. Det omfattar förbättringsförslagen i åtgärdsplanen för den ekonomiska statistiken samt ytterligare ett antal förbättringar av den ekonomiska statistiken som aktualiserats under de senaste åren. I september 2006 fick SCB ytterligare ett uppdrag från Riksbanken vilket gjorde det möjligt att intensifiera arbetet med att utveckla och förbättra metoderna för prisindex avseende sjötransporter och för tjänstebranscher som förändras snabbt (t.ex. tele- och datatjänster). I uppdraget ingick vidare att ta fram en strategisk plan för utveckling av prisindex för de många ”små” branscher för vilka icke-godkända index fortfarande används. Under 2007 var utvecklingsarbetet främst inriktat på att utveckla producentprisindex för branscher där godkända och acceptabla index fortfarande saknades. Här ingick också en förstudie avseende utveckling av EU godkända prisindex för detalj- och partihandelstjänster samt denna förstudie.

1.3 Syftet med denna förstudie

Som nämnts ovan pekade utredningen om översyn av den ekonomiska statistiken ut prisindex för export och import av tjänster som ett prioriterat område. Denna förstudie syftar därför till att utreda behovet av, och förutsättningarna för, att utveckla sådana index. Förstudiens mål är dessa:

- Kartlägga vilken statistik som finns idag angående utrikeshandel med tjänster samt vilka deflatorer som används.
- Identifiera vilka intressenter som finns samt vilka behov de har.
- Identifiera inom vilka branscher eventuellt behov av nya deflatorer finns, samt vilka branscher som bör prioriteras.
- Analysera möjligheten att utveckla prisindex för utrikeshandel med tjänster samt ge förslag på fortsatt arbete.

1.4 Nationalräkenskaperna krav på prisindex

EU satte genom pris- och stabilitetspakten i Maastricht upp kriterier gällande redovisningsprinciperna för medlemsstaternas nationalräkenskaper i fasta priser. För fastprisberäkning rekommenderas att produktion och insatsförbrukning deflateras var för sig med godkända, kvalitetsjusterade prisindex. Detta innebär att indexen enbart skall spegla förändringar som går att hänföra till prisförändringar medan förändringar som har med kvantitet, kvalitet eller sammansättningen av varan/tjänsten inte skall påverka index. Följs dessa rekommendationer betraktas indexet som en A-metod för fastprisberäkning. Eurostat har tagit fram en handbok som identifierar A-, B- och C-metoder för fastprisberäkningar

avseende varor och tjänster i nationalräkenskaperna. Från och med år 2006 får inga C-metoder användas inom ländernas nationalräkenskaper om inte dispens beviljats. För en mer utförlig beskrivning hänvisas till Europeiska Nationalräkenskapssystemet ENS 1995, kap 10.

Generellt gäller att förändringar i ett transaktionsvärde måste kunna hänföras antingen till en prisförändring, till en volymförändring eller en kombination av de båda. Därför måste även hänsyn tas till förändringar i kvalitet vid prismätning och prisförändringar måste rensas från kvalitetsförändringar. För en mer utförlig beskrivning av principerna för pris- och volymläkningar hänvisas till Europeiska Nationalräkenskapssystemet ENS 1995, kapitel 10.

2 Utrikeshandel med tjänster

2.1 Definitioner

Utrikeshandel med tjänster äger rum då en svensk enhet säljer tjänster till en utländsk enhet, eller när en svensk enhet köper tjänster av en utländsk enhet. En ekonomisk enhet definieras inte som svensk eller utländsk på basis av ägandet, utan på basis av i vilket land det så kallade ekonomiska intressecentrat ligger, det vill säga det land där enheten har sin stadigvarande verksamhet. Det ekonomiska intressecentrat för ett företag som verkar i Sverige är Sverige, även om det är ett dotterföretag eller en filial till ett utländskt företag. Ett företag av det här slaget är alltså en svensk ekonomisk enhet. Likaså är ett svenskt företags dotterbolag eller filial med stadigvarande verksamhet i utlandet en utländsk ekonomisk enhet.

Försäljning av tjänster till utlandet (export)

Alla inkomster av tjänsteförsäljning till utländska kunder betraktas som export av tjänster oavsett var tjänsten utförs. Det innebär att t.ex. royalties från utländska företag samt kommissioner och förmedlingsprovisioner i samband med försäljningsuppdrag för utländska kunders räkning betraktas som export av tjänster.

