

Företagens, institutionernas och marknadernas roll i Sveriges ekonomiska kris

Rapport till Ekonomikommisionen
av
Gunnar Eliasson

Short run gains may well be long term
losses and therefore we are wary of
economic myopia.

/Vaclav Klaus.

Industriens Utredningsinstitut
Box 5501
114 85 STOCKHOLM

Innehåll

1	Problemet	197
2	Bakgrundsteckning, sammanfattning och närmare hypotesformulering	200
3	Hur ser industrin egentligen ut?	205
	3.1 Vad gör man i ett industriföretag?	206
	3.2 Den verkliga industrin	207
	3.3 Tjänsteproduktion och skalekonomi	208
4	Tillväxtens grunder, allokering och konkurrens	210
5	Nytableringar och konkurser — konkurrensens roll	214
	5.1 Nytableringen	214
	5.2 Småföretagen	215
	5.3 Avveckling och konkurs	216
	5.4 Resursöverföringar från de sämsta till de bästa	217
6	Storföretagens dominans	219
7	De svenska företagens nationella hemvist — var finns Sveriges industri?	221
8	Kompetenskapitalets betydelse	223
9	Vem räddar Sverige — marknaden eller politikerna?	226
	Referenser	230

1 Problemet

Sveriges industriella utveckling kan beskrivas som flera framgångsrika och i vissa avseenden mycket systematiska förvandlingar av produktionssystemets organisation och mikrostrukturer. Sveriges ekonomi, ursprungligen baserad på värdefulla råvarutillgångar (koppar, järnmalm, skog etc.) utvecklades under efterkrigstiden till en ekonomi vars kapacitet att producera en hög levnadsstandard för landets befolkning (uttryckt i internationell valuta) byggde på en bred kompetens hos arbetskraften. Denna förvandling ägde rum i företagen och förutsatte att svenska företag besatt kompetens att utnyttja de möjligheter som ny teknologi skapade, i första hand i Europa men därefter också i USA, samt att landets befolkning accepterade den stökiga och oförutsebara ekonomiska miljön, full av möjligheter och påfrestningar, som ledsagade varje sådant förvandlingsnummer. För att förstå och påverka denna dynamik måste analysen först föras ned på mikrobeflutningsnivån och därefter upp till makro i form av en konsekvensanalys. Denna uppsats huvudtes är att de makroekonomiska störningar som svensk ekonomisk politik under senare år vid upprepade tillfällen ställts inför har sin grund i en felallokering av ekonomins resurser på mikro-nivån, särskilt vad avser kompetent arbetskraft; felaktig i den bemärkelsen att de värden denna resursallokering förmår producera inte motsvarar de inkomster som tas ut ur ekonomin, samt att en annorlunda allokering av resurserna väsentligt skulle höja ekonomins produktionskapacitet. Slutsatsen är dessutom att en sådan omfördelning av resurser *dels* inte kommer att ge önskade effekter inom den tidshorisont som normala politiska beslut fattas, *dels* inte kommer att vara en särskilt väl politiskt kontrollerad omvandlingsprocess.

Vår nuvarande kris gäller Sveriges kapacitet att klara denna omvandling inför 1990-talets möjligheter och hot för att även i framtiden kunna producera de högre värden uttryckta i internationell valuta, som en fortsatt hög levnadsstandard förutsätter, och som delvis redan in-tecknats genom överkonsumtion under 1970- och 1980-talen. 1990-talets omvandling gäller dock inte bara industrin. En växande privat tjänstesektor har blivit ett allt viktigare komplement till varuproduktionen. Likaså är det idag viktigare att offentlig produktion i betydande omfattning organiseras om, privatiseras eller avvecklas, än att så sker inom industrin.

Världens marknader översvämmas idag av ny, ännu inte industriellt exploaterad teknologi. Detta gynnar de företag och de länder som har kompetensen att ta till sig det nya, men utgör ett hot mot de företag och de länder som saknar samma kompetens. Därmed uppstår frågan om man med politik kan hjälpa fram en positiv strukturomvandling. Tidigare framgångsrika omvandlingar ägde rum spontant i marknaden, utan hjälp av direkta politiska åtgärder. Förändringen av den offentliga sektorn kan däremot inte ske utan medvetna politiska åtgärder.

Den industriella revolutionen kom delvis igång genom en avveckling av den politiska kontrollen av näringslivet. Under 1950- och 1960-talen kompenserade svenska verkstadsföretag framgångsrikt bortfallet av basindustriernas bidrag till tillväxten (se Dahmén-Eliasson 1980). Omfördelningen av såväl arbetskraft (i första hand från primärsektorerna) som av finansiella resurser ägde rum spontant i marknaden. Politikens roll (under den gamla svenska policyregimen) var i första hand att låta omvandlingen äga rum i fred, eller under 1950-talet till och med att knuffa på den, trots de sociala påfrestningar den medförde (Eliasson-Ysander 1983). Men framgången förutsatte framför allt att företagen utvecklade den kompetens som krävdes för att kunna konkurrera på världens marknader för avancerade verkstadsprodukter.

Svensk industri visade under 1950- och 1960-talen upp ett förvandlingsnummer av nästan japanskt slag och en takt i strukturomvandlingen som var snabbare än i nästan alla industriländer. Som ett memento för Sveriges nuvarande ekonomiska situation bör därför understrykas att denna transformation av ett lands industri, från en (nära nog) monopolleverantör av viktiga råvaror till Europa, till en kompetensbaserad industri inte är en självklarhet. En historisk analys visar nämligen att sådana transformationer i allmänhet misslyckas och att landets ekonomi hamnar i stagnation. Vad vi därmed kan iaktta är hur länder, eller regioner, med ett mycket diversifierat näringsliv och ett flertal kompetenta producenter ofta lyckas, om förutsättningarna i övrigt (framför allt politiken) är de rätta.

Den kompetens som stod för efterkrigstidens industriella framgång i Sverige, särskilt inom verkstadsindustrin, har under senare år alltmer kommit att koncentreras till ett mindre antal internationella storföretag som opererar på marknader för mogna verkstadsprodukter och som för att klara konkurrensen i ökad utsträckning etablerar produktion i utlandet. Vi ser idag inte de företag (i kulisserna) som skall ta över de gamla storföretagens roll, allt eftersom dessa tacklar av. Samtidigt tycks kompetensen hos landets arbetskraft inte ha utvecklats i takt med de ökade krav den internationella konkurrensen ställer. Svenskarna och deras politiker är därför oroad.

Med denna inledande formulering av problemet blir det naturligt att betrakta Sveriges nuvarande obalanser på makronivån, Sveriges kris, som ett symptom på en underliggande ofördelaktig utveckling på mikronivån. Uppgiften blir att identifiera de viktigaste inslagen i denna utveckling samt att diskutera var statsmakten har möjlighet att med politik åtgärda situationen och var riskerna för politiska misslyckanden är stora. De omständigheter vi diskuterar kan utgöra problem på två sätt, i *första* hand i form av en försämrad inhemsk utveckling jämfört med viktiga utländska konkurrentländer men också (för det *andra*) i form av en försämrad utveckling i Sverige jämfört med tidigare perioder. Min horisont är lång. Jag tonar i diskussionen medvetet ned de sociala övergångsproblemen. Men min analys leder indirekt fram till att krisens lösning, dvs. en

korrigering av de ofördelaktiga mikrostrukturena, ligger i hur man politiskt lyckas förändra de institutioner som skall underlätta de sociala övergångsproblemen.

Jag går därför — efter en kort bakgrundsteckning — i tur och ordning igenom följande "strukturproblem":

- * Hur ser den industri ut som står för tillväxten (kap. 3)?
- * Allokeringsproblemet och den långa sikten (kap. 4).
- * Betydelsen av vital nyetablering och effektiv avveckling av produktion (kap. 5).
- * Storföretagens dominans (kap. 6).
- * Utlokaliseringen av produktionskapacitet (kap. 7).
- * Kompetenskapitalets betydelse (kap. 8).

