



Statistiska centralbyrån Statistics Sweden

Utrikeshandel med IT- och företagstjänster 2005

Utrikeshandel med IT- och företagstjänster 2005

Statistiska centralbyrån
2006

Foreign trade in IT and business services 2005

Statistics Sweden
2006

Producent SCB, enheten för näringslivets struktur
Producer Statistics Sweden, Business Structure Unit
SE-701 89 Örebro

Förfrågningar Monica Leonardsson, +46 19 17 62 81
Inquiries monica.leonardsson@scb.se

Daniel Lennartsson, +46 19 17 64 29
daniel.lennartsson@scb.se

©2006, Statistiska centralbyrån

Enligt lagen (1960:729) om upphovsrätt till litterära och konstnärliga verk är det förbjudet att helt eller delvis mångfaldiga innehållet i denna publikation utan medgivande från Statistiska centralbyrån.

Any reproduction of the contents of this publication without prior permission from Statistics Sweden is prohibited by the Act on Copyright in Literary and Artistic Works (1960:729).

Om du citerar ur denna publikation, var god uppge källan på följande sätt:

Källa: SCB, *Utrikeshandel av IT- och företagstjänster 2005*.

When quoting material from this publication, please state the source as follows:

Source: Statistics Sweden, *Foreign trade of IT- and business services 2005*.

Omslag/Cover: Ateljén, SCB

URN: NBN:SE:SCB-2006-NV71OP0601_pdf

Denna publikation finns endast i elektronisk form på WWW.scb.se

Förord

SCB presenterar i denna rapport data över utrikeshandeln inom branscherna för IT- och företagstjänster. I rapporten redovisas statistik som belyser utrikeshandeln inom näringen samt även resultaten från en undersökning som gjorts inom ett utvecklingsprojekt hos EU:s statistikbyrå Eurostat. 15 länder deltog i projektet, som hade till syfte att visa IT- och företagstjänsteföretags betydelse ur ett exportperspektiv. Syftet med denna rapport är tvåfaldigt: dels presenteras kvantitativa uppgifter över hur utrikeshandeln inom branschen för IT- och företagstjänster utvecklats de senaste åren, dels presenteras kvalitativa uppgifter över företagets syn på export i form av barriärer, motiv, kontrakt och typ av kunder.

Statistiska centralbyrån i november 2006

Lars Melin

Cecilia Hertzman

SCB tackar

Tack vare våra uppgiftslämnare – privatpersoner, företag, myndigheter och organisationer – kan SCB tillhandahålla tillförlitlig och aktuell statistik som tillgodoser samhällets informationsbehov.

Innehåll

A separate text in English is provided at the end of the publication, on page 25.

Förord	3
Sammanfattning.....	7
Utrikeshandel av IT- och företagstjänster	8
1. Bakgrund och syfte	8
2. Produktion av IT och företagstjänster	9
2.1 Förädlingsvärdets utveckling	9
2.2 Omsättningens utveckling	10
3. Utrikeshandel av IT- och företagstjänster	11
3.1 Ekonomiska data över utrikeshandeln av IT- och företagstjänster	11
3.2 Kvalitativa data över exporten av varor och tjänster	14
3.3 Svenska företags inköp av IT- och företagstjänster	19
Fakta om statistiken	21
Detta omfattar statistiken	21
Definitioner och förklaringar	21
Så görs statistiken	22
Statistikens tillförlitlighet.....	22
Litteraturförteckning.....	24
In English	25
Summary	25
List of figures	26
List of tables	26
List of terms	27
Contact information.....	29
Diagramförteckning	
Diagram 1 Förädlingsvärdet i fasta priser för IT- och Företagstjänsteföretag 1993-2004, mnkr	9
Diagram 2 Nettoomsättning efter bransch 1997-2005.....	10
Diagram 3 Inrikes omsättning och export efter bransch 2005	11
Diagram 4 Export efter bransch 1997-2005	12
Diagram 5 Utrikeshandel med data och informationstjänster 1999-2005, mnkr.....	13
Diagram 6 Import av data och informationstjänster från några lågkostnadsländer 2003-2005, tkr	14
Diagram 7 Andelen exporterande företag efter bransch 2005.....	15
Diagram 8 Svenska företags inköp av IT- och företagstjänster 2003	19

Tabellförteckning

Tabell 1 Andelen IT- och Företagstjänsteföretag som upplever följande faktorer som ett <i>mycket stort hinder</i> för att exportera varor och tjänster, i procent.....	16
Tabell 2 Andelen IT- och Företagstjänsteföretag som inte upplever följande faktorer som ett hinder i dess export av varor och tjänster.....	17
Tabell 3 Andelen IT och Företagstjänsteföretag som tyckte följande påstående var giltigt för företagets export.	18
Tabell 4 Till vilken typ av företag exporterade IT och Företagstjänsteföretagen varor och tjänster efter storleksklass. Andelar.....	18
Tabell 5 Vilken typ av kontrakt baserar sig IT och Företagstjänsteföretagens export huvudsakligen på. Andelar.	19
Tabell 6 Andel företag fördelat på huvudsaklig leverantör och efter tjänsteslag inom näringslivet* 2003, i procent	20
Tabell 7 Förteckning över näringsgrenar, SNI 2002	21

Sammanfattning

Globaliseringen av IT-tjänster har fått allt mer uppmärksamhet från beslutsfattare, forskare och media under senare år. Mjukvaruutveckling, call-centers och administrativa tjänster köps i allt större utsträckning från andra länder. I denna rapport är fokus satt till utrikeshandel inom branschen för IT- och företagstjänster.

Syftet med denna rapport är tvåfaldigt: dels att presentera kvantitativa uppgifter över hur branschen med IT- och företagstjänster har utvecklats de senaste åren med fokus på utrikeshandel, dels att presentera en EU-undersökning av kvalitativa uppgifter över företagets syn på exporten i form av barriärer, motiv, kontrakt och typ av kunder.

Statistiken som presenteras i denna rapport stödjer uppfattningen att utrikeshandeln i form av export och import av IT- och företagstjänster har ökat i Sverige. Exporten har ökat från 25 miljarder till 66 miljarder mellan 1997 och 2005. Detta är en ökning på 164 procent vilket skall jämföras med den totala tjänsteexporten som ökat med 104 procent. Det är främst bland IT-konsulterna som exporten ökar, från sju till 35 miljarder kronor mellan 1997 och 2005. Även statistik från betalningsbalansen understryker detta faktum där exporten av data- och informationstjänster dubblerats mellan 1999 och 2005.

Antalet företag som bedriver export har ökat. Mellan 1997 och 2005 har antalet företag som bedriver export inom IT- och företagstjänsteföretag dubblerats från cirka 7 000 till 14 000. De exporterande företagen ser fler mycket stora hinder med att exportera än vad de icke exporterande företagen gör. Både de exporterande och icke exporterande företagen upplever språksvårigheter och kulturella skillnader som ett av de största hindren för att bedriva export. En tredjedel av de icke exporterande företagen ser inga svårigheter med att temporärt flytta personal till utlandet.

En tredjedel av de stora företagens kunder består av företag inom koncernen. En tredjedel av exportkontrakten baserar sig på långa eller fasta kontrakt.

Importen av data och informationstjänster har ökat med 19 procent mellan 2003 och 2005. Importen ökar mest bland lågkostnadsländer. I dessa länder har importen ökat med hela 168 procent mellan 2003 och 2005, medan importen för högkostnadsländer endast ökat med 17 procent.