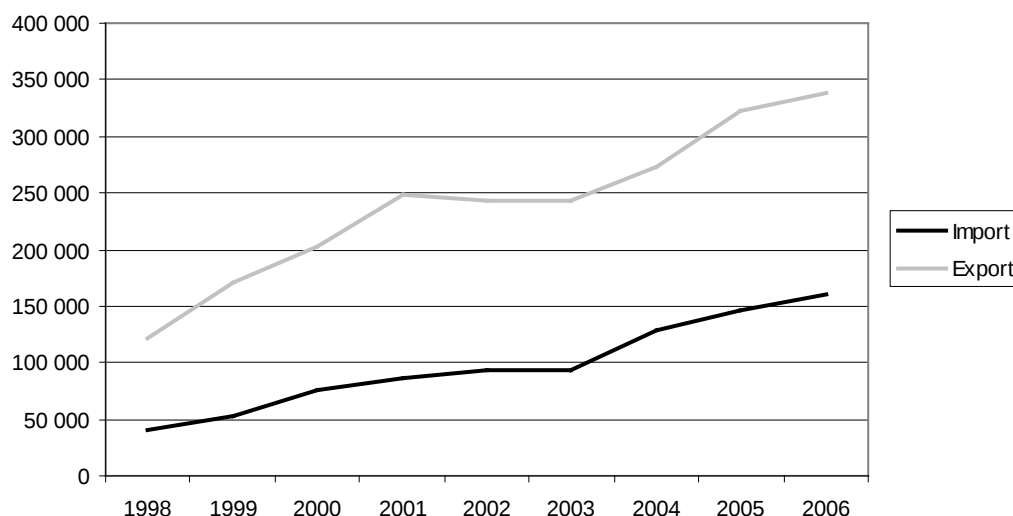
Inköp av tjänster från utlandet (import)

Alla utgifter för köp av tjänster från utländska leverantörer betraktas som import av tjänster oavsett var tjänsten utförs. Det innebär att t.ex. avgifter för franchising som betalas till ett utländskt företag och förmedlingsprovisioner/kommissioner som betalas till utlandet vid försäljning av varor betraktas som import av tjänster.

2.2 Utrikeshandelns utveckling

Om utvecklingen av utrikeshandeln med tjänster studeras är det lätt att förstå varför utredningen om översyn av den ekonomiska statistiken pekade ut den som ett prioriterat område. Utrikeshandeln med tjänster har nämligen ökat kraftigt det senaste decenniet. I Figur 1 nedan visas att tjänsteexporten ökade med nästan 280 % från ca 120 miljarder till ca 340 miljarder mellan 1998 och 2006. Importen ökade procentuellt sett ännu mer; en ökning från ca 40 miljarder 1998 till ca 160 miljarder 2006 innebär att importen av tjänster ökade med nästan 400 %.

Figur 1: Utrikeshandel med tjänster (miljoner kr)



Källa: Momsregistret

2.3 Dagens statistik om utrikeshandel med tjänster

Dagens statistik om utrikeshandel med tjänster kommer från två olika undersökningar inom SCB. Enheten Utrikeshandel och industriindikatorer (NA/UI) samlar på uppdrag av Riksbanken in kvartalsvisa uppgifter om transaktioner med utländsk motpart avseende tjänster, löner och transfereringar. Denna statistik är anpassad efter Riksbankens behov och används främst som underlag till betalningsbalansen. Även undersökningen Företagens ekonomi (FEK) samlar in statistik om utrikeshandeln med tjänster. FEK genomförs årligen av enheten Näringslivets struktur (NA/NS) och är snarare att betrakta som ett system av olika statistiska undersökningar än en separat statistisk undersökning. Syftet med FEK är att belysa näringslivets struktur med avseende på exempelvis lönsamhet, tillväxt, utveckling, finansiering och produktion. Båda dessa undersökningar är branschmässigt avgränsade vilket gör att det går att få fram uppgifter om i vilka branscher utrikeshandel

med tjänster förekommer. Problemet är dock att de olika undersökningarna använder olika branschindelningar. FEK:s statistik är uppdelad efter SNI-grupper² medan NA/UI:s undersökning är anpassad efter den branschindelning som betalningsbalansen redovisas på. Denna indelning kallas EBOPS (Extended Balance of Payments Services Classification) och bygger på ett kodsysteem som tagits fram av Internationella Valutafonden. Eftersom EBOPS inte är lika fint specificerad som NR:s branschindelning innebär det att NA/UI:s statistik inte fullt ut kan användas av NR. NR tvingas därför att fördela ut vissa av exportvärdena från NA/UI:s statistik på de branschaggregat de redovisar sin statistik på. En gång om året får NR också uppgifter från FEK. Det är inte alltid uppgifterna från de två olika undersökningarna överensstämmer. Detta medför en osäkerhet om hur stor utrikeshandeln med tjänster är inom respektive bransch.

Inom tjänsteprisindex samlas idag exportpriser in för Sjötransport av gods, Vägtransport, Flygresor och Flygtransport av gods. Fr.o.m. 2008 kommer dock exportpriser endast samlas in för Flygresor. Inom Sjötransport av gods framkom under 2007 års översyn att priserna är desamma för svenska och utländska kunder och ingen uppdelning mellan dessa kommer därför att göras i framtiden. Inom Vägtransport kommer den nuvarande uppdelningen mellan svenska och utländska kunder att överges och insamlingen delas istället upp i inrikes och utrikes transporter. Inom Flygtransport av gods överges exportpriserna eftersom det varit stora problem att få in tillförlitliga exportprisuppgifter samtidigt som exportpriserna inte utvecklats annorlunda än hemmamarknadspriserna.