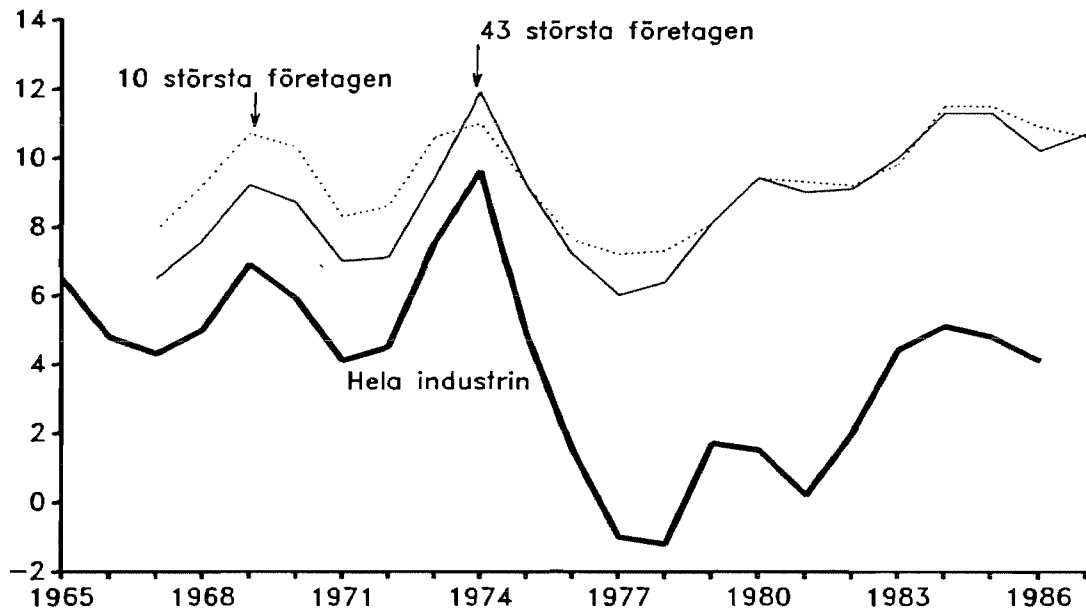
Jag sammanställer de fragmentariska fakta från forskningen som finns, men tar mig friheten att med hjälp av teori och resonemang bygga ihop bitarna till den helhetsbild som är nödvändig för att några slutsatser om policy skall kunna dras i kap. 9. Denna avslutning gäller frågan om det är marknaden eller politikerna som skall rädda Sverige ur krisen.

2 Bakgrundsteckning, sammanfattning och närmare hypotesformulering

En industriell ekonomis förutsättningar att skapa välfärd bygger på dess företags förmåga att konkurrera på världens marknader. Denna förmåga innefattar kompetensen att ständigt utnyttja de möjligheter ny teknologi skapar. Men ett nödvändigt villkor är dessutom att de ständiga förändringar i ekonomins organisation som industriell framgång kräver också får äga rum. Politikens viktigaste uppgift under tidigare skeden var att underlätta den omvandling som styrts endogent i marknaderna och att bygga de infrastrukturer som inte kommit till stånd spontant i marknaden (utbildning, sjukvård, arbetslöshetsförsäkring, pensioner etc. Se Eliasson-Ysander 1983). Politikens nya sida i Sverige sedan 1960-talets mitt har dock mera präglats av försök att direkt styra utvecklingen, särskilt av fördelningen och takten i strukturomvandlingen. Detta har i praktiken inneburit att takten i strukturomvandlingen sänkts i syfte att mildra anpassningsproblemen. Avvecklingen av icke konkurrenskraftig kapacitet har minskat. En del av detta problem har varit att en snabbt växande andel av ekonomins resurser har tagits över av den icke konkurrensutsatta sektorn, särskilt den offentliga sektorn. Detta innebär att en allt större del av den strukturella anpassningen i ekonomin koncentrerats till en allt mindre del av ekonomin, en *starkt destabiliserande faktor* (se Eliasson 1983, s. 290 ff), som i industrin till en del tagit sig uttryck i form av utflyttning av icke lönsam produktion. Vad som också tycks ha påverkats negativt har varit den ekonomiska miljön, incitamenten och nyföretagandet. Parallellt med förändringen i politiken kan också en stagnation i svensk industris utveckling observeras. Den förändring vi talar om har i väsentliga avseenden ägt rum efter andra världskrigets slut. Flera mogna industriländer har liknande (såväl politiska som ekonomiska) problem.

Även under 1980-talet upplevde svensk industri ett förvandlingsnummer när storföretagen drog svensk ekonomi ur 1970-talets kriser, men på ett annat sätt än tidigare. Storföretagen internationaliserades snabbt och sysselsättningsökningen i Sverige var jämfört med tidigare mycket blygsam. Samtidigt upplevde de på hemmamarknaden baserade små och medelstora företagen en allt sämre utveckling. Detta kom särskilt att gälla den svenska underleverantörsindustrin (se Braunerhjelm 1991 samt *Diagram 1*). Slutfacit för 1980-talet blev en industriutveckling från svensk botten, som släpade efter industrigenomsnittet för OECD. Ser vi däremot till de svenska industriföretagen totalt (globalt) blir bilden helt annorlunda. Stora framgångar kan noteras. Deras totala produktion växte genom 1970-talets oljekriser och 1980-talet snabbare än OECDs genomsnitt. Medan svensk industri tappade marknadsandelar vad gäller leveranser från Sverige, kunde inte någon liknande nedgång registreras för de svenska storföretagen globalt (se Jagrén 1985a samt *Diagrammen 1 och 2*).

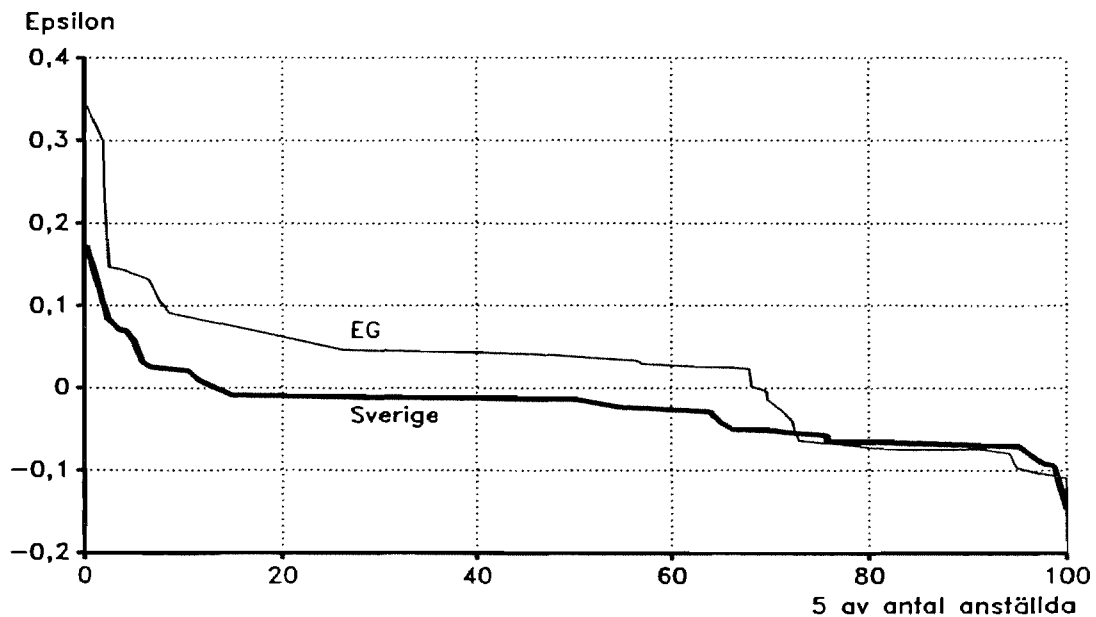
Diagram 1 Lönsamheten hos de svenska storföretagen globalt samt hos inhemsk industri



Anm: Definitionen av den reala räntabiliteten är lika för de tre grupperna. Observera att den reala räntabiliteten hos den inhemska industrin inkluderar den svenska delen av alla internationella företag.

Källa: Albrecht, J., et al., MOSES Database, IUI, Stockholm 1992, s. 118.

Diagram 2 Kapitalets förräntning utöver industriobligationsräntan i de svenska och de utländska (EG) delarna av svenska företag 1988



Anm.: Vissa problem är naturligtvis förenade med den uppdelning av vinster och kapital som detta diagram bygger på. För en diskussion av dessa, se angiven källa s. 243f.

Källa: Albrecht, J., MOSES Database, IUI, Stockholm 1992, s. 268.

I väsentliga avseenden har utlandsinvesteringarna under 1980-talet resulterat i att de utländska anläggningarna blivit mer tekniskt avancerade, produktiva och lönsamma än de svenska. (Se Braunerhjelm 1990 samt Albrecht, et al. 1992, s. 268). Inför 1990-talet kan vi därför notera en kraftigt ökad dominans i den svenska industrin av ett litet antal internationellt rörliga storföretag som opererar på marknader för mogna verkstadsprodukter. De svenska storföretagen upplevde en i en internationell jämförelse stor framgång under 1980-talet (se *De svenska storföretagen*, IUI, 1985). Det är dock inte självklart att samma storföretag kommer att upprepa samma unika framgångar under 1990-talet. Tvärtom! Vissa av dessa storföretag är förmodligen på väg in i en omvandlingskris av svårartat slag, någonting som en historisk studie skulle ge oss anledning att förvänta (se Jagrén 1988, 1992).