Då det gäller inköp av IT- och företagstjänster så är det vanligast att köpa dessa tjänster av en extern leverantör inom landet. Det är endast redovisnings- och organisationstjänster som det egna företaget löser själva. Det är väldigt få företag inom näringslivet som har en utländsk leverantör som sin huvudsakliga leverantör av IT- och företagstjänster.

Utrikeshandel av IT- och företagstjänster

1. Bakgrund och syfte

IT- och företagstjänster i stort, globaliseringen av IT-tjänster samt tjänstehandel har givits ett stort utrymme från politiker, forskare och media under de senaste åren. Bland annat utropades IT-branschen som en framtidsbransch för den "nya ekonomin" i början av 2000-talet. Vidare utförs mjukvaruutveckling, IT-tjänster och administrativa uppgifter av olika slag i allt större utsträckning utomlands. Det är även så att tjänsteexporten nästintill trefaldigats mellan 1993 och 2005. Enligt en rapport från SIF så leker 75 procent av IT-företagen med tanken på en flytt till Indien eller Kina¹.

På EU-toppmötet i Portugal 2000 drogs riktlinjerna upp för Lissabonprocessen. Lissabonprocessen går ut på att reformera den europeiska ekonomin för att anpassa den till det globala kunskapssamhället. Målet var att till år 2010 göra EU:s ekonomi till den mest konkurrenskraftiga i världen. För att nå dit behövde man vidta en rad olika åtgärder, från ekonomiska reformer och avregleringar till satsningar på IT- och kommunikationsteknologi, utbildning, arbetsmarknadsreformer och miljöarbete.

EU kommissionens förslag till tjänstedirektiv har sökt att uppnå en genuin intern marknad för tjänster genom borttagande av juridiska och administrativa barriärer som har stoppat företag från ett medlemsland att utföra en liknande tjänst i ett annat medlemsland. Det föreslagna direktivet har målet att öka den interna rörligheten inom EU.

EU i form av Eurostat har sedan slutet av 1990-talet bedrivit statistikprojekt inom branscherna för IT- och företagstjänster. Syftet med dessa projekt har varit att belysa några av de branscherna som man tror kommer att bidra till att göra EU till den mest konkurrenskraftiga ekonomin i världen. Fram till 2004 har fokus varit på ekonomiska data (resultat från dessa undersökningar har SCB tidigare presenterat i separata rapporter). För referensåret 2004 tillkom en insamling av kvalitativa uppgifter över om företaget har någon export, vilka typer av kunder företagen exporterar till, vilken typ av kontrakt som exporten baserar sig på, samt vilka barriärer företagen ser med sin export.

Den här rapporten fokuserar på utrikeshandel av IT- och företagstjänster. Syftet med rapporten är tvåfaldigt: dels att presentera kvantitativa uppgifter över hur branschen med IT- och företagstjänster har utvecklat sig de senaste åren med fokus på utrikeshandel, dels att presentera en EU-undersökning av kvalitativa uppgifter över företagets syn på exporten i form av barriärer, motiv, kontrakt och typ av kunder.

¹ SIF, Framtidens IT-jobb.

2. Produktion av IT- och företagstjänster

2.1 Förädlingsvärdets utveckling

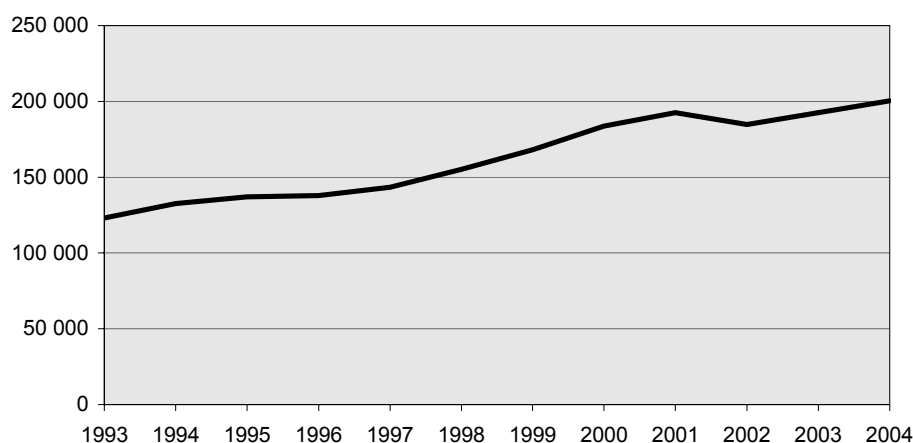
Under de senaste 30 åren har Sverige gått från att vara en industrination till att bli en till största delen tjänsteproducerande nation. I början av 1950-talet kom cirka 35 procent av förädlingsvärdet från den privata tjänstesektorn och cirka 45 procent från den privata industriella sektorn. År 2004 rådde det omvända förhållandet då cirka 48 procent av förädlingsvärdet i den svenska ekonomin kom från den privata tjänstesektorn medan 28 procent av förädlingsvärdet kom från industrin. Under samma tidsperiod har jordbrukets andel av den svenska ekonomin minskat från cirka tolv procent till dagens andel på cirka två procent.

Enligt SCB:s Nationalräkenskaper uppgick förädlingsvärdet inom den privata tjänstesektorn till 1 042 miljarder kronor år 2005, vilket är en ökning med 47 procent sedan 1993. Den största andelen av förädlingsvärdet inom den privata tjänstesektorn återfinns inom handeln, samt inom hotell och restaurang. Branschen för IT- och företagstjänster har haft en stark utveckling med en ökning av förädlingsvärdet på cirka 63 procent mellan 1993 till 2004. Den stora uppgången inom denna bransch går främst att härleda till perioden mellan 1993 och 2001 då förädlingsvärdet i genomsnitt steg med 5,1 procent årligen. Efter denna period har förädlingsvärdet ökat i en mer långsam takt och den genomsnittliga årliga tillväxten mellan 2001 och 2004 var 1,4 procent.

Branschen för IT- och företagstjänster är även den bransch inom den privata tjänstesektorn som ökat sin andel mest under den senaste tioårsperioden. Dess andel av förädlingsvärdet inom den privata tjänstesektorn ökade från cirka 17 procent 1993 till cirka 20 procent år 2004.

Diagram 1 Förädlingsvärdet i fasta priser för IT- och företagstjänsteföretag 1993-2004, mnkr

Figure 1 Value added in constant prices for IT- and Business services 1993-2004, SEK millions



Källa: SCB:s statistik Företagens ekonomi och SCB:s omsättningsstatistik baserad på momsuppgifter

2.2 Omsättningens utveckling

I följande avsnitt kommer vi att titta på hur omsättningen har utvecklats inom olika delbranscher inom IT- och företagstjänster under de senaste åtta åren. Data är hämtade från SCB:s årliga undersökning *Företagens ekonomi (1997-2004)* och för 2005 från SCB:s månatliga momsstatistik.