3 Behovet av prisindex

3.1 Intressenterna och deras behov

Riksbanken har uttryckt att det finns ett generellt behov av att förbättra statistiken om utrikeshandel med tjänster och har påpekat behovet av prisindex. Den största vinsten Riksbanken ser med prisindex för utrikeshandel med tjänster är att Nationalräkenskaperna får bättre underlag för fastprisberäkning, vilket innebär att Nationalräkenskaperna blir mer tillförlitliga. NR är följaktligen den huvudsakliga intressenten och det är deras behov som bör styra utvecklingsarbetet. NR har stort behov av prisindex för utrikeshandel med tjänster eftersom de idag saknar bra underlag för att deflatera utrikeshandeln. I dagsläget använder NR samma prisindex för utrikeshandel som för hemmamarknad. I branscher där TPI finns används dessa och i andra branscher används andra index som t.ex. löneindex och faktorprisindex. NR:s behov av prisindex för utrikeshandel med tjänster är givetvis olika i olika branscher. De branscher där behov finns är de där importen/exporten är betydande samtidigt som prisutvecklingen för importen/exporten skiljer sig från prisutvecklingen på hemmamarknaden.

² SNI = Standard för svensk näringsgrensindelning

3.2 Prioriterade produktgrupper

Med hjälp av uppgifter om utrikeshandelns storlek i olika produktgrupper valdes, efter diskussion med Nationalräkenskaperna, ett antal grupper ut där det kan finnas behov av prisindex för utrikeshandeln. I Tabell 1 nedan visas produktions-, export- och importvärden för de prioriterade produktgrupperna. Värdena gäller år 2005 och uttrycks i miljoner kr (löpande priser).

Tabell 1. Produktions- och handelsvärden inom prioriterade produktgrupper

Produktgrupp	Inhemsk produktion	Import	Export
Järnvägstransport av gods	5 402	2 919	703
Vägtransport av gods	69 921	21 420	1 669
Sjötransport av gods	24 713	11 726	22 720
Lufttransport av gods	529	3 155	159
Konsulttjänster avseende system- och programvara	82 041	9 765	17 542
Övriga databehandlingstjänster	43 895	4 093	5 519
Juridiska och ekonomiska konsulttjänster	117 292	8 609	9 208
Reklamtjänster	41 727	9 439	5 350
Övriga företagstjänster	46 371	29 261	26 230

Källa: Nationalräkenskaperna

Nedan följer en genomgång av de prioriterade produktgrupperna. Branschegenskaperna som presenteras bygger på information som inhämtats via kontakt med branschorganisationer och företag.

Inom **Järnvägstransport av gods** är exporten ganska blygsam medan värdet av de tjänster som importeras är stort och står för drygt 38 % av den inhemska tillgången (inhemsk produktion + import – export). Importen av denna typ av tjänster består av att svenska företag betalar utländska tågoperatörer för transporter som, till största del, sker utomlands. Utbudet av dessa tjänster är begränsat på grund av att de endast kan utföras av de operatörer som har tillgång till tåg och järnvägsspår. Även om EU arbetar för mer konkurrens på gränsöverskridande godstransporter och tågoperatörer börjat konkurrera med nationella järnvägsmonopol är marknaden till viss del fortfarande uppdelad i nationella nät med olika järnvägssystem. Detta innebär att marknadsvillkoren för järnvägstransport av gods kan vara olika i olika länder vilket medför att det finns utrymme att tro att prisutvecklingen kan skilja sig mellan den svenska hemmamarknaden och importen. Eftersom importen är betydande vore det därmed intressant att undersöka importprisernas utveckling.

TPI för Järnvägstransport av gods är under utveckling. Som deflator använder NR i dagsläget ett faktorprisindex, byggindex för transporter, som tas fram av enheten Byggnad, bostäder och fastigheter på SCB.

Vägtransport av gods uppvisar, precis som järnvägstransport, en liten export; speciellt i förhållande till den stora inhemska produktionen. Importens värde är däremot stort och motsvarar nästan 24 % av den inhemska tillgången. Importen består i denna bransch av att utländska åkerier utför transporter åt svenska företag både i Sverige och utomlands. Att många svenska företag köper transporter av utländska bolag både utom och inom Sverige, medan det är väldigt ovanligt att svenska åkerier utför transporter åt utländska bolag, beror på att de utländska åkerierna erbjuder lägre priser. Det är möjligt att prisnivåerna med tiden kommer harmoniseras, vilket i så fall betyder att importpriserna och hemmamarknadspriserna under en period kan ha helt olika utveckling. Detta innebär, tillsammans med det faktum att importen är betydande, att det även i denna bransch vore intressant att undersöka importprisernas utveckling.

För Vägtransport av gods finns TPI och under 2007 har en översyn gjorts av detta. I det nuvarande indexet tillfrågas åkerier om prisuppgifter och det finns ett index för svenska kunder (hemmamarknad) och ett för utländska kunder (export), samt ett totalindex. I framtiden kommer prisuppgifter istället att samlas in via lastbilscentraler och planen är att frångå den nuvarande uppdelningen mellan svenska och utländska köpare för att istället dela upp insamlingen i inrikes och utrikes transporter.

Inom **Sjötransport av gods** är både importen och exporten stor. Sjötransportmarknaden är mycket internationell och redare från olika länder konkurrerar om transporter över hela världen vilket innebär att utrikeshandeln är stor i de flesta länder. TPI finns för denna bransch och en översyn genomfördes under 2007. Tidigare fanns en indelning mellan svenska och utländska kunder men fr.o.m. 2008 kommer denna inte att finnas kvar eftersom det under översynen framkom att priserna är desamma för svenska och utländska kunder.