Framväxten av en svensk industristruktur dominerad av storföretag som konkurrerar på inte särskilt snabbväxande marknader för mogna produkter har i inte obetydlig utsträckning gynnats av den politik som fördes under den gamla svenska policymodellens regim. Denna politik bidrog till en snabb produktionsstillväxt och ökad industrisysselsättning, men ledde också till att storföretagens dominans ökade. Att resultatet blev så bra under 1980-talet måste dock tillskrivas en kombination av industriell kompetens, tur och devalveringseffekter, en kombination som man inte kan basera politiken för 1990-talet på. Det bör dessutom tilläggas att storföretagens dominans och koncentration till mogna produkter för långsamt växande marknader, i kombination med en storföretagsorienterad politik, *dels* kan ha ökat specialiseringen och sårbarheten hos svensk industri (Pousette-Jagrén 1982; Eliasson 1987, s. 39f; Braunerhjelm 1990), *dels* kan ha hämmat nyföretagandet inom svensk produktion. Vår slutsats kommer för det första att bli att *en långsiktigt uthållig tillväxt kräver en balans mellan nyföretagande, tillväxt i storföretagen och avveckling av icke konkurrenskraftig produktion*. Tre omständigheter bör påpekas i sammanhanget.

För det *första* tyder en internationell jämförelse på att nyföretagandet i svensk tillverkningsindustri varit lågt samt minskande under hela efterkrigstiden (se kap. 5). Samtidigt (för det *andra*) som det vitala nyföretagandet saknas, har den i Sverige tidigare fria utslagningen av icke effektiva produktionsenheter och företag sedan 1970-talets mitt hållits tillbaka, först genom extrema subventioner av vissa tunga branscher (varv, gruvor) med god politisk förankring, samt därefter av en rad devalveringar, som tillfälligt räddat undermålig tillverkningskapacitet från avveckling eller radikal omorganisation samt friställande av arbetskraft.

För det *tredje* är det viktigt för förståelsen av industriell utveckling att inte stirra sig blind på tillverkningsindustrin och arbetarjobben. En väsentlig del av dagens industriella förnyelse äger rum i snittet mellan tillverkningsindustrin och den privata tjänstesektorn. Mellan 70 och 80 % av nyföretagandet (antalet ny-

startade företag) ägde under 1980-talet rum inom tjänstesektorn (se Braunerhjelm 1993, Braunerhjelm-Carlsson 1993).

Denna korta presentation skall — även om den delvis känns igen från den ekonomisk-politiska diskussionen — i detta avsnitt tolkas som en hypotes för närmare prövning på de följande sidorna. Denna hypotes framhåller fyra faktorer som fundamentala mekanismer i en tillväxtekonomi (Eliasson 1992b), nämligen:

- (1) nyföretagande
- (2) omorganisation och förnyelse av existerande företag
- (3) effektiv drift av existerande företag
- (4) nedläggning och konkursinstitutionen,

ett schumpeterianskt tema således, i en något ny klädedräkt.

Inom ramen för detta schema kommer jag att i de följande kapitlen pröva följande tre förklaringar till svensk industriell stagnation:

- (A) Balansen mellan nyföretagande, småföretagande och storföretagande har störts.
- (B) Utlokalisering av avancerad svensk industrikapacitet och kompetens.
- (C) Problem med tillgången på kompetent arbetskraft, särskilt på tillverkningsidan.

Uthållig, långsiktig tillväxt kräver balans mellan de fyra olika mekanismerna (nyetablering, omorganisation, driftseffektivitet, avveckling) ovan. Denna balans verkar ha rubbats under de senaste två å tre decennierna. De dynamiska marknadsmekanismer som reglerar dessa fyra funktioner i Sverige fungerar i dag sämre än tidigare. Svensk storindustri har visat upp stor kompetens under (2) och (3). (1) och (4) har börjat fungera mindre bra. Det är under (1), nyföretagandet, som grunden för långsiktig industriell utveckling läggs (se Eliasson 1991a samt där angivna referenser). Problemen syns först efter många år och kan döljas länge om storföretagen är framgångsrika under (2) och (3). Hypotesen är att detta är grundorsaken *dels* till att svensk industris produktion i Sverige tappat tillväxttempo, *dels* till att storföretagen börjat flytta ut sina bästa produktionsanläggningar ur landet.

Den krisdiagnos jag målar upp, *som den speglas i produktionsstrukturens egenskaper på mikronivå*, är resultatet av en mycket lång utveckling, mätt med moderna ekonomers tidsskala, men en kort utveckling i ett historiskt perspektiv, inte mycket mer än en generation. Internationella jämförelser visar att mycket hinner hända under en generation. Det är därför viktigt att *tidsfaktorn* kommer med i krisanalysen. Det kan ju tänkas att det tar en generation eller två att vända utvecklingen från kris till framgång, vilket innebär att resultaten i första

hand kommer nästa generation tillgodo, någonting som gör det mindre sannolikt att räkna med konstruktiva och långsiktigt rationella politiska lösningar. Det är dessutom felaktigt att uttrycka problemet i aktiv form. Ingen "man" sätter svensk industri på tillväxtkurs igen. Man, dvs. politikerna, kan påverka förutsättningarna för industriell produktion i ett land och därmed aktivt åstadkomma en negativ eller positiv utveckling, men aldrig ersätta den kompetens som spontant utvecklas i företagen. Politikens möjligheter begränsas till dess påverkan på den ekonomiska miljön i landet. Även om förutsättningarna aktivt ändras till det bättre, innebär detta därför inte att industriell tillväxt självklart kommer igång, framför allt inte omedelbart. Till skillnad från tidigare kanske kompetensen att bedriva avancerad produktion för de nya marknaderna i dag saknas i vårt land? De utlokaliseringar av avancerad produktion som ägt rum under 1980-talet kan i betydande grad vara *irreversibla* och snarare än att skapa tillväxt i Sverige kommer de att bilda grund för tillväxt där de nu befinner sig.

Makroanalysen av den svenska krisen har praktiskt taget genomgående tagit de mikroomständigheter som jag diskuterar som exogent givna. Jag vänder på ordningen och betraktar krisen, som den kommer till uttryck i form av obalanser på makroplanet, som en konsekvens av (1) problemen på mikronivån och (2) en oförmåga hos politikerna att förstå betydelsen av utvecklingen på mikroplanet. Som situationen utvecklats sig, håller makroobalanserna dessutom på att försämra möjligheterna att få en positiv vändning till stånd på mikronivån. Till väsentlig del handlar detta om en *politisk oförmåga att göra långsiktiga, negativa konsekvenser till ett så akut och begripligt policyproblem i dag att de nödvändiga åtgärderna tvingas fram*. Den politiska diskonteringsfaktorn kan vara för hög för att möjliggöra en lösning av Sveriges ekonomiska problem, som skulle tillfredsställa nästa generation. Denna politiska oförmåga har varit med oss länge (Eliasson-Björklund et al. 1985, kap. VII) och illustreras av det offentliga oförmåga att backa ur resursförbrukande åtaganden i svensk ekonomi.

3 Hur ser industrin egentligen ut?

Industrin har i en rad statliga långtidsutredningar presenterats som ekonomins tillväxtmotor. Denna presentation av ekonomins "motorrum" är i grunden felaktig. Såväl den privata tjänstesektorn som den offentliga sektorn ägnar sig i betydande utsträckning åt produktion av stor betydelse för den varuproduktion som på grund av en föråldrad statistisk nomenklatur ägnas så stor uppmärksamhet. En betydande del av den industriella förnyelsen har dessutom under senare tid ägt rum i form av småskaligt nyföretagande i snittet mellan tillverkningsindustri och privat tjänsteproduktion. Industrin definieras statistiskt som SNR-kod 3000. I princip hör företag dit som i betydande utsträckning ägnar sig åt tillverkning. Industrin, så definierad, har sakta krympt i storlek från att 1950 ha svarat för 30 % av BNP (till löpande producentpriser) till ca 25 % 1985 för att nu ligga omkring 20 % (se *Tabell 1*). Denna utveckling, som kan observeras i flertalet industriländer, har vållat en hel del ekonomisk-politisk oro, med en följddebatt om "avindustrialisering" och krav på åtgärder för att återställa den industriella kraften. Diskussionen om Sveriges kris har i många avseenden följt denna debatt. Industrin har blivit för liten! Den tolkningen är vilseledande.