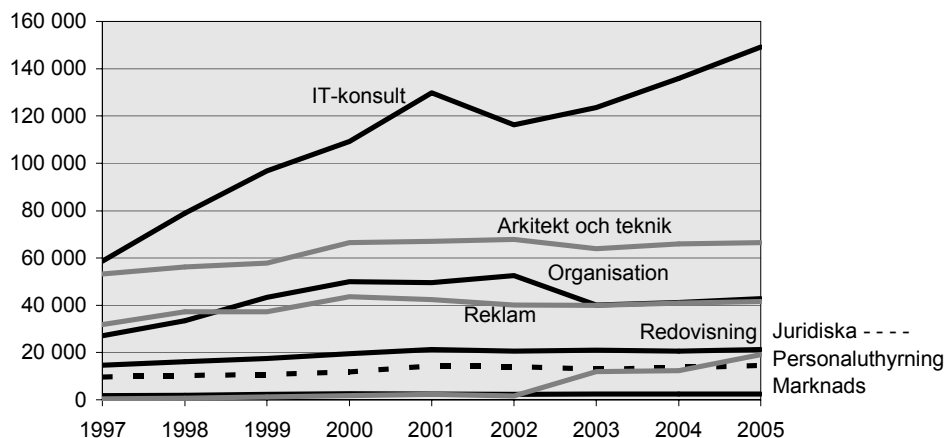
IT-konsulterna har mellan 1997 och 2005 växt med cirka 154 procent. Den största delen av tillväxten ägde rum fram till 2001 då branschen helt gick in i väggen och backade med elva procent mellan 2001 och 2002. Det var inte förrän 2004 som branschen var tillbaka på samma omsättningsnivåer som under 2001.

Branschen för organisationskonsulter hade en tillväxt på hela 93 procent mellan 1997 och 2002. Mellan 2002 och 2005 har dock omsättningen minskat med cirka 20 procent.

Den bransch som har haft starkast utveckling mellan 1997 och 2005 är branschen för personaluthyrning. Denna bransch har vuxit från nära noll till en omsättning på cirka 19 miljarder kronor 2005. Anledningen till den starka tillväxten beror på en faktisk utveckling för branschen, men även på att den gamla näringsgrensindelningen (SNI 92) inte hade personaluthyrning som en egen bransch. Inte heller call-center företagen fångades upp av den gamla näringsgrensindelningen. Omsättningen för call-center företag uppgick till 5,1 miljarder kronor 2005.

Diagram 2 Nettoomsättning efter bransch 1997-2005, mnkr

Figure 2 Turnover by activity 1997-2005, SEK millions



Källa: SCB:s statistik *Företagens ekonomi* och SCB:s omsättningsstatistik baserad på momsuppgifter

3. Utrikeshandel av IT- och företagstjänster

3.1 Ekonomiska data över utrikeshandeln av IT- och företagstjänster

3.1.1 Utrikeshandeln

Den svenska handelsbalansen har ökat snabbt under det senaste decenniet; mellan 1993 och 2005 ökade handelsbalansen från 52 till 258 miljarder kronor. Den svenska tjänstesektorn har börjat spela en mycket större roll i den internationella handeln. Mellan 1993 och 2005 ökade handelsbalansen med tjänster från ett underskott på sex miljarder kronor till ett överskott på cirka 66 miljarder kronor enligt SCB:s Nationalräkenskaper. Den svenska tjänstexporten uppgick 2005 till 304 miljarder kronor medan tjänsteimporten samma år uppgick till 238 miljarder kronor.

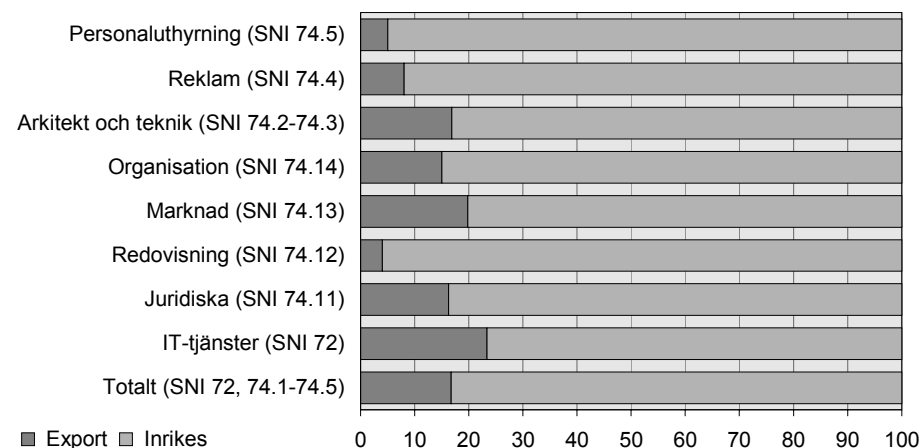
3.1.2 Omsättningsstatistik

Från SCB:s omsättningsstatistik baserad på företagens momsuppgifter kan man utläsa hur stor andel av en branschs omsättning som säljs inom landet (inrikes) och som säljs på export. I diagram 3 kan vi utläsa att 17 procent eller 66 miljarder av omsättningen går på export totalt sett för IT- och företagstjänster. Det är en ökning med fem procentenheter sedan 1997 då en andel på tolv procent eller cirka 25 miljarder kronor exporterades.

Den bransch som har störst andel export av sin omsättning är IT-konsulterna. Av IT- branschens totala omsättning går cirka 23 procent av omsättning på export. De branscher som har en liten andel export är redovisningskonsulter (4%) och branschen för personaluthyrning (5 %).

Diagram 3 Inrikes omsättning och export efter bransch 2005, procent

Figure 3 Turnover in Sweden and export by activity 2005, per cent



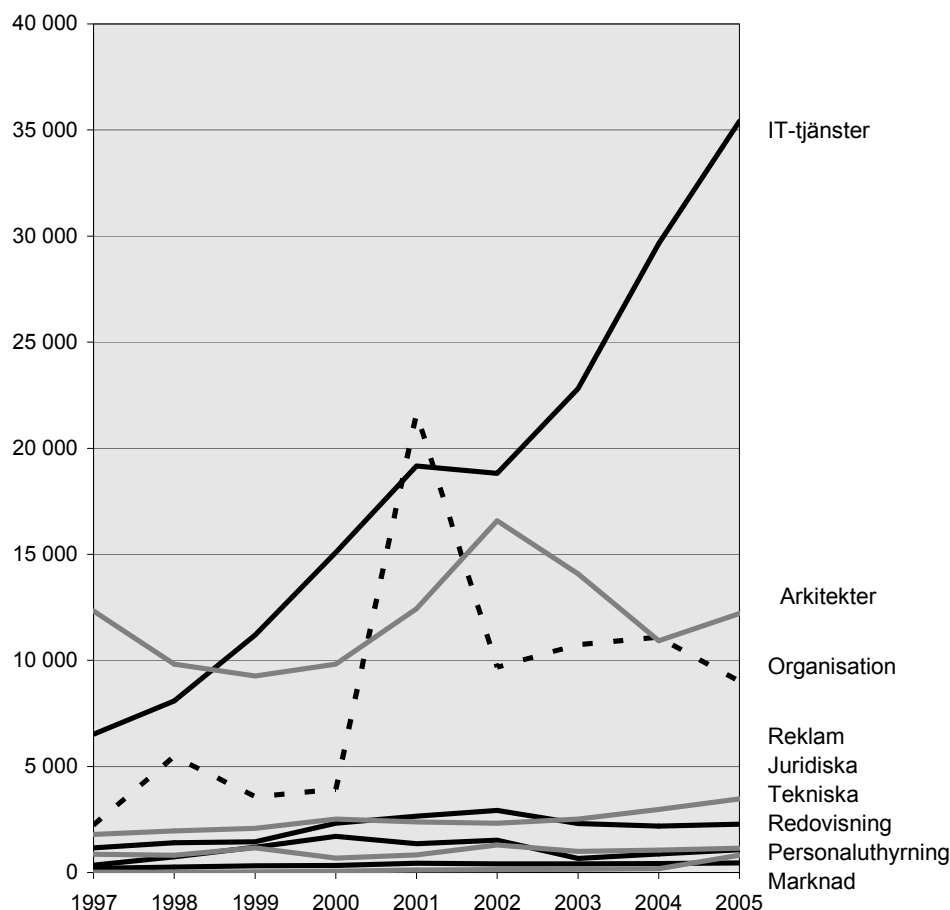
Källa: SCB:s omsättningsstatistik baserad på momsuppgifter