Inom **Lufttransport av gods** är både inhemska produktion och export små, medan importen är betydligt större. Importen är nästan sex gånger större än den inhemska produktionen och står för 90 % av den inhemska tillgången. Nästan all flygtransport av gods som svenska företag köper utförs alltså av utländska företag. Även om konkurrensen inom lufttransporter är stor finns det skillnader i marknadsvillkor mellan länder som gör att priserna kan vara olika. Det är också tänkbart att de transporter som köps från svenska operatörer främst gäller korta sträckor medan de transporter som köps från utländska operatörer gäller både långa och korta sträckor. Detta är ytterligare en faktor som talar för att prisutvecklingen kan skilja sig mellan hemmamarknad och import. I kombination med att importen är betydande gör det att importprisutvecklingen vore intressant att undersöka.

För Lufttransport av gods finns TPI och fram till nu har en uppdelning funnits mellan svenska kunder (hemmamarknad) och utländska kunder (export). Fr.o.m. 2008 kommer dock denna indelning tas bort eftersom det varit svårt att få in tillförlitliga uppgifter om exportpriser och de olika indexen visat samma prisutveckling.

Konsulttjänster avseende system- och programvara är en produktgrupp där både export- och importvärdena är stora. 12 % av den inhemska produktionen exporteras och importen utgör 13 % av den inhemska tillgången. Denna tjänstegrupp är störst av datatjänstgrupperna och tjänsterna består av att analysera behov, konstruera och implementera datasystem och program samt designa webbsidor. Utrikeshandeln kan gå till på två sätt: antingen köper kunden tjänsten direkt från ett utländskt bolag eller så köper den tjänsten av ett inhemskt IT-företag som i sin tur köper in en del av tjänsten (vanligtvis programmeringen) från ett utländskt bolag. Detta kallas offshoring och beskrivs i kapitel 5.1. I de fall där det svenska IT-företaget är en del av en internationell koncern köps programmeringstjänsten ofta från ett eget systerbolag.

Eftersom tjänsterna i denna bransch kan utföras i stort sett var som helst och enkelt skickas till kunder i andra länder är konkurrensen stark och prisnivån är likartad i de flesta länder. Det är i denna bransch stor skillnad mellan tjänsterna som importeras och exporteras. En stor del av importen består av enklare programmeringstjänster som köps från bl.a. Indien och Sydafrika eftersom de där kan utföras billigare. En ansenlig del av denna handel består högst sannolikt av offshoring. De tjänster som exporteras är mer kvalificerade och består av t.ex. verksamhetskonsult- och IT-arkitektjänster. För dessa tjänster är priset inte ett lika stort konkurrensmedel och det finns större utrymme för att ta ut olika priser i olika länder. Eftersom det är stor skillnad mellan de tjänster som importeras och de som produceras i Sverige är det sannolikt att prisutvecklingen ser annorlunda ut och det finns anledning att undersöka importpriserna närmare. Även exportpriserna är intressanta, dels eftersom exporten är så pass stor som den är och dels för att det kan finnas skillnad i prisutveckling mellan hemmamarknad och export.

För Konsulttjänster avseende system- och programvara finns TPI men där mäts enbart priser till svenska kunder. En översyn pågår och kommer att fortsätta under 2008. NR använder endast detta index vid årsberäkningarna, vid kvartalsberäkningar används det sammanvägda indexet för hela SNI 72.

Inom **Övriga databehandlingstjänster** är både export- och importvärdena stora och det vore intressant att undersöka både export- och importprisernas utveckling. Denna tjänstegrupp består av tjänster från företag i flera delbranscher och domineras av SNI 72.3 Databehandling som till stor del består av drift av datanät och webbsidor, det är förmodligen också här som den mesta utrikeshandeln sker. Inom SNI 72.1 Konsultverksamhet avseende maskinvara är utrikeshandeln förmodligen liten eftersom den till viss del bygger på fysisk närvaro. Inom SNI 72.4 Databasverksamhet förekommer säkerligen en

del utrikeshandel men denna grupp är relativt liten. SNI 72.6 Övrig datoranknuten verksamhet går inte att uttala sig om.

Det finns TPI för Övriga databehandlingstjänster och detta består av prisuppgifter från alla olika delbranscher. NR använder endast detta index vid årsberäkningarna, vid kvartalsberäkningar används det sammanvägda indexet för hela SNI 72.

Juridiska och ekonomiska konsulttjänster är en tjänstegrupp där både import- och exportvärdena är stora. Även denna tjänstegrupp består av tjänster från företag inom flera delbranscher. De som vore intressantast att mäta import- och exportpriser inom är SNI 74.11 Juridisk verksamhet, SNI 74.12 Redovisning och bokföring och SNI 74.14 Konsultverksamhet. Inom alla dessa delbranscher förekommer förmodligen en relativt omfattande utrikeshandel. Inom 74.13 Marknads- och opinionsundersökning förekommer också en hel del utrikeshandel men då denna delbransch är liten är den inte prioriterad. Inom både Juridisk verksamhet och Redovisning och bokföring kan utrikeshandeln ske på två huvudsakliga sätt. Det första fallet är då ett inhemskt företag utför en tjänst åt ett dotterbolag till ett utländskt företag och fakturerar moderbolaget. Det andra fallet är vid transaktionsbaserade tjänster. Dessa förekommer då företag etablerar sig i andra länder, t.ex. vid företagsförvärv.