Tabell 1 Industrins verkliga storlek, procentandel av BNP till produktionskostnad

	1950	1970	1980	1985	1990
1 Jord- och skogsbruk, samt gruvhantering	13,0	5,6	4,1	4,1	
2 Industri och relaterad tjänsteproduktion	45,3	49,6	47,0	48,7	—
a) industri enligt nationalräkenskaperna (3000)	30,3	28,0	23,7	24,8	22,4
b) relaterade tjänster	15,0	21,6	23,3	23,9	—
3 Allmännyttiga företag samt byggverksamhet	10,5	11,3	11,0	10,7	
4 Direkta privata konsumtionstjänster	(14,9)	13,9	12,3	12,7	
5 Infrastruktur (sjukvård, forskning, utbildning och försäkring)	—	13,5	17,2	15,3	
6 Opinionpåverkan och liknande	—	6,1	8,4	8,5	
7 Total BNP till produktionskostnader					
a) procent	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
b) miljarder SEK	30,4	154,0	469,3	748,9	

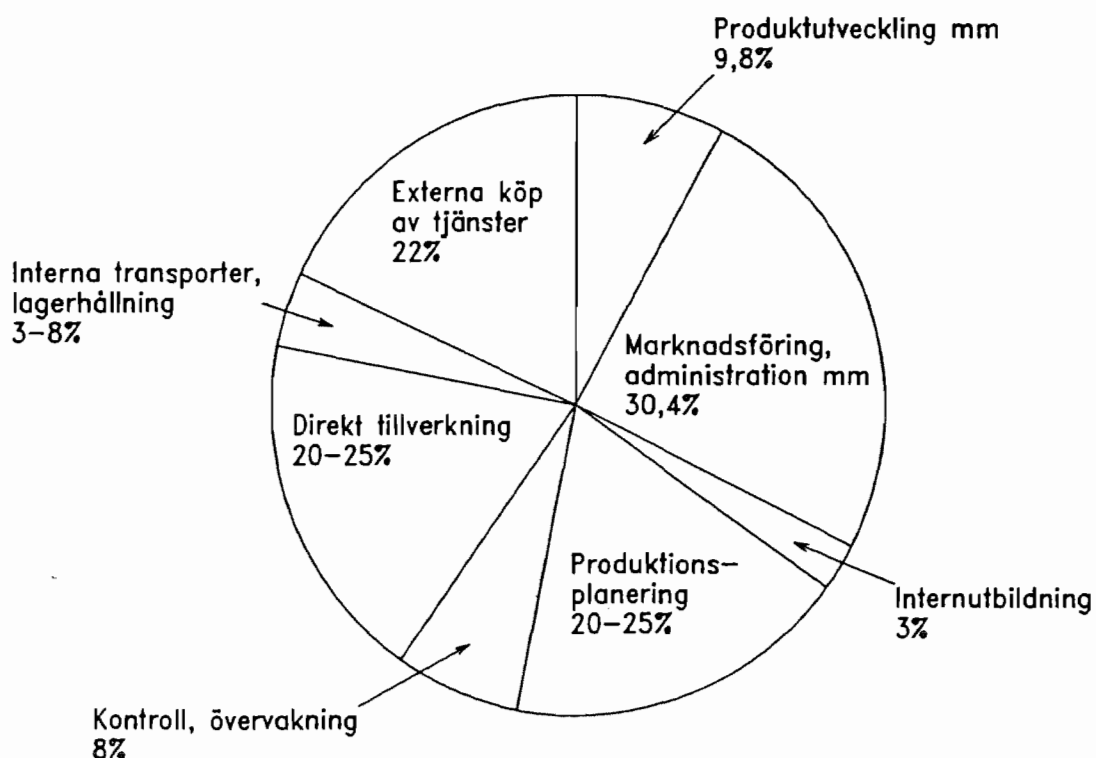
Källa: Eliasson, G. m fl, *The Knowledge Based Information Economy*, IUI, Stockholm 1990, s 79, där också alla definitioner finns angivna.

3.1 Vad gör man i ett industriföretag?

Diagram 3 visar hur ett genomsnittligt svenskt industriföretag ser ut inuti. Direkt tillverkning, dvs. människor vid maskiner, svarar för endast ca 20-25 % av industriföretagets totala, interna lönekostnader. Lönekostnaderna för tillverkningens förberedelser, övervakning, kvalitetskontroll etc. är *större* (30 à 35 %). En dominant lönekostnadspost gäller marknadsföring och produktutveckling, minst 30 %. Likaså vet vi att tjänster motsvarande drygt 20 % av lönekostnaderna köps in utifrån. Även om en vändning tillfälligt inträffat under de senaste två åren, så har denna externa tjänsteproduktion för varuproducerande industriföretag varit den snabbast växande "sektorn" i svensk och amerikansk ekonomi under snart två decennier. Tillverkningens andel inom industrin har däremot sjunkit, vilket förklarar nedgången i industrin som den definieras i nationalräkenskaperna samt den minskande andelen industriarbetare i den totala sysselsättningen, särskilt utbildade arbetare.

Diagram 3 Industriföretagets inre

Lönekostnaderna i stora svenska tillverkningsföretag fördelade efter funktion



Källa: Eliasson, G., *Produktivitet, vinster och ekonomisk välfärd – Hur ser sambanden ut?* IUI, Stockholm 1991, s. 68.

Två slutsatser kan dras av detta. För det första har den typ av intern (inom företag) produktion som ägnats åt kompetensintensiva produktförbättringar och produktförnyelse inklusive marknadsföring ökat. Detta innebär att kvalitetsförändringar kopplade till produktionen har ökat successivt under efterkrigstiden, liksom också kvalitetsinslaget i viktiga insatsfaktorer, särskilt arbetskraften. Detta är inte ett problem. Däremot är det ett problem att en allt skevare bild av industrisektorns storlek framträder ur statistiken och föranleder felaktiga slutsatser och konstig politik. *Vi mäter allt sämre det som blir allt viktigare för svensk industris framtida konkurrensförmåga, nämligen produkternas och arbetskraftens kvaliteter.*

Den andra slutsatsen gäller också fel i statistiken. Men dessa fel kan lättare korrigeras.

3.2 Den verkliga industrin

Det växande inslaget av tjänsteproduktion i den totala industriproduktionen gör att gränsen mellan den privata tjänsteproduktionen och industrin blivit allt suddigare. Beroende på *hur företagen väljer att organisera sin produktion* hamnar samma typ av produktion (mjukvaruproduktionen för elektronikindustrin är det bästa exemplet) antingen inom industrin eller inom sektorn privata tjänster.

Vi har gjort ett försök att statistiskt korrigera för denna statistiska missvisning genom att definiera om varuproduktionen inom industrin så att all förädlingsvärdeskapande verksamhet (tillverkning och tjänsteproduktion) kopplad till varuproduktionen ända fram till leverans för slutlig användning i Sverige eller för export döps om till industriproduktion.¹ *Tabell 1* visar hur den verkliga industrin ser ut. I stället för att minska som andel av svensk BNP har andelen legat praktiskt taget konstant kring 50 %.² Läggs förädlingsvärdet i svenska, majoritetsägda dotterbolag i utlandet till, har svenska industriföretags produktion globalt ökat kraftigt som andel av svensk BNP. Jag återkommer nedan till den senare observationen. Denna grova beräkning räcker för att konstatera att svensk industri inte utan vidare kan anses vara för liten. Svensk ekonomis makroproblem bör först sökas på annat håll. Trots en oförändrad andel av svensk ekonomis totala produktionsvärde, har svensk ekonomi betydande interna och externa balansproblem. Detta visar snarare att den inhemska resursförbrukningen

¹ Observera i sammanhanget den amerikanska terminologin där "industry" står för privat varu- och tjänsteproduktion. Vad vi kallar industri heter "manufacturing" i amerikanska statistiska publikationer.

² Gäller till och med 1985. Under den tidspress som rått har vi inte hunnit ta fram senare siffror.

är för hög och att de löner som betalas ut är för stora i förhållande till de värden uttryckta i internationell valuta som arbetskraft och maskiner åstadkommer. Tydligen är resurserna inte särskilt effektivt allokterade.

3.3 Tjänsteproduktion och skalekonomi

Teknikutvecklingen har under de senaste decennierna gynnat *tillverkning* i mindre skala. Denna utveckling är tydlig och har dokumenterats i många studier (se Carlsson 1989, 1992b samt de referenser som där anges), även om vi begränsar oss till industrin i traditionell mening. Med den bredare definition av industrin jag föredrar att använda framträder samma bild ännu tydligare. Den till varuproduktionen kopplade småskaliga, privata tjänsteproduktionen har vuxit betydligt snabbare än varuproduktionen.

I förhållande till industriländerna i övrigt har Sverige på denna punkt under 1980-talet haft en avvikande utveckling. Medan genomsnittlig anläggnings- och företagsstorlek minskade i praktiskt taget alla industriländer, fortsatte den i Sverige att stiga under 1980-talet. En del av denna genomsnittsutveckling berodde på ett relativt andra länder minskat småföretagande (antal företag), men detta förklarar bara en del. Antalet s.k. mikroföretag i tillverkningsindustrin med mindre än tio anställda har under 1970- och 1980-talen minskat med 80 % i Sverige samtidigt som det ökat inom EG (se Braunerhjelm 1993; Braunerhjelm—Carlsson 1993).