I diagram 4 kan vi se hur exporten utvecklats över tiden. Uppgifterna är hämtade från SCB:s momsstatistik där vi endast tittat på exporten som helhet och inte uppdelad på varor och tjänster. Exporten inom branschen för IT-tjänster har växt från sju miljarder 1997 till hela 35 miljarder kronor 2005. Detta ger en årlig tillväxttakt på hela 23 procent om året. Vilket kan jämföras med hela den svenska exporten som haft en tillväxt på cirka sex procent årligen. Totalt bland dessa branscher har tillväxten varit 158 procent mellan 1997 och 2005. Även detta slår den totala exporttillväxten. En bransch som haft en hög tillväxt under perioden är branschen för personaluthyrning. Från låga nivåer har exporten växt till hela 822 miljoner kronor 2005.

Den brist som finns då man tittar på denna statistik är att det är den totala exporten efter bransch, och inte exporten uppdelad på varor och tjänster. Från undersökningen Företagens ekonomi 2004 kan vi dock se att av den totala omsättningen inom dessa branscher var det cirka sex procent som hänförs till försäljning av varor. Om exporten har samma fördelning som den totala omsättningen så var cirka 94 procent av exporten inom dessa branscher tjänsteexport.

Diagram 4 Export efter bransch 1997-2005, mnkr

Figure 4 Export by activity 1997-2005, SEK millions



Källa: SCB:s omsättningsstatistik baserad på momsuppgifter

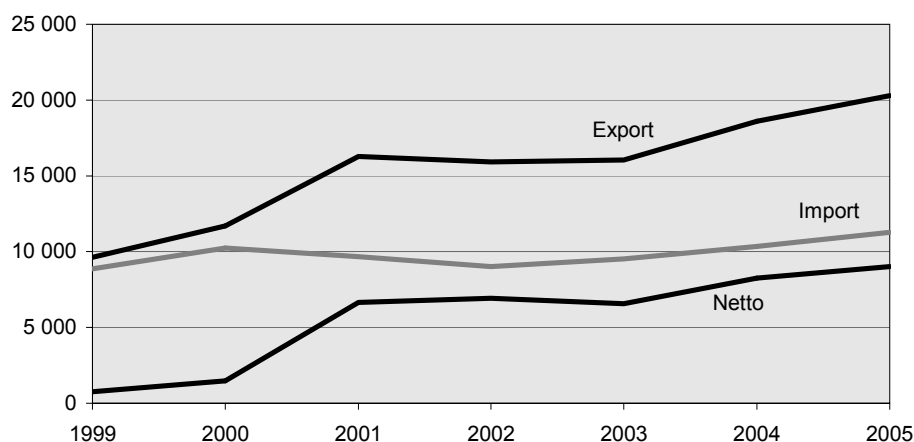
3.1.3 Betalningsbalansstatistiken

Statistiken över en detaljerad uppdelning av tjänsteexport och tjänsteimport produceras inom ramen för Riksbankens statistik över utrikeshandeln med tjänster.

I betalningsbalansstatistiken, som produceras av SCB på uppdrag av Riksbanken, finns det en intäktskategori för IT- och informationstjänster. Här ingår bland annat konsulttjänster avseende programvara, programmering, databehandling, databastjänster och även nyhetsbyråtjänster. Det är alltså inte riktigt samma definition som denna rapport använder för IT- och företagstjänster.

Diagram 5 Utrikeshandel med IT- och informationstjänster 1999-2005, mnkr

Figure 5 Trade in IT and information services 1999-2005, SEK millions

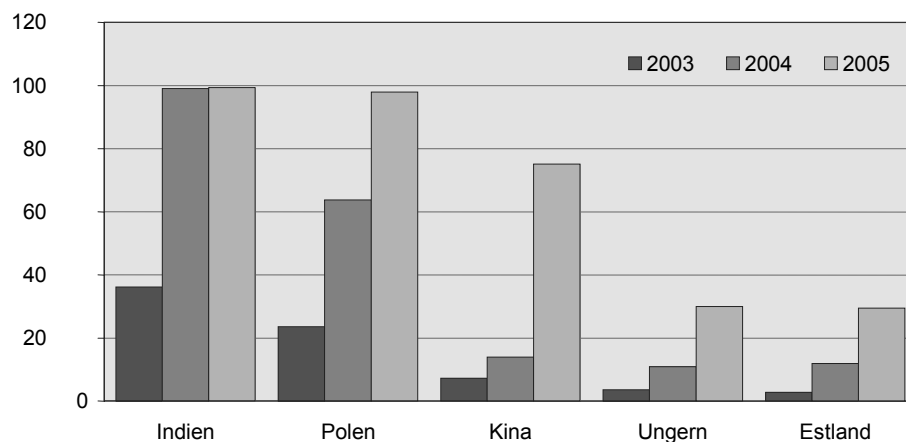


Källa: Riksbankens statistik över utrikeshandeln med tjänster

I diagram 5 kan vi se att handeln med IT- och informationstjänster har ökat sedan 1999, särskilt exporten har ökat kraftigt. Under perioden 1999 – 2005 har den totala exporten av tjänster ökat med cirka 63 procent och importen av tjänster har ökat med 34 procent. Exporten av IT- och informationstjänster har ökat ännu mer, med nästan 110 procent, medan importen har ökat med 28 procent. De huvudsakliga handelsparterna för export av IT- och informationstjänster var för 2005 års export USA, Tyskland, Frankrike och Irland. Medan de huvudsakliga handelsparterna för importen 2005 var USA, Tyskland, Storbritannien och Norge.

Diagram 6 Import av IT- och informationstjänster från några lågkostnadsländer 2003-2005, mnkr

Figure 6 Imports in IT and information services 2003-2005, SEK millions



Källa: Riksbankens statistik över utrikeshandeln med tjänster

Importen av IT-och informationstjänster har ökat med 19 procent mellan 2003 och 2005. Importen ökar mest bland lågkostnadsländer.² I dessa länder har importen ökat med 168 procent mellan 2003 och 2005 medan importen för högkostnadsländer endast ökat med 17 procent.

Hela 92 procent av importen av data- och informationstjänster kommer från högkostnadsländer. Det är dock så att andelen som kommer från lågkostnadsländer ökar och har från 2003 till 2005 ökat från sex till åtta procent.

Importen från lågkostnadsländer kom till cirka tre fjärdedelar från fem länder år 2005 det vill säga Indien, Polen, Kina, Ungern och Estland. Importen från dessa länder har ökat med 353 procent mellan 2003–2005. I figuren ovan kan man också se att importen från dessa länder tagit fart under 2005.