Redovisning och bokföringsbranschen domineras av multinationella koncerner och här består den största delen av utrikeshandeln av att företag inom samma koncern fungerar som underleverantörer till sina systerbolag. De stora internationella redovisningsföretagen är inte juridiska koncerner, utan företagen i varje land har olika ägare. Det finns därmed inga incitament till att flytta vinster mellan länder och även tjänstehandeln mellan bolag inom samma koncern sker oftast till marknadspris. Prisnivån för redovisningstjänster är olika i olika länder och det förekommer skillnader i prissättningen till svenska och utländska kunder vilket innebär att det vore intressant att undersöka utrikeshandelns prisutveckling närmare. Inom juristbranschen anger den svenska branschen att kundens geografiska hemvist inte påverkar priset och att det inte finns någon skillnad i prissättning mellan svenska och utländska kunder. Därmed finns det ingen anledning att mäta exportprisernas utveckling separat.

TPI finns dels för SNI 74.11 Juridisk verksamhet och dels för SNI 74.12 Redovisning och bokföring och översyner av båda dessa skall genomföras under 2008. TPI är också under utveckling för SNI 74.13 Marknads- och opinionsundersökning och SNI 74.14 Konsultverksamhet. De två TPI som finns används av NR vid både kvartals- och årsberäkningar. För de branscher inom produktgruppen där det inte finns något TPI används TPI för SNI 74.12.

Inom gruppen **Reklamtjänster** är både export- och importvärdena stora. Även denna tjänstegrupp består av tjänster som produceras inom flera delbranscher. Branschen består av SNI 74.401 Reklambyråverksamhet, 74.402 Annonsförsäljning, 74.403

Direktreklamverksamhet och 74.409 Övrig marknadsföringsverksamhet. Den mesta utrikeshandeln förekommer förmodligen inom Reklambyråverksamhet. Då marknaden för reklamtjänster präglas av hård konkurrens och det är lätt att sälja och köpa dessa tjänster över nationsgränser finns det anledning att tro att priserna är relativt lika i olika länder. Om det existerar skillnader i pris mellan hemmamarknad och utrikeshandel bör den vara störst i fråga om importen. Anledningen till detta är att den största kostnaden en reklambyrå har är de anställdas lön. För exporten är denna kostnad samma som för hemmamarknad medan den för importen kan vara annorlunda eftersom lönenivån skiljer sig mellan länder. Med tanke på att utrikeshandeln i denna bransch är stor vore det här intressant att undersöka närmare hur både export- och importprisernas utveckling ser ut.

TPI finns här på prov men i detta ingår ej Reklambyråverksamhet, planer finns på att under 2008 börja mäta även dessa tjänster. NR använder idag löneindex.

Inom **Övriga företagstjänster** är både export- och importvärdena mycket stora. En möjlig anledning till att denna produktgrupp uppvisar så stor utrikeshandel att det här hamnar en hel del utrikeshandel som ingen vet varifrån den kommer pga. att UI:s och NR:s statistik inte harmoniserar. Då denna tjänstegrupp innehåller tjänster från ett stort antal olika delbranscher är det mycket svårt att veta inom vilka av dessa som utrikeshandeln förekommer. NR använder löneindex för hela denna produktgrupp.

4 Utveckling av prisindex

4.1 Exportpriser

Förutom *Övriga företagstjänster*, finns det idag TPI för alla produktgrupper där det är av intresse att mäta exportprisutvecklingen. Att TPI finns innebär att SCB har etablerat kontakt med uppgiftslämnare, och då uppgiftslämnarna till TPI väljs ut med hjälp av PPS-urval³ är de största företagen med i undersökningarna. Då det är de största företagen som står för den största delen av utrikeshandeln bör exporten utföras av ungefär samma bolag som lämnar uppgifter till TPI idag. Därmed är den enklaste metoden att utveckla prisindex för export av tjänster att be nuvarande uppgiftslämnare redovisa priser separat för svenska och utländska kunder. Det kan dock finnas företag med stor export som inte ingår i nuvarande urval, och för att vara säkra på att fånga upp rätt uppgiftslämnare kan vi använda momsregistret som kompletterande urvalsram. I momsregistret finns uppgifter om svenska företags export- och importvärden uppdelade efter näringsgren.

³ En urvalsmetod där företagen ges större sannolikhet att bli utvalda ju större de är.