De svenska storföretagen opererar inom just de mogna produktmarknader, där stordrift i den totala produktionen var lönsam, och de svenska företagen var utomordentligt kompetenta (se *De svenska storföretagen*, IUI 1985) när det gällde att förena stordrift i internationell marknadsföring och produktutveckling med storskalig tillverkning. Inga tecken finns ännu på att den svenska bilden håller på att anpassa sig till det internationella mönstret mot mindre skala i tillverkningen (Carlsson 1992a). Samtidigt gäller att flera av våra stordriftsbaserade storföretag håller på att få problem.

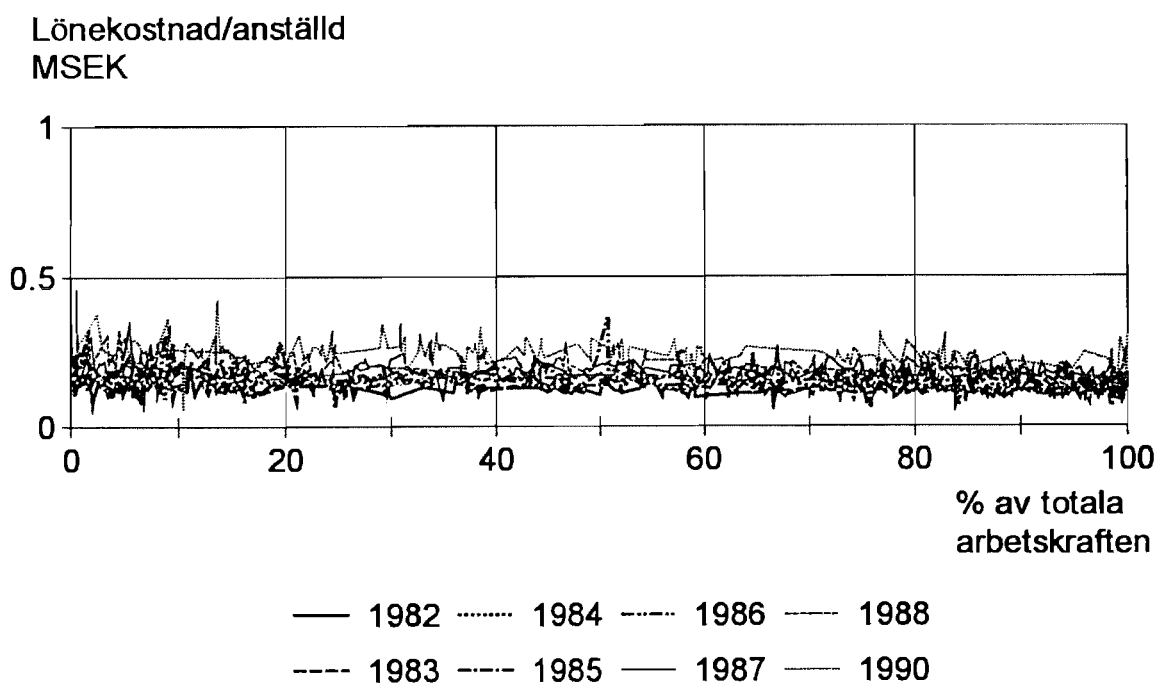
Till saken hör dessutom att svensk tjänsteproduktion saknar flera av de dynamiska, innovativa inslag som karakteriserar t.ex. amerikansk industri. Den avancerade elektronik- och mjukvaruindustrin är, med undantag av ett storföretag, blygsam (Jacobsson 1993). Den biokemiska och farmaceutiska industrin visar visserligen upp några mycket framgångsrika företag, men industrin är inte stor för ett avancerat industriland som Sverige, särskilt inte med tanke på den omfattande forskning som bedrivits och den betydande användarkompetens som bör finnas i svensk sjukvård (Stankiewicz 1993). Den finansiella tjänsteindustrin har inte heller visat prov på den kompetens som är så viktig för resursallokeringen i en avancerad marknadsekonomi. Detta gäller flera europeiska länder, särskilt de skandinaviska, där det finansiella systemet länge hållits under så

sträng statlig kontroll att den kompetensutveckling som fria marknader kräver inte kommit till stånd. Detta antyder ett problem, nämligen att kombinationen dominant storföretagande, statsmaktens reglerarmentalitet och det skattetyngda svenska incitamentssystemet kan ha skapat en industriell miljö, som hämmat nyföretagande.

4 Tillväxtens grunder, allokering och konkurrens

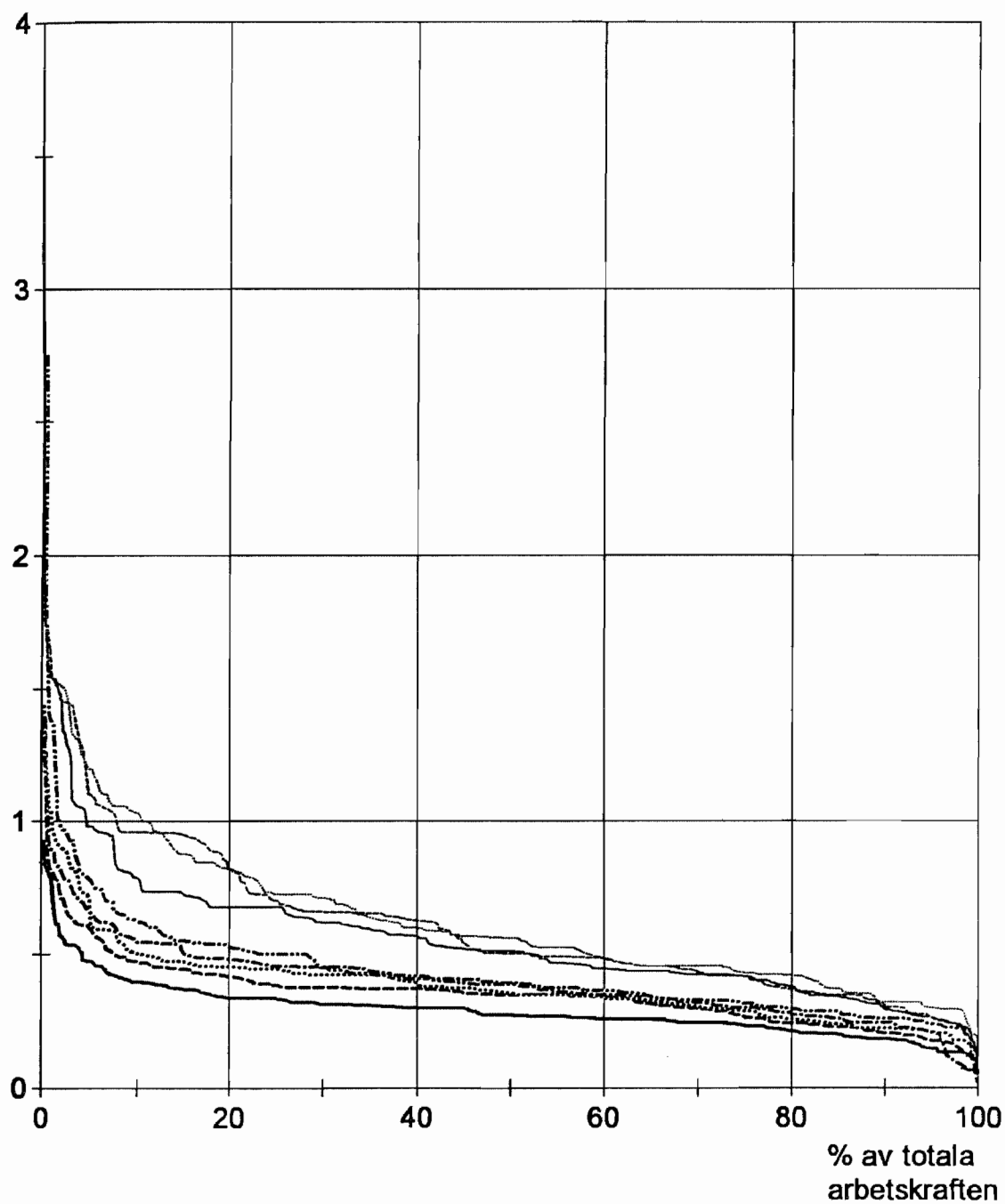
Ekonomisk *tillväxt* handlar i första hand om förändring; introduktion av ny teknologi, utslagning av gammal produktionskapacitet, omorganisation av existerande företag samt förändrade institutioner. Hur denna dynamik driver tillväxten på makronivån är svårt att presentera på ett enkelt sätt. Ett pedagogiskt bra sätt att illustrera de krafter som driver på ekonomisk tillväxt är att utnyttja s.k. Salter (1960) kurvor (se *Diagram 4*)³.

Diagram 4 Salterkurvor i svensk industri — arbetsproduktivitet och lönekostnadsfördelning, 1982-1990, löpande priser



³ För en mer utförlig presentation se Eliasson (1991b). Observera att kurvorna är uttryckta som värdeproduktiviteter. De är ej deflaterade.