3.2 Kvalitativa data över exporten av varor och tjänster

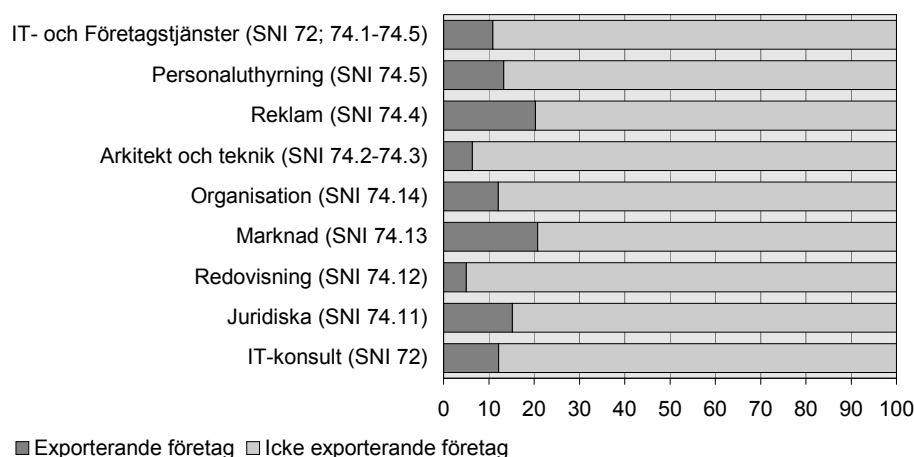
EU i form av Eurostat har sedan slutet av 1990-talet bedrivit ett statistikprojekt inom branscherna för IT- och företagstjänster. Fram till 2004 har det varit fokus på ekonomiska data i dessa undersökningar. Dessa undersökningar har SCB tidigare presenterat i separata rapporter. För referensåret 2004 tillkom insamling av kvalitativa uppgifter över om företaget har någon export, vilka typer av kunder företagen exporterar till, vilken typ av kontrakt som exporten baserar sig på samt vilka barriärer företagen ser med sin export. I detta avsnittet skall vi analysera resultaten från dessa uppgifter.

² Lågkostnadsländer är här definierat som länder som har en BNP per capita som är mindre än 60 procent av Sverige. Högkostnadsländer är resterande länder.

3.2.1 Antal exporterande företag

Nedan redovisas andelen företag som exporterar varor och tjänster inom ett antal delbranscher.

Diagram 7 Andelen exporterande företag efter bransch 2005, procent
Figure 7 Share of enterprises which have export by activity 2005, per cent



Andelen IT- och företagstjänsteföretag som bedriver export uppgår till elva procent eller cirka 14 000 företag av cirka 113 000 företag. År 1997 var det nio procent av företagen som bedrev export. Detta kan jämföras med näringslivet som helhet där cirka 21 procent av företagen bedriver export. Inom industrin är det hela 40 procent av företagen som har försäljning på export, medan det bland tjänsteföretagen är 21 procent av företagen som säljer på export. I förhållande till dessa siffror är andelen exporterande företag låg bland IT- och företagstjänsteföretagen. Det bör dock påpekas att det finns väldigt många små företag i dessa branscher och antalet exporterande IT- och företagstjänsteföretag har dubblats sedan 1997.

Den bransch bland IT- och företagstjänsteföretag som har högst andel exporterande företag återfinns bland företag inom branschen för marknads- och opinionsundersökningar, 21 procent, tätt följt av reklambyråer och annonsföretag där andelen uppgår till 20 procent. Bland IT-konsultföretagen är det cirka tolv procent eller cirka 3 500 av företagen som bedriver export.

3.2.2 Hinder för export av varor och tjänster

I en del av undersökningen har företagen fått besvara vilka hinder som är förknippade med att exportera varor och tjänster till utlandet, se tabell 1 och 2 nedan.

Rent generellt kan man se att för samtliga faktorer tycker de exporterande företagen att varje faktor till en större andel är ett *mycket stort hinder* än de icke-exporterande företagen. Det kan tolkas som att då man inte bedriver export ser man inte så stora problem med att växla om och sälja sin varor och tjänster till utlandet. De företag som finns på exportmarknaden ser dock att det finns en del faktorer som hindrar företaget i dess export.

När det handlar om hinder förknippade med att exportera varor och tjänster till utlandet är det vanligast bland exporterande företag att produkterna inte kan exporteras eller att kapaciteten inom företaget är för liten.

50 procent av de exporterande företagen upplever svårigheter med försäkringar, garantisystem etc. Däremot anser endast en fjärdedel av de exporterande företagen att det är en svårighet att etablera sig på den utländska marknaden.

Vartannat exporterande företag tycker att skatteskal är ett hinder för att etablera sig på den utländska marknaden. Bland de företag som inte bedriver export idag är skatteskal det största hindret för att bedriva export.

Tabell 1 Andelen IT- och företagstjänsteföretag som upplever följande faktorer som ett *mycket stort hinder* för att exportera varor och tjänster, procent.

Table 1 Share of enterprises that experience the following factors as large barriers for the export of goods and services, per cent.

	Exporterande företag	Icke exporterande företag	Totalt
Våra produkter kan inte exporteras eller vår kapacitet är för liten	62	20	24
Svårigheter med att etablera sig på marknaden i utlandet	25	11	13
Svårigheter med att temporärt flytta personal till utlandet	44	15	18
Skatteskal	48	23	26
Svårigheter med försäkringar, garantisystem etc.	50	19	22
Brist på internationella standarder	44	19	21
Svårigheter med att identifiera potentiella kunder i utlandet	37	17	20
Språksvårigheter och kulturella hinder	48	22	25

I tabell 2 ser vi andelen IT- och företagstjänsteföretag som *inte* upplever i tabellen nämnda faktorer som ett hinder för sin export av varor och tjänster.

Bland de exporterande företagen upplever en tredjedel av företagen att det inte är något problem att temporärt flytta personal till utlandet. Det bör väl dock konstateras att cirka hälften av de exporterande företagen upplevde svårigheter med att temporärt flytta personal som ett mycket stort hinder för att bedriva export.

Språksvårigheter och kulturella hinder är det bara sex procent av de exporterande företagen som inte upplever som något hinder. Språk- och kulturella skillnader kan därför tolkas vara naturliga barriärer för att få en rörligare handel med IT- och företagstjänster.

Tittar vi på resultaten från de företag som inte säljer något på export så är det nästan två tredjedelar av företagen som inte upplever nedanstående faktorer som ett hinder för export. Även här kan vi alltså se att de icke-exporterande företagen har svårt för att se hinder för att sälja sina varor och tjänster på exportmarknaden.

Tabell 2 Andelen IT- och företagstjänsteföretag som inte upplever följande faktorer som ett hinder i dess export av varor och tjänster, procent

Table 2 Share of enterprises which not experience the following factors as a barrier in there export of goods and services, per cent

	Exporterande företag	Icke exporterande företag	Totalt
Våra produkter kan inte exporteras eller vår kapacitet är för liten	13	64	58
Svårigheter med att etablera sig på marknaden i utlandet	15	63	58
Svårigheter med att temporärt flytta personal till utlandet	33	72	67
Skatteskäl	14	63	57
Svårigheter med försäkringar, garantisystem etc.	17	64	59
Brist på internationella standarder	28	67	63
Svårigheter med att identifiera potentiella kunder i utlandet	19	58	54
Språksvårigheter och kulturella hinder	6	53	48

3.2.3 Påståenden gällande exporten

Endast 15 procent av företagen trodde att exponeringen på Internet var en huvudsaklig orsak till företagets export av varor och tjänster. Det var dock en större andel av de små företagen som trodde att exporten berodde på exponeringen på Internet.

Bland de stora företagen ansåg 46 procent av företagen att exporten beror på att deras varor och tjänster är unika eller teknologiskt framstående. Motsvarande siffra för de små företagen var endast 34 procent.

39 procent av de stora företagen trodde att exporten beror på den koncernstruktur som företaget har. Motsvarande siffra för de små företagen är endast åtta procent. Tolkningen av detta är att stora företag i större utsträckning säljer till närstående företag i utlandet än små företag.