4.2 Importpriser

Importpriser vore betydligt svårare att mäta än exportpriser. I exportfallet säljer svenska företag som producerar en viss typ av tjänst sina tjänster till både inhemska och utländska kunder. Detta innebär att det är en relativt homogen grupp företag som står för både hemmamarknadsförsäljning och export. Gällande import kan en viss typ av tjänst dock köpas av många olika typer av företag. Ett exempel är *Lufttransport av gods*; denna tjänst kan köpas av i stort sett vilken typ av företag som helst. Det kan handla om allt från en partihandlare som importerar grönsaker till en biltillverkare som exporterar bildelar. För att kunna mäta prisutvecklingen för importen måste de svenska köparna av tjänsterna identifieras och dessa måste sedan rapportera till vilka priser de köper tjänster från utländska företag. Identifikationen går att göra med hjälp av momsregistret och möjligheten att få in prisuppgifter bör vara relativt god då det finns möjlighet att belägga även köpare av tjänster med uppgiftslämnarskyldighet. Detta arbete skulle dock vara tids- och resurskrävande.

En alternativ metod vore att ta reda på från vilka länder en viss typ av tjänst köps och sedan undersöka om det i dessa länder finns prisindex för denna typ av tjänst. I NA/UI:s undersökning lämnar de största företagen landfördelade uppgifter om export och import av tjänster som sedan används för att landfördela all utrikeshandel med tjänster. Ett hypotetiskt exempel på hur denna information skulle kunna användas är detta: vi får information om att svenska företags import av *Järnvägstransport av gods* till 50 procent köps från land A och 50 procent från land B. Om Land A och land B har prisindex för denna bransch skulle dessa två index kunna vägas samman med 50 procents vikt var och representera prisutvecklingen för den svenska importen av denna typ av tjänst. För att denna metod skall vara applicerbar bör de utländska prisindex som används återge exportprisutvecklingen korrekt. Då i stort sett ingen utveckling av prisindex för utrikeshandel med tjänster genomförts internationellt är det föga troligt att renodlade exportprisindex finns att tillgå. Det måste därför utredas om de prisindex som finns att tillgå är lämpliga att använda.

5 Problem

5.1 Offshoring

Offshoring innebär att ett företag flyttar produktionen av varor eller tjänster till ett annat land. Syftet med detta är att sänka kostnaderna. Gällande tjänsteproduktion har offshoring växt kraftigt sedan slutet av 1990-talet, mycket på grund den starkt ökade tillgången till billiga och pålitliga kommunikationssystem. Typexemplet på offshoring av tjänsteproduktion är utflyttning av IT-tjänster till Indien. Anledningen till att västerländska företag väljer att flytta produktionen av dessa tjänster till Indien är tillgången till tekniskt

kunnig arbetskraft med mycket lägre löner än i västvärlden. En annan viktig faktor är att indier i allmänhet talar bra engelska. Exempel på andra tjänster där offshoring är vanligt förekommande är kundsupport och transaktionsbehandling.

Ur ett statistiskt perspektiv blir offshoring ett problem då det är svårt att avgöra vem som är säljare och köpare av en tjänst. Här är ett exempel: Ett svenskt företag köper en IT-lösning av ett svenskt datakonsultföretag. En del av lösningen består av att utveckla mjukvara. Denna tjänst väljer datakonsultföretaget att köpa in från ett företag i Indien, dvs. de importerar tjänsten. När de sedan säljer den färdiga IT-lösningen till kunden är denna transaktion inte utrikeshandel eftersom både köpare och säljare är svenska. Det svenska IT-företaget bör redovisa de tjänster som köpts från Indien som import och att dessa tjänster utgör input i den egna verksamheten. Frågan är dock om det redovisas så i praktiken. De problem som existerar i TPI idag tyder på att så inte alltid är fallet. Vissa datakonsultföretag redovisar ibland priser för programmeringstjänster som utförts av svensk personal och ibland priser för tjänster som utförts av personal utomlands. Detta har lett till stora variationer i prisnivån. Det är också så att när tjänsten köps från utlandet är det till ett mycket lågt pris medan priset till slutkunden är betydligt högre. Något som ytterligare försvårar saken är att det svenska och det utländska datakonsultföretaget ofta tillhör samma internationella koncern. Detta innebär att tjänsten handlas till ett transferpris. Denna typ av problem beskrivs nedan.

5.2 Transferpriser

Ett transferpris är det pris två juridiska enheter inom samma koncern kommer överens om vid en internationell transaktion. Oavsett vilket pris som sätts blir koncernens totala vinst opåverkad. Eftersom länder har olika skattesatser för företagsinkomster uppkommer det därför incitament för ett företag att strategiskt välja ett transferpris som minimerar den sammanlagda skatt som betalas till skattemyndigheterna i de båda länderna. I Sverige styrs bedömningen av transaktioner mellan närstående företag inom samma koncern av Inkomstskattelagen, som säger att prissättningen vid transaktioner mellan företag i intressegemenskap skall motsvara vad som skulle ha tillämpats mellan oberoende parter under jämförbara omständigheter. Detta motsvarar den internationellt accepterade normen i denna fråga - Armlängdsregeln (Arm's length rule). År 2007 började nya dokumentationsregler gälla som syftade till att underlätta identifikationen av transaktioner och säkerställa att företag som genomför internationella transaktioner med närstående företag iakttar armlängdsprincipen. I praktiken är dock denna policy svår att följa upp och sannolikheten är stor att företagen väljer ett pris som inte motsvarar det egentliga marknadspriset.