Förädlingsvärde/
anställd
MSEK



Källa: Albrecht, J. et al., *MOSES Database*, IUI, Stockholm 1992, s. 105.

I första delen av Diagram 4 anges lönekostnaden för Sveriges industriföretag 1982-1990. I andra delen rangordnas samma företag under samma år efter arbetsproduktivitet. Rangordningen kan göras enligt alla upptänkliga produktivitetsmått och enligt företagets räntabilitet. Ett företag kan representeras med en stapel, vars bredd anger företagets storlek i procent av samtliga företag. Höjden anger värdeproduktiviteten. Skillnaden mellan lönekostnads- och produktivitetsfördelningarna anger bruttovinsten per lönekrona. Ju större denna skillnad, efter korrigerig för *kapitalkostnad*, desto större lönebetalningsförmåga har ett företag just då. Företagen förändrar sig dock hela tiden i så måtto att kurvan höjs och rangordningen ändras. Somliga företag vinner, andra förlorar. Företag med en lägre rangordning känner sig ständigt hotade av dem som ligger högre upp, medan de som ligger högt i kurvan hela tiden är utsatta för risken att nya företag förbättrar sin position och går förbi dem.

En korrekt beskrivning av företagets konkurrenssituation kräver att även nystartade företag tas med i bilden samt att läget för de hotade företagen längst ned till höger beskrivs. Läget förnyas ständigt genom nyetablering och utslagning. Även om direkta makroeffekter av nyetableringen tar mycket lång tid att visa upp sig, så påverkas prisbilden (i detta fall lönebildens) på marknaden omedelbart av nyetableringskonkurrensen. De existerande företagen måste därför ständigt via omorganisation och ökad drifteffektivitet förbättra sina produktivitetstal för att kunna hålla sin rangordning. De företag som faller ned i rangordningen tappar relativ förmåga att betala för insatsfaktorer, särskilt arbetskraft med kvalitet, och därmed på sikt ytterligare förmågan att hålla sin rangordning. Nästan alla företag måste dessutom i dag räkna med motsvarande konkurrens från utlandet. Dessa indirekta effekter av nyetableringskonkurrensen på existerande företag är omedelbara, om stora och etablerade företag inte skyddas genom subventioner och andra arrangemang. De verkligt stora produktivitetseffekterna uppnås genom utslagning, eller långsam tillväxt i Salterkurvornas nedre, högra del. För att inte tillväxten skall avta måste dock samtidigt nyetablering pågå och *framför allt* de högproduktiva företagen (övre vänstra delen av *Diagram 2*) investera och växa.

Den otrygghet som varje företag känner inför vad konkurrenterna kan hitta på utgör själva grunden och är en nödvändig förutsättning för en växande marknadsekonomi. För att kunna svara mot de krav som ställs måste dock kompetens och incitament att konkurrera finnas. Det är viktigt att komma ihåg att nästan all den konkurrensförmåga vi talar om handlar om produktförnyelse samt omorganisation av företag. Det faktum att alla företag ständigt är utsatta för krav på förbättrade prestanda innebär att hela ekonomin utvecklas positivt. Fri nyetablering är den viktigaste konkurrensfaktorn. *Selektionsbeslut på företagsnivå blir därmed den drivande kraften bakom ekonomisk tillväxt.*

Det går att visa att om kraven (genom ökad konkurrens) höjs, så stiger makrotillväxten upp till en viss gräns. Överskrids denna gräns, kan utslagningen bli

för stor och ekonomin destabiliseras, samt stagnation inträda (se Eliasson 1991b). Men det går också att visa att subventionering av hotade företag under 1970-talet, i syfte att tillfälligt skydda sysselsättningen, inte bara räddade ineffektiv produktionskapacitet utan också sänkte tillväxten i den övriga industrin. Orsaken var att arbetsmarknaden tömdes på folk och att särskilt de subventionerade höglöneindustrierna höjde referenslönenivån på arbetsmarknaden (Carlsson-Bergholm-Lindberg 1981, Eliasson-Lindberg 1981). Devalveringar har liknande effekter.

Genom att följa Salterkurvorna över tiden och identifiera enskilda företags utveckling kan man studera dynamiken i denna utveckling under olika marknadsbetingelser. En sådan beskrivning blir dock alltid *ex post*. Besluten i företagen gäller däremot framtida *ex ante*-kurvor som företagen uppfattar dem, vilket i hög grad beror på hur företagen uppfattar varandras beslutssituation. Beslutssituationen vid varje tillfälle är därför för varje företag oöverblickbar. Det kan bara få en någorlunda god bild av sin närmiljö. Därför karakteriseras en dynamisk utveckling i minst lika hög grad av affärsmissstag som av framgångar. Varje företag måste vid varje större beslut lägga upp ett *affärsexperiment* och kallt räkna med att affären kan gå snett. Ett land som inte kan hantera denna experimentellt organiserade marknadsmiljös sociala villkor kan aldrig uppnå snabb ekonomisk tillväxt. Det är symptomatiskt att dessa mekanismer systematiskt reglerats bort i centralplanerade ekonomier och i de reglerade eller nationaliserade sektorerna av industriländernas ekonomier, t.ex. den offentliga sektorn.

Ekonomisk tillväxt i en experimentellt organiserad ekonomi handlar inte om att centralt placerade politiker och deras rådgivare försöker att överblicka ett landskap av produktions- och affärsmöjligheter av extrem komplexitet för att finna den optimala vägen mot ekonomisk rikedom. Det handlar i stället om att skapa en positiv ekonomisk miljö för affärsexperiment samt att finna former (lämpliga försäkringsarrangemang) för att få landets medborgare att acceptera den otrygghet som gäller i en sådan ekonomisk miljö (se slutavsnittet).

5 Nyetableringar och konkurser — konkurrensens roll

I den ekonomiska analysen har storföretagen av naturliga skäl tilldragit sig störst uppmärksamhet. De syns bäst både reellt, statistiskt och politiskt. Övriga företag, särskilt de som återfinns i den privata tjänstesektorn, tappas nästan alltid bort i diskussionen av svensk produktion. Det är dock i snittet mellan varuproduktionen och den privata tjänsteproduktionen som förnyelsen av svensk industri ägt rum under senare år. Detta gäller såväl storföretagen som småföretagen.

5.1 Nyetableringen

Nyetablering är svårast att mäta. Nystartade företag hamnar normalt under storleksgränsen för de minsta företag man mäter. Det dröjer innan de nyetablerade företagen kommer med i de register på vilka statistiken bygger. De kan under en lång tid vara en "hobbyverksamhet" hos en individ eller grupp av individer och därför omöjliga att skilja från familjens ekonomi. Utländska företagsetableringar i vårt land hör hit, men även här är studierna få (se Samuelsson 1977 samt vissa uppföljningar, bl.a. av SPK). Till saken hör dessutom — som Du Rietz (1980) visat — att en betydande del av nyetableringsverksamheten äger rum inom de etablerade företagen (se vidare Braunerhjelm 1993). Man bör till och med, som påpekades av Jenner (1966), se lanserandet av en ny produkt som en nyetablering.

Sist men inte minst betydelsefullt är, oavsett det gäller nyetablerade företag eller motsvarande verksamheter inom de stora företagen, att de nystartade verksamheterna till övervägande del är mycket kortlivade. De flesta nyetableringar är misslyckade affärsexperiment som inte överlever. Det hör dock till saken att alla dessa experiment måste genomföras för att några få framgångar skall kunna sorteras fram. Konkurrens är ett nödvändigt inslag i en fungerande tillväxtekonomi.

Få grundläggande empiriska studier av nyföretagandet har genomförts såväl i utlandet som i Sverige. De viktigaste har genomförts på IUI (Dahmén 1950, Du Rietz 1975, 1980), medan vissa kompletterande uppföljningar gjorts under senare år, bl.a. av SIND. Vi tror oss dessutom veta från grova kalkyler på små, systematiska företagsurval (Granstrand 1986, Jagrén 1988, Eliasson 1991a, där också en översikt av litteraturen återfinns) att de nystartade företagen i genomsnitt har sämre prestanda än existerande företag men att spridningen i prestanda är desto större. Hur det relativa läget ser ut är dock någonting som det nystartade företagets ledning upptäcker först ex post. Eftersom förutsätt-

ningarna att lyckas aldrig ens med statistisk säkerhet kan utredas i förväg, är det viktigt att så många experiment som möjligt får tillfälle att göras för att några få framgångar skall kunna registreras.

De studier som gjorts visar på en stadigt nedåtgående trend i nyetableringarna i Sverige sedan 1920-talet (Du Rietz 1985, Jagrén 1988, Braunerhjelm 1993) samt på en över hela perioden låg nivå jämfört med situationen i t.ex. Tyskland, Frankrike, Storbritannien och USA (Braunerhjelm 1993, NUTEK 1991). Vad vi har svårt att säga någonting bestämt empiriskt om är just nystartandet, antalet experiment. Även om vi inte kan uttala oss med statistisk bestämdhet om nyetableringsläget, är tecknen dock av så negativ art att politiken bör utgå ifrån att ett betydande problem kan föreligga. Vi vet däremot en del om vad som hänt i nästa fas, nämligen om de små företag som överlevt tillräckligt länge för att synas i statistiken.