Tabell 3 Andelen IT- och företagstjänsteföretag som tyckte följande påstående var giltigt för företagets export, procent

Table 3 The share of enterprises which thought that this statement were valid for there export, per cent

	Anställda		
	0-49	50-	Totalt
Vår export är en följd av koncernstrukturen	8	39	9
Den svenska markanden är för liten för våra produkter	21	25	21
Våra produkter är unika eller teknologiskt framstående och efterfrågas därför av kunder i utlandet	34	46	35
Vår export beror på exponering på Internet	15	7	15
Vår export, är helt eller delvis, en följd av att företag i utlandet lagt ut den typ av tjänster vi erbjuder på entreprenad	8	22	9

3.2.4 Typ av företag som exporten vänder sig till

När det handlar om vilken typ av kunder som företagen exporterar varor och tjänster till så är det vanligast att kunden inte är ett närstående företag. 22 procent av exporten sker dock till en kund inom koncernen eller till ett närstående företag som man samarbetar med. Tittar man bland de stora företagen så är det ännu vanligare att en stor del av exporten går till närstående företag. Hela 41 procent av kunderna finns inom koncernen eller bland närstående företag. Detta kan vara ett tecken på att viss verksamhet inom en internationell koncern koncentreras till ett land och att det företaget sedan supportrar resterande företag inom koncernen.

Tabell 4 Till vilken typ av företag exporterade IT- och företagstjänsteföretagen varor och tjänster efter storleksklass, procent

Table 4 Which type of enterprises does enterprise export to, per cent

	Anställda		
	0-49	50-	Totalt
Företag inom koncernen	8	29	8
Närstående företag	13	12	14
Övriga	79	59	78
Totalt	100	100	100

3.2.5 Exportens kontraktstyp

Av tabell 5 kan vi se att exporten huvudsakligen baserar sig på korta kontrakt. 68 procent av exportkontrakten baserar sig på korta kontrakt mellan exportör och mottagande företag. Det går dock att se det som att 32 procent av exportkontrakten är baserade på långa och fasta kontrakt. Små och stora företag har ungefär samma bindningstid på sina kontrakt.

Tabell 5 Vilken typ av kontrakt baserar sig IT- och företagstjänsteföretagens export huvudsakligen på, procent

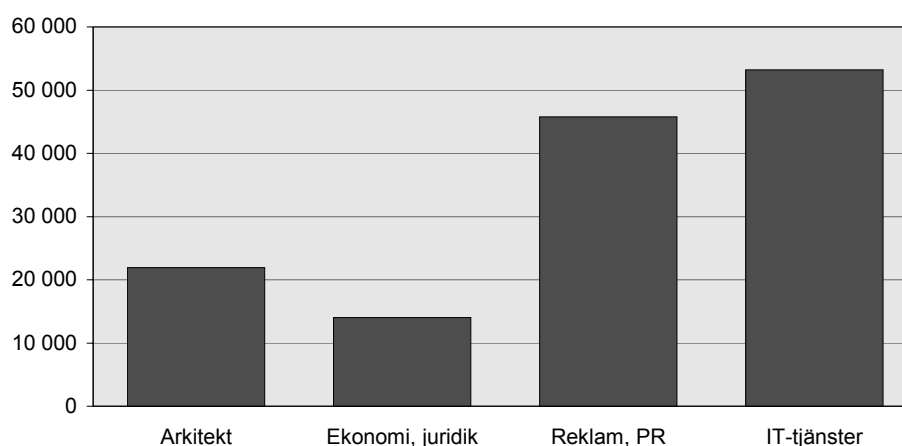
Table 5 Which type of contract is the export mainly based on, per cent

	Anställda		
	0-49	50-	Totalt
Långa eller fasta kontrakt (längre än ett år)	32	38	32
Korta kontrakt (kortare än ett år)	68	62	68
Totalt	100	100	100

3.3 Svenska företags inköp av IT- och företagstjänster

Under 2004 genomförde SCB på uppdrag av EU en undersökning över företagens inköp av tjänster. I denna undersökning fångades inköp av varor och tjänster efter detaljerad varugrupp (diagram 8) samt ett antal kvalitativa variabler (tabell 6). De totala tjänsteinköpen inom näringslivet uppgick för referensåret 2003 enligt denna undersökning till 664 miljarder kronor eller 23 procent av den totala omsättningen inom näringslivet.

Diagram 8 Svenska företags inköp av IT- och företagstjänster 2003, mnkr
Figure 8 Swedish enterprises purchase of IT and business services 2003, SEK millions



Källa: SCB:s undersökning om företagens inköp av tjänster 2003

Enligt samma undersökning uppgick företagens inköp av IT- och företagstjänster till 135 miljarder kronor. Av dessa uppgick inköpen av IT-tjänster till 54 miljarder kronor. Däremot uppgick inköpen av ekonomiska och juridiska tjänster endast till 14 miljarder kronor. Anledningen till detta beror främst på att ekonomitjänster är något som de flesta företag utför med egen personal, vilket även framgår av tabell 6 nedan. IT-tjänster däremot köps till hela 80 procent från en extern leverantör.

Tabell 6 Andel företag fördelat på huvudsaklig leverantör och efter tjänsteslag inom näringslivet* 2003, procent

Table 6 Share of enterprises by main suppliers and type of services for market producers 2003, per cent

Tjänsteslag	Det egna företaget	Annat företag inom koncernen	Extern leverantör		Tjänsten används inte/Vet inte
			Inom landet	Utomlands	
IT-tjänster	20	7	71	1	2
Marknadsundersökningar	14	2	27	2	56
Övrig reklam och PR	9	2	77	1	10
Juridiska tjänster	2	5	86	1	7
Redovisning, bokföring	83	4	8	2	3
Organisations- och managementtjänster	41	9	12	1	36
Arkitekt- och andra tekniska konsulttjänster	2	1	61	1	35

Källa: SCB:s undersökning om företagens inköp av tjänster 2003

När det handlar om inköp av tjänster är det vanligast att företagets huvudsakliga leverantör är extern. Några tjänsteslag som till stor del har en extern leverantör som huvudsaklig leverantör är IT-tjänster, reklam och PR, juridiska tjänster samt arkitekt och andra tekniska konsulttjänster. För dessa tjänster hade mer än 60 procent av företagen i undersökningen angett att den huvudsakliga leverantören, mätt i ekonomiska termer, var extern.

Redovisning och bokföring var tjänster där 83 procent hade det egna företaget som huvudsaklig leverantör. Fyra av tio företag skötte i huvudsak organisations- och managementfrågor internt medan en tiondel köpte dessa tjänster från ett annat företag inom koncernen.

De företag som angett alternativet extern leverantör som den huvudsakliga leverantören av tjänster fick besvara en följdfråga om vart den externa leverantören var belägen. Bland samtliga tjänsteslag kan vi se att den huvudsakliga externa leverantören vanligtvis finns inom landet. Det är bara mellan 1-2 procent av tjänsterna där den huvudsakliga leverantören kommer från utlandet. En tolkning av detta är att det är väldigt få utländska tjänsteföretag som lyckats etablera sig på den svenska marknaden. Om Sverige vill få in fler utländska tjänsteleverantörer så bör man fundera på hur man skall underlätta för dessa att komma in på den svenska marknaden. Även i de andra medlemsländerna som deltog i undersökningen så var andelen externa leverantör från utlandet mycket låg och varierade mellan noll till fem procent.³ Det finns alltså en stor marknad kvar att fånga för svenska IT- och företagstjänsteföretag.