Internationella Valutafonden har gett ut en export- och importprismanual där transferpriser behandlas i ett kapitel. Där förs en diskussion om vilket transferpris som skall användas av statistiska byråer. För både export och import rekommenderas följande metoder där den översta anses bäst:

1. Internt jämförbart pris - det genomsnittliga priset betalat till (för en importerad vara) eller mottagit från (för en exporterad vara) oberoende företag för samma vara under referensperioden.
2. Externt åsyftat jämförbart pris - priset som betalas för varan på en känd börs (om börshandel med denna vara äger rum).
3. Externt jämförbar pris - ett pris baserat på transaktioner mellan oberoende företag.
4. Nedströms (eller uppströms) intern transaktion - om ingen handel med varan existerar kan det första armlängdspriset för en nedströms produkt användas. Med detta menas att försäljningspriset för en produkt där den aktuella varan är den huvudsakliga insatsvaran används. I fall där ökningen av förädlingsvärdet i steget från en högre nivå är lågt kan även ett uppströms pris användas.
5. Insamlat transferpris - sista alternativet är att använda det rapporterade transferpriset.

Priset i metod 1 är ett armlängdspris, priserna i metod 2-4 är proxys för armlängdspris och priset i metod 5 är antagligen *inte* ett armlängdspris. Notera att metod 2 inte är användbar för tjänstehandel.

Olika länders statistikbyråer hanterar transferpriser på olika sätt. Vissa försöker undvika transferpriser till varje pris medan andra väljer att inkludera transferpriser för att statistiken skall vara konsistent. De senare anser att om transferpriser används i utrikeshandelsstatistiken och nationalräkenskaperna skall de också användas i prisstatistiken. I Sverige beaktar nationalräkenskaperna i dagsläget inte på något sätt transferpriser utan använder de värden som inrapporteras precis som de är. Inom Sveriges import- och exportprisindex för varor används därför transferpriser i beräkningarna. NA/UI beaktar transferpriser enbart på det sätt att de på blanketten för "övriga tjänster" ber företagen ange om transaktionen är koncernintern eller inte. I alla övriga delar av undersökningen tas ingen speciell hänsyn till transferpriser. Inom import- och exportprisindex genomförs för närvarande ett projekt om hur transferpriser skall behandlas i framtiden. Det är alltså inte självklart hur transferpriser skall behandlas och detta är en fråga om måste behandlas inom ramen för en eventuell utveckling av prisindex för utrikeshandel med tjänster.

5.3 Valutaomräkning

Det är viktigt att komma ihåg att när handel sker över nationsgränser beror priset som kunden betalar inte bara av tjänstens pris utan också av växelkursens nivå. Detta gör att såväl import- som exportpriser kan vara mycket volatila, beroende på den inhemska valutans variation mot utländska valutor. Växelkursernas utveckling blir därmed en viktig

del av företagets verksamhet och de har ofta specialister som förvaltar de valutaflöden som flyter genom företaget. För att minska växelkursrisken och få en lägre variation i kassaflödet ägnar sig många företag åt olika former av valutasäkring, t ex optioner och terminer.

Ur ett statistiskt perspektiv är val av metod för valutaomräkning en mycket viktig fråga. För att statistiken skall vara konsistent skall samma principer för valutaomräkning användas inom alla statistikgrenar. De internationella beräkningsmanualerna (ESA 95, SNA93 och Betalningsbalansmanualen) innehåller anvisningar om hur valutaomräkning skall ske. Rekommendationen är att den tillämpade omräkningskursen skall vara mittkursen (snitt av köp- och säljkurs på transaktionsdagen). För ställningsvärden⁴ gäller att mittkursen på bokslutsdagen skall användas. Valutasäkringar skall redovisas separat.

Inom SCB:s prisstatistik används idag tullverkets valutakurser som hämtas från tullverkets webbsida. Dessa kurser sätts månadsvis och baseras på kursen näst sista onsdagen i föregående månad. Under månaden kontrolleras marknadskursen och om den förändrats mer än fem procent ändras tullkursen från och med nästföljande onsdag. Vid beräkning används den genomsnittliga kursen under månaden; den beräknas genom att multiplicera varje växelkursnotering med antal dagar den gällt och sedan dela summan med antalet dagar i månaden. Om kursen förändrats en gång under månaden innebär det att snittkursen beräknas så här: $[(kurs1 \times \text{antal dagar}) + (kurs2 \times \text{antal dagar})] / \text{totalt antal dagar i månaden}$. Eftersom det kan dröja ganska lång tid mellan uppdateringarna kan det uppstå ganska stora skillnader mellan marknadskurs och tullkurs. Om kursen i början av månaden förändras fyra procent och sedan ligger kvar på samma nivå under hela månaden kommer tullkursen inte förändras alls under månaden vilket innebär att tullkursen ligger fyra procent över/under marknadskursen.