5.2 Småföretagen

I praktiskt taget samtliga industriländer svarar småföretagen sedan två decennier för en växande andel av den totala produktionen (Braunerhjelm 1993, Sengenberger et al. 1990). Carlsson (1992b) är till och med beredd att tala om ett permanent brott i den utveckling mot större skala i tillverkningen som pågått sedan den industriella revolutionen. Svensk ekonomi har dock, jämfört med flertalet industriländer, en liten och minskande småföretagssektor. Detta är delvis en statistisk självklarhet med tanke på storföretagens dominans och tillväxt i den svenska industriproduktionen. Men observationerna speglar ett allvarigare problem. Bo Carlsson (1992b) konstaterar att den andel av total sysselsättning som småföretagen svarar för ligger på mycket olika nivåer i olika industriländer, men att andelen (under 200 anställda) var på väg nedåt i alla länder till ca 1970 för att därefter genomgående (utom i Sverige) vända uppåt.

Carlsson (1992b) noterar vidare att denna ökade andel småföretagande under senare år bl.a. beror på en sänkning sedan 1975 i de flesta länder av produktionsanläggningarnas medelstorlek mätt med antalet anställda. Efter 1980 är denna utveckling genomgående i alla länder, utom i Sverige och möjligen i Tyskland och Schweiz. Däremot har den genomsnittliga anläggningsstorleken mätt med *produktionsvolym* fortsatt att öka i de flesta industriländer.

Bo Carlssons och många andras förklaringar till denna utveckling (se referenser i Carlsson 1992a, b) är *dels* att ny teknologi gjort tillverkning i liten skala mer lönsam, *dels* att mindre skala är ekonomisk för den moderna industrins inriktning på att producera skräddarsydda kvalitetsprodukter. Avvikande från detta internationella mönster är återigen svensk industri.

Vi kan här konstatera att ytterst få småföretag som baserar sin verksamhet på *tillverkning* vuxit sig stora i Sverige under efterkrigstiden. Reitberger-Utterback

(1982) konstaterade också på sitt lilla urval att ambitionen att växa till storföretag tycktes saknas bland de framgångsrika, nystartade, högteknologiska företagen. Samtidigt har en betydande del av de små och medelstora företagen kommit att bli underleverantörer till de stora svenska verkstadsföretagen. Lyfter vi ut underleverantörerna från de små och medelstora företagen, visar de senare upp relativt goda prestanda i jämförelse med storföretagen (Braunerhjelm 1991). Underleverantörerna däremot (de svarar för ca 30 % av sysselsättningen i verkstadsindustrin) är i dag en krisbransch, *delvis* därför att de internationella storföretagen undan för undan flyttat ut, inte bara sin egen tillverkning utan även sina underleveranser, *delvis* därför att denna enkla tillverkning inte klarar det svenska kostnadsläget, samt *delvis* därför att ny låglönekonkurrens håller på att dyka upp inom just den typ av tillverkning som underleverantörerna ägnar sig åt. Den svenska underleverantörsindustrin är dessutom dåligt rustad för att genom uppgradering och internationalisering klara den framtida konkurrensen (Braunerhjelm 1991). Det är just denna typ av företag som räddats av en rad devalveringar sedan slutet av 1970-talet. En första viktig fråga, som måste ställas, är därför om inte denna industri också skyddats av storföretagens framgångar under 1980-talet.

En annan fråga gäller varför Sverige i dag har en för en avancerad industriell ekonomi underdimensionerad elektronik och (fast i mindre grad) finkemi och läkemedelsindustri. Många, kanske de flesta, större företag på dessa marknader har skapats genom nyetablering och tillväxt under efterkrigstiden. Kan det vara låg nyetableringstakt och låga tillväxtambitioner några decennier tillbaka som förklarar situationen i dessa sektorer i dag?

5.3 Avveckling och konkurs

I en fungerande tillväxtekonomi är såväl nyetableringen som avvecklingen av produktion hög. Även på nedläggningssidan inträffade under 1970-talet en förändring jämfört med tidigare år. Den solidariska lönepolitiken, som under den gamla svenska policymodellen påskyndade utslagningen av dålig produktionskapacitet, byttes nu mot en industripolitik som syftade till att bevara jobb och skydda arbetskraften mot arbetsmarknadens påfrestningar. Denna politik blev under 1970-talets kriser inriktad mot att med subventioner rädda de stora tillverkningsanläggningar som var mest synliga politiskt. Denna politik behöver inte ha inneburit att utslagningen av ineffektiv produktion bland småföretagen minskat, snarare tvärtom, eftersom subventioneringar av enkel, kapitalintensiv tillverkning drev upp löneläget i hela ekonomin (se ovan) och därmed förmodligen förorsakade en mer omfattande avveckling bland dessa företag än som var önskvärd.

Under alla omständigheter kan vi konstatera att ekonomisk politik av olika slag inneburit att ineffektiv produktionskapacitet i Salterkurvornas nedre, högra del (*Diagrammen 2 och 4*) under 1970- och 1980-talen i högre utsträckning än som tidigare varit normalt inte avvecklats, och inte påtvingats krav på radikal omorganisation och neddragning av sysselsättning. Detta innebär att den svenska arbetskraften i dag är allokerad över en anläggnings- och företagsstruktur, som har en lägre kapacitet att producera förädlingsvärden, uttryckta i internationell valuta, än som skulle ha varit fallet under en alternativ, hårdhäntare marknadsregim. Produktionsnivån är därför lägre än den annars skulle ha varit. Den kumulativa effekten av denna uteblivna omallokering av arbetskraft under drygt 15 år är förmodligen mycket stor.

5.4 Resursöverföringar från de sämsta till de bästa

Ekonomisk tillväxt (se föregående avsnitt) skapas genom de existerande företagens effektiva produktion, investeringar i rätt företag och företagens förmåga att organisera om sig i takt med konkurrensbetingelsernas förändring, utslagning av de företag som ej lyckas, samt (med effekter på mycket lång sikt) innovativ nyetablering. Snabb tillväxt kräver därför en robust och tillräckligt diversifierad ekonomi för att inte för stora delar av produktionssystemet skall avvecklas samtidigt (Eliasson 1984, 1991b). Heterogeniteten upprätthålls framför allt genom nyetableringar. Uthållig, snabb tillväxt förutsätter därför en balans mellan nyetablering, specialiserat storföretagande (nästa avsnitt) och avveckling av produktionskapacitet. Vi kan därför sammanfatta de makroekonomiska konsekvenserna av entry- och exitprocessen på följande sätt.

För det *första* har Carlsson et al. (1979, s. 34) och Carlsson (1980) visat att om vi börjar på nivån företaget eller divisionen i storföretaget så uppstår *minst* 50 % av totalfaktorproduktivitetens förändring som ett resultat av resursomfördelningar mellan dessa enheter. Resurserna, i första hand arbetskraft, allokeras om från lågpresterande till högpresterande produktionsenheter. Ju större spridning i prestanda (se *Diagram 4*), desto större potential. Konkurrens och nedläggning spelar en betydande roll för denna produktivitetstillväxt. Produktivitetseffekterna av utslagningen är omedelbara. I ett 20-årsperspektiv är därför större delen av produktivitetstillväxten en fråga om omallokering av resurser från de sämsta till de bästa anläggningarna. För det *andra* observerar Carlsson (1991) att det tar mycket lång tid innan produktionseffekten av nyinvesteringar i "best practice"-anläggningar på makronivån når någon beaktansvärd storleksordning. Nyinvesteringarna höjer visserligen de bästa

anläggningarnas prestanda och taket⁴ på den maximalt möjliga tillväxten. Men ekonomin arbetar normalt långt under detta tak, och transaktionskostnaderna vid försök att snabbt trissa upp industrisektorns prestanda till maximalt möjliga nivå är stora.

För det *tredje* (Eliasson 1991a) kan vi konstatera att effekterna av nyetableringar på makroplanet gäller perspektivet 20 år och längre. På medellång och lång sikt är det därför de existerande företagens framgångar, särskilt de dominerande storföretagens, som bestämmer tillväxten och sysselsättningen. Det är dock viktigt att komma ihåg att även om det mesta som förväntas äga rum bortom 20 års-horisonten är bortdiskonterat i dagens kalkyler, kan det vara *konsekvenserna av uteblivet nyföretagande i början på 1970-talet, som vi nu börjar uppleva på ett påtagligt negativt sätt.*

⁴ Observera att detta är något helt annat än kapacitetsutnyttjandet.