³ The demand for services: external but local provision, Statistics in focus 05/2006, Pekka Alajaasko.

Fakta om statistiken

Denna rapport redovisar resultat från en undersökning som gjorts inom ett utvecklingsprojekt hos EU:s statistikbyrå Eurostat. 15 länder (Danmark, Grekland, Lettland, Litauen, Malta, Norge, Portugal, Rumänien, Slovakien, Slovenien, Spanien, Storbritannien, Sverige och Tyskland) deltog i projektet. Syftet med projektet var att visa tjänstesektorns betydelse ur ett exportperspektiv. Sverige har haft en ledande konsultroll i projektet som avslutades i oktober 2006. Enkäten utarbetades i samarbete med övriga deltagande länder. Rapporten innehåller den svenska delen av projektets resultat. Statistiken skall betraktas som experimentell eftersom det är första gången som denna typ av statistik tagits fram.

Detta omfattar statistiken

Undersökningens population utgjordes av företag med minst 20 anställda i SCB:s företagsregister inom branscherna databehandlingsverksamhet (i rapporten benämnd IT-tjänster) och företagstjänster. Urvalet bestod av 1 428 företag, som fick en postenkät under hösten 2005.

Enkäten innehöll frågor om företagets export av varor och tjänster. Företagen fick bland annat ange om företaget hade någon export, till vilken typ av företaget exporterar varor och tjänster, vilken typ av kontrakt som export baseras på, vilka hinder som företagen ser med exporten och ett antal påståenden om exporten.

Definitioner och förklaringar

Näringsgren enligt SNI 2002

För klassificering av näringsgren gäller standard för svensk näringsgrensindelning, SNI 2002. Uppgifter för klassificering hämtas från FDB. Nedanstående näringsgrenar ingick i undersökningen om företagets export 2005.

IT- och företagstjänster

I den här rapporten så avses näringsgrenarna SNI 72, 74.11-74.5 för att definiera IT- och företagstjänster. Avvikelser från detta kommenteras vid respektive tabell, diagram eller text.

Tabell 7 Förteckning över näringsgrenar, SNI 2002

Table 7 List of SIC classifications, SIC 2002

SNI 2002	Näringsgren
72.00	Databehandlingstjänster (IT-tjänster)
74.11	Juridisk konsultverksamhet
74.12	Redovisning och bokföring, revision, skatterådgivning
74.13	Marknads- och opinionsundersökningar
74.14	Konsultverksamhet avseende företags organisation, information m.m
74.20	Arkitekt- och teknisk konsultverksamhet
74.30	Teknisk provning och analys
74.40	Reklamverksamhet
74.50	Arbetsförmedling och rekrytering

Storleksklass

Indelningen i storleksklasser baseras på antalet anställda i företagen. Uppgifterna är hämtade från FDB och utgörs av antalet anställda personer som arbetsgivaren är skyldig att redovisa A-skatt för vid en viss tidpunkt (december 2004). De storleksklasser som används i rapporten är 1-49 anställda respektive 50+ anställda.

Så görs statistiken

Enkäten om företagets export av varor och tjänster 2005 utarbetades i samarbete med övriga länder inom Eurostats projektgrupp. Enkäten skickades till 1 428 företag i början av oktober 2005. Enkäten var frivillig för företagen att besvara. Insamlingen pågick under cirka två månader och avslutades i januari 2006. Två skriftliga påminnelser skickades till företagen. Uppgifterna samlades in både på blankett och via SCB:s webbaserade insamlingssystem. Traditionellt inkomna blanketter skannades och granskades maskinellt och manuellt. Webblanketter kontrollerades samtidigt som uppgiftslämnaren skickade in blanketten. Ofullständigt ifyllda blanketter kompletterades via telefonsamtal.

Statistikens tillförlitlighet

De uppgifter som redovisas i denna rapport är skattningar som innehåller en viss osäkerhet på grund av olika felkällor såsom urvalsfel, ramtäckning, bortfallsfel och bearbetningsfel.

Urval

Urvalet stratifierades efter bransch (SNI 2002), storleksklass (utifrån antalet anställda i företagsregistret) och efter om företaget bedrivit export under de senaste tolv månaderna (baserat på uppgifter från momsregistret). Urvalet drogs enligt principen obundet slumpmässigt urval (OSU) inom strata.

Ramtäckning

Undersökningens övertäckning uppgår till cirka tre procent. Exempel på övertäckning är företag inom ej undersökta branscher, konkurser samt vilande företag. Undertäckningen, som består av företag som startas eller omorganiseras under referensperioden, är inte möjligt att skatta.

Mätning

Undersökningen genomfördes som postenkät där företagen hade möjlighet att lämna uppgifter direkt på enkäten eller via SCB:s webbinsamlings-system ELIS. Två skriftliga påminnelser skickades till företagen, båda innehållande en ny blankett. Ofullständiga blanketter har telefonkompletterats.

Mätfel kan uppstå om företagen missuppfattar hur de skall fylla i enkäten. Mätfelen medför att över- och underskattningar av olika svarsalternativ i blanketten kan förekomma i resultatredovisningen.

Bortfall

Företag som vid undersökningens avslutande inte skickat in blanketten betraktas som objektsbortfall och de som delvis fyllt i blanketten som partiellt bortfall. Enkäten var frivillig att besvara. Svarsfrekvensen uppgick till 68 pro-

cent. Denna något låga svarsfrekvens påverkar förstås resultatets tillförlitlighet negativt, då svaren för en tredjedel av urvalet måste skattas.

Objektsbortfallet har för kryssfrågorna imputerats med det mest förekommande svarsalternativet per variabel inom varje stratum.

Det partiella bortfallet varierade mellan noll och fem procent för olika variabler. Det partiella bortfallet har i bearbetningarna av resultatet satts till det mest förekommande svarsalternativet per variabel inom varje stratum.

Bearbetning

Insamlade uppgifter genomgår både manuell och maskinell granskning. Konsistens- och rimlighetskontroller ingår i granskningen. Vid oklarheter har företagen kontaktats per telefon.

Litteraturförteckning

IIPS, Svenskägda koncerner med verksamhet i utlandet 2004, IIPS, Östersund, S2006:004.

IIPS, Offshoring IT Services, IIPS, Östersund, A2006:008.

NUTEK, Nya fakta och statistik nr 16 maj-2006, Internationalisering ger tillväxt

OECD, Handbook on Economic Globalisation indicators, preliminary version 2004.

SIF, Framtidens IT-jobb, Catherine Hagman

Statistics in focus, The demand for services: external but local provision, 05/2006, Pekka Alajaasko

In English

Summary

In recent years the globalisation of IT services has received more and more attention from decision-makers, researchers and the media. Software development, call-centers and administrative services have been purchased to a greater extent from other countries. This report focuses on globalisation within the IT and business services industry.

The purpose of the report is twofold: firstly, quantitative information is presented on how industries involved with IT and business services have developed in recent years with a focus on globalisation, and secondly an EU survey is presented on views of enterprises regarding export as forms of barriers, motives, contracts and types of customers.

The statistics presented in this report support the understanding that globalisation in the form of export and import of IT and business services has increased in Sweden. Exports have increased from SEK 25 billion to SEK 66 billion between 1997 and 2005. This is an increase of 164 percent, which can be compared to the total export of services which has increased by 104 percent. Exports have above all increased among IT consultants, from SEK 7 billion to SEK 35 billion between 1997 and 2005. Furthermore, statistics from the balance of current accounts underline the fact that exports of computer and information services have doubled between 1999 and 2005.