I både FEK och NA/UI:s undersökning rapporteras alla värden i SEK. Inom prisstatistiken, ombeds företagen däremot att rapportera alla priser i den valuta som transaktionen utförts. Det förekommer dock att företagen själva räknar om priset till SEK. I dessa fall är det svårt att veta vilken växelkurs som använts. Många företag använder sig av s.k. budgetkurser som bestäms av företagets internbank/treasuryfunktion. Dessa kurser kan sättas kvartalsvis eller halvårsvis, men det vanligaste är att använda månadskurser. Detta är oftast inte ett månadsgenomsnitt utan vanligtvis kursen sista dagen i föregående månad. IFRS⁵ rekommenderar att alla tillgångar marknadsvärderas löpande. Detta kan göras med s.k. ”fair value”, vilket kan innebära dagskurs men även månadskurs. I takt med att företagen inför redovisning enligt IFRS kommer därför sannolikt kvartals- och halvårskurser ersättas av månatliga budgetkurser.

⁴ Ställningsvärden är ingående och utgående balanser för olika finansiella tillgångar och skulder.

⁵ IFRS = International Financial Reporting Standards

För att kunna kontrollera vilken växelkurs som används bör de prisuppgifter som rapporteras till tjänsteprisindex anges i den faktiska transaktionsvalutan. Vilken växelkurs som sedan skall användas vid valutaomräkning är en fråga som måste utredas ytterligare.

6 Påverkan av andra projekt inom SCB

Utveckling av prisindex för utrikeshandel med tjänster påverkas av flera olika projekt inom SCB. Projektet som avdelningen Makroekonomi och Priser planerar tillsammans med NA/UI och Riksbanken, som syftar till att förbättra statistiken om utrikeshandel med tjänster, är av stor vikt eftersom osäkerheten är stor om hur stor denna handel är och i vilka branscher handeln förekommer. För att det skall vara meningsfullt att utveckla bra deflatorer bör också de omsättningsvärden som skall deflateras vara pålitliga. Andra projekt som påverkar detta projekt är översynerna av tjänsteprisindexen för datakonsulter, ekonomiska konsulter och juridiska konsulter. Om vi väljer att studera utrikeshandeln i dessa branscher närmare kommer detta projekt att överlappa översynerna.

7 Slutsatser och förslag på fortsatt arbete

Det står klart att det finns behov av prisindex för import och export inom ett flertal av tjänstebranscherna. Samtliga branscher har gemensamt att den största produktionsfaktorn är arbetskraft vilket innebär att den största delen av kostnaden för att producera en tjänst består av personalkostnad. I importfallet produceras tjänsten utomlands där arbetskraftskostnaden oftast skiljer sig från den svenska medan arbetskraftskostanden för exporten är densamma som för hemmamarknaden. Eftersom priset till hög grad bestäms av produktionskostnaden finns det därför anledning att tro att prisskillnaden är större mellan hemmamarknad och import än mellan hemmamarknad och export. Ur denna synpunkt är behovet av prisindex större för import än för export. Det finns dock faktorer som talar för behov av prisindex även för export. Dels att det finns branscher där det finns anledning att tro att prisutvecklingen är annorlunda mellan export och hemmamarknad på grund av olika marknadsvillkor, dels att skillnader i prisutveckling kan skapas av valutakursförändringar och dels för att exporten, både totalt sett och inom vissa specifika branscher, är betydligt större än importen.

Beslutet om inom vilka branscher arbetet med att utveckla prisindex för utrikeshandeln bör starta styrs av två faktorer: dels hur stort behovet av prisindex är och dels om utvecklingen är praktiskt genomförbar med hjälp av de resurser som står till buds. Den första faktorn talar för att prioritera branscher där importen är betydande medan den andra faktorn talar för att prioritera branscher där exporten är betydande. Då utvecklingen av prisindex för utrikeshandel med tjänster internationellt ännu inte tagit fart skulle en utveckling innebära en tätposition inom detta område för SCB. Detta innebär att utvecklingen blir extra resurskrävande eftersom ingen möjlighet finns att dra lärdom från och jämföra sig med

andra länders statistikbyråer. Med tanke på att detta projekt har begränsade resurser (totalt 400 timmar, varav ca 100 timmar använts till denna förstudie) är min rekommendation därför att utvecklingen av prisindex för utrikeshandel med tjänster initialt koncentreras till de branscher där den kan utföras på enklast sätt. På detta sätt kan vi samla på oss erfarenhet och kunskap som förhoppningsvis kan användas vid framtida utveckling av prisindex för mer komplicerade branscher.

Ett lämpligt första steg är att inom ramen för översynerna av TPI för *Datakonsulttjänster* respektive *Redovisning och bokföring* närmare undersöka huruvida prisutvecklingen är annorlunda mellan export och hemmamarknad, och om det visar sig att så är fallet börja samla in exportpriserna separat. De planerade översynerna syftar till att analysera om nuvarande index kan förbättras och innebär omfattande branschkontakter. Det bör därmed vara möjligt att inkludera exportprisundersökningarna i översynerna utan att resursförbrukningen ökar i alltför stor utsträckning. Möjligheten att beräkna importprisindex genom att undersöka från vilka länder tjänster importeras och sedan väga ihop de index som finns i respektive land bör också utredas. Detta gäller i första hand branscherna *Järnvägstransport av gods*, *Vägransport av gods* och *Luftransport av gods* eftersom importen här är stor samtidigt som många länder har prisindex för dessa branscher.