The number of enterprises involved with exports has increased. Between 1997 and 2005 the number of enterprises dealing with exports within the IT and business service sector has doubled from about 7 000 to 14 000. The exporting enterprises see considerably larger obstacles in exporting than those enterprises not involved with exports. Both the exporting and non-exporting enterprises find language difficulties and cultural differences as the largest obstacles in dealing with exports. All of one-third of the non-exporting enterprises see no difficulties in temporarily moving staff abroad.

One-third of enterprises' customers consist of companies within the group of companies. One-third of the export contracts are based on long-term or fixed contracts.

Imports of computer and information services have increased by 19 percent between 2003 and 2005. Imports from low-cost countries have increased the most. Imports from these countries have increased an entire 168 percent between 2003 and 2005, while imports from high-cost countries have only increased by 17 percent.

Concerning purchases of IT and business services, it is most common to buy these services from an external supplier within the country. Only accounting and organisational services are performed by the enterprise itself. Very few enterprises in the business sector have a foreign supplier as their main supplier of IT and business services.

A note of thanks

We would like to express appreciation to our survey respondents – the people, enterprises, government authorities and other institutions of Sweden – with whose cooperation Statistics Sweden is able to provide reliable and timely statistical information meeting the current needs of our modern society.

List of figures

Figure 1 Value added in constant prices for IT- and Business services 1993-2004, SEK millions	9
Figure 2 Turnover by activity 1997-2005	10
Figure 3 Turnover in Sweden and export by activity 2005	11
Figure 4 Export by activity 1997-2005	12
Figure 5 Trade in computer and information services 1999-2005, SEK million.....	13
Figure 6 Imports in computer and information services 2003-2005, SEK thousands	14
Figure 7 Share of enterprises which have export by activity 2005	15
Figure 8 Swedish enterprises purchase of IT and business services 2003 19	

List of tables

Table 1 Share of enterprises that experience the following factors as large barriers for the export of goods and services, per cent.....	16
Table 2 Share of enterprises which not experience the following factors as a barrier in there export of goods and services	17
Table 3 The share of enterprises which thought that this statement were valid for there export.....	18
Table 4 Which type of enterprises does enterprise export to. Shares.	18
Table 5 Which type of contract is the export mainly based on. Shares	19
Table 6 Share of enterprises by main suppliers and type of services for market producers 2003, per cent	20
Table 7 List of SIC classifications, SIC 2002.....	21

List of terms

Terms in figure 1

Förädlingsvärde	Value added
IT- och Företagstjänsteföretag	ICT- and business services

Terms in figure 2, 3, 4, 7

Nettoomsättning	Turnover
IT-konsult	IT services
Juridiska	Legal services
Redovisning	Accounting, auditing and book-keeping services
Marknads	Market research and public opinion polling
Organisation	Business and management consultancy activities
Arkitekt och teknik	Architectural and engineering activities and related technical consultancy and technical testing and analysis
Reklam	Advertising
Personaluthyrning	Labour recruitment and provision of personnel
Call-center	Call-centers
Företagstjänster	Business services

Terms in figure 8

IT- och företagstjänster	IT and business services
Arkitekt	Architectural services
Ekonomi, juridik	Economy and business services
Reklam, PR	Marketing and sales related services
IT-tjänster	IT services

Terms in table 1,2

Våra produkter kan inte exporteras eller vår kapacitet är för liten	Not suitable for your enterprise (e.g. products not exportable)
Svårigheter med att etablera sig på marknaden i utlandet	Difficulties in establishing a commercial presence abroad
Svårigheter med att temporärt flytta personal till utlandet	Difficulties in movement of personnel on a temporary basis
Skatteskal	Taxation issues
Svårigheter med försäkringar, garanti-system etc.	Difficulties in insurance, guarantee systems, etc. issues
Brist på internationella standarder	Lack of international standards for services
Svårigheter med att identifiera potentiella kunder i utlandet	Difficulties in identifying potential clients abroad
Språksvårigheter och kulturella hinder	Language and cultural barriers

Terms in table 3

Vår export är en följd av strukturen inom vår koncern	Our export is a consequence by the structure within our enterprise group
Den svenska marknaden är för liten för våra produkter	The Swedish market is too small for our products
Våra produkter är unika eller teknologiskt framstående och efterfrågas därför av kunder i utlandet	Our products are unique or technological eminent and is demanded of customer abroad
Vår export beror på exponering på Internet	Our export depends on exposure on Internet
Vår export, är helt eller delvis, en följd av att företag i utlandet lagt ut den typ av tjänster vi erbjuder på entreprenad	Our export is a consequence of that enterprises in foreign countries has outsourced there services

Terms in table 4

Företag inom koncernen	Enterprises within the enterprise group
Företag som företaget har nära samarbete med	Enterprise which the enterprise has a near cooperation with
Företag som inte är närstående till företaget	Enterprise which is close to the enterprise

Terms in table 5

Långsiktiga fasta kontrakt (längre än ett år)	Long-term contract
Inte långsiktiga och fasta kontrakt	Short-term contract

Terms in table 6

IT-tjänster	IT services
Marknadsundersökningar	Market research
Övrig reklam och PR	Advertising
Juridiska tjänster	Legal services
Redovisning, bokföring	Accounting and book-keeping
Organisations- och management-tjänster	Business management and consultancy
Arkitekt- och andra tekniska konsulttjänster	Architectural, engineering and related technical consultancy
Det egna företaget	The enterprise itself
Annat företag inom koncernen	Within the same group
Extern leverantör	External provider
Tjänsten används inte/Vet inte	The service is not used / Do not know

Terms in table 7,8

IT-tjänster	IT services
Företagstjänster	Business services

Contact information

Monica Leonardsson, 019 –17 62 81, monica.leonardsson@scb.se

Daniel Lennartsson, 019 – 17 64 29, daniel.lennartsson@scb.se

Utrikeshandel av IT- och företagstjänster

SCB presenterar i denna rapport resultatet från en undersökning om företagens utrikehandel av IT- och företagstjänster 2005. Undersökningen har gjorts inom ett utvecklingsprojekt hos EU:s statistikbyrå Eurostat. Syftet med undersökningen är att belysa utrikehandeln av IT- och företagstjänster.

Statistiken i denna rapport stödjer uppfattningen att utrikehandel i form av export och import av IT- och företagstjänster har ökat i Sverige. Exporten har ökat från 25 till 66 miljarder kronor mellan 1997 och 2005. Även antalet företag inom branschen som bedriver har ökat markant under denna tidsperiod. Mellan 1997 och 2005 har antalet företag som bedriver export ökat från 7 000 till 14 000 stycken. Företagen upplever språksvårigheter och kulturella skillnader som ett av de största hindren för att bedriva export.

Publikationstjänsten:

E-post: publ@scb.se, tfn: 019-17 68 00, fax: 019-17 64 44. Postadress: 701 89 Örebro.

Information och bibliotek: E-post: information@scb.se, tfn: 08-506 948 01, fax: 08-506 948 99.
Försäljning över disk, besöksadress: Biblioteket, Karlavägen 100, Stockholm.

Publication services:

E-mail: publ@scb.se, phone: +46 19 17 68 00, fax: +46 19 17 64 44. Address: SE-701 89 Örebro.

Information and Library: E-mail: information@scb.se, phone: +46 8 506 948 01, fax: +46 8 506 948 99.
Over-the-counter sales: Statistics Sweden, Library, Karlavägen 100, Stockholm, Sweden.