6 Storföretagens dominans

Svensk industri har länge dominerats av stora, i många fall internationella, företag av hög ålder, som opererar på internationella marknader för mogna produkter. Dessa storföretag representerar en väldig och i många avseenden unik industriell kompetensmassa, som Sverige har all anledning att värna om och på alla sätt locka att stanna i Sverige. Storföretagen har under efterkrigstiden stadigt ökat sin andel av produktionen, samtidigt som de utländska delarna av storföretagen expanderat kraftigare än de svenska. Detta har inneburit en koncentration av den totala kompetensmassan i svensk industri till just storföretagen och den typ av teknologi och marknadskunnande som dessa företag ursprungligen byggde sin framgång på. Även om storföretagen representerar en historia av unika framgångar, så utgör framgången i sig ett problem för framtiden. Fortsatt framgång hos dessa företag är på intet sätt garanterad. Den internationaliseringsstrategi som flera svenska storföretag byggde sina framgångar på under 1980-talet (se *De svenska storföretagen*, IUI, 1985) har nu kopierats av konkurrenterna. En betydande del av svensk underleverantörsindustri — oavsett det gäller tillverkning eller tjänster — har orienterats i samma riktning som storföretagen, vilket ytterligare förstärker dominansen till ett krympande antal verksamheter. Underleverantörerna kommer — förutom de få som lyckas internationalisera sig — att lyckas eller misslyckas i takt med sina kunder. De svenska storföretagen arbetar dessutom med en typ av produkter som dels lämpar sig för global försäljning i stor skala, dels lämpar sig för en omfattande underleverantörsorganisation. Denna miljö har inte varit den rätta för nyetablering och expansion inom de nya industrier nära tjänstesektorn (elektronik, finkemi etc.) som i dag står för expansionen i vissa andra länder, särskilt USA och Japan. Detta innebär att svensk industriproduktion i dag, jämfört med för 20 år sedan, är betydligt mer storskalig, specialiserad och sårbar, något som IUI haft anledning att påpeka i flera studier (Jagrén-Pousette 1982; Eliasson 1987, s. 39; Braunerhjelm 1990). Storföretagens framgångar under 1980-talet innebar att Sverige fick en mot industrivärlden i övrigt avvikande utveckling vad gäller industrins organisation och inriktning. Vi kan också konstatera att dessa storföretag satt sin prägel på de mindre och medelstora företagens produktionsinriktning, samt förmodligen också på nyföretagandet. Från Gunnar Du Rietz studier vet vi, att en inte obetydlig del av nyetableringarna i svensk industri sedan 1960-talet ägde rum i form av nystartade verksamheter inom de stora företagen. Vi har inte anledning tro att denna andel minskat.

Svensk industripolitik var under 1960-talet inriktad på att skapa tillväxt och sysselsättning inom storföretagens ramar, ett förhållande som delvis bör förklara att Sverige har så många stora företag. Detta innebär att svensk industri i dag genom sin storindustri för det *första* har ökat sin specialisering mot vissa marknader för mogna industriprodukter, där man i vissa delar kan förvänta sig starkt

ökad konkurrens från de nya industriländernas företag. Sårbarheten har ökat. För det *andra* har samma utveckling mot storföretagande ökat den internationella rörligheten hos det industriella kapitalet, särskilt kompetenskapitalet (se mer nedan). Särskilt för verkstadsindustrin har det varit både naturligt och attraktivt att för säkerhets skull förlägga en del av expansionsinvesteringarna inom EG (se Braunerhjelm 1990). För det *tredje* beror de svenska storföretagens expansion delvis på en kombination av industriell kompetens och tur under 1980-talet. Sannolikheten att denna kompetens skall vara den rätta för 1990-talet samt att samma tur skall vara förhanden är låg. Under alla omständigheter kan politiken inte baseras på att förutsättningarna inför 1990-talet skall vara lika goda som inför 1980-talet. Man kan till och med säga att framgången under 1980-talet har minskat sannolikheten för industriell framgång under 1990-talet.

7 De svenska företagens nationella hemvist — var finns Sveriges industri?

Mer än för något annat land måste en åtskillnad göras mellan svensk industri och den del av svensk industri som opererar från svensk botten. Svensk industris utlandsverksamhet handlar inte längre bara om export från Sverige eller slutproduktion i utländska anläggningar nära marknaden. Några svenska storföretag har redan hunnit långt när det gäller att organisera om sin globala tillverkningsstruktur på ett optimalt sätt. I denna omstrukturering bestäms tillverkningsanläggningarnas lokalisering av förväntade relativa kostnadsfördelar, tillgången på kompetens och produktionsförutsättningarna i övrigt. Leveranserna inom dessa företag kommer därför att korsa Sveriges gränser i bägge riktningarna och i ökande grad i form av återexport till Sverige. Utfallet verkar under senare år inte ha varit positivt för Sverige (se nedan).

Finansieringen kom redan tidigt att internationaliseras, delvis som ett resultat av företagens ansträngningar att komma runt den svenska kreditmarknadskontrollen. Detta innebar att storföretagen gynnades. Under senare år har även svenska företags ägarstrukturer internationaliserats (ABB, Tetra Pak-Alfa Laval osv.). Den enkla bilden från 1960-talets utredningar av en fysiskt väldefinierad industri med tydliga svenska storföretag, som opererade inom ett nationellt, politiskt kontrollerbart ekonomiskt system, gäller därför inte sedan ett drygt decennium. Den svenska ekonomin har fått mycket oklara statistiska konturer. Var produktion och inkomster uppstår och slutligen hamnar är i betydande utsträckning statistiskt oklart. De beslut som bestämmer fördelningen av ekonomiska aktiviteter på olika nationer tas i företagen, men påverkas av den politiska miljön i de olika länderna. Om den kris som diskuteras och de politiska mål som man önskar uppnå gäller storleken av de reala inkomsterna per capita uttryckt i internationell valuta, som tillkommer människorna som bor i Sverige och den sysselsättning som hamnar i Sverige, måste dessa beslut i företagen beaktas. Det är framför allt två förändringar som inträffat under det senaste decenniet som bör påpekas i detta sammanhang.

För det *första* kan vi observera att ett antal svenska storföretag, som tidigare — genom sina dotterföretag i utlandet — dragit exporten från och produktionen i svenska tillverkningsanläggningar, nu i ökande utsträckning producerar i utlandet och reexporterar till Sverige. Denna utveckling gäller *särskilt* EG-området. Återexporten till Sverige från svenska dotterbolag i utlandet har ökat från i genomsnitt 11 % av dotterföretagens import från den svenska koncerndelen 1970 till 42 % 1990 (Andersson 1992; Svensson 1993).

För det *andra* kan vi observera hur tidigare överlägsen svensk industrikompetens utlokaliserats i form av konkurrenskraftig produktion utanför Sveriges gränser, därför att de ekonomiska förutsättningarna där uppfattas vara bättre.

Denna interna omallokering av kompetens inom svenska företag är svår att fånga statistiskt, men den är förmodligen av betydande omfattning. Den sker delvis genom den kompetenta arbetskraftens ökade internationella rörlighet på företagens interna arbetsmarknader.

Det är viktigt att härvidlag komma ihåg att företagens, ägarnas och de svenska politikernas mål på denna punkt är olika. Företagsägarna vill få maximal avkastning på det kompetenskapital som utvecklats inom företaget globalt. Om t.ex. det FoU-kapital som utvecklats i Sverige ger bäst avkastning om det "sätts i produktion" i Tyskland, t.ex. därför att där finns bättre tillgång på yrkesarbetare, så görs fabriksinvesteringarna där. En viktig fråga i anslutning till denna observation är därför om (precis som tidigare i USA) svensk industri håller på att tappa tillverkningskompetens i Sverige (Eliasson 1992a, s. 85 f).

Några klara slutsatser kan dras på denna punkt. Industrikapitalets rörlighet har ökat kraftigt under senare år. För det första kan finansiella transaktioner över landets gränser i dag ske på ett sätt som inte tidigare varit möjligt. Den finansiella integrationen gör det idag omöjligt att som tidigare stänga in resurser i Sverige, en politik som Sverige med vikande framgång ägnade sig åt långt in på 1980-talet. Dessa kapitalrörelser är mycket känsliga för avkastningsdifferenser mellan Sverige och omvärlden.

Avkastningsdifferenserna påverkas kraftigt av skatteskillnader mellan länderna, särskilt när det gäller skatten på kapital. Forskningen på detta område ger klara besked (se t.ex. Jorgenson 1992). Sverige kommer framdeles förmodligen att tvingas hålla en skatt på kapital (ränta, kapitalvinst och förmögenhet), som ligger under genomsnittet i omvärlden, för att kunna hålla tillräckligt med finansiella resurser kvar i landet.

För det *tredje* är också det reala produktionskapitalet betydligt mer rörligt i dag än det var för bara något decennium sedan. Detta beror i första hand på det mjuka, människobundna kunskapskapitalets ökade betydelse i produktionen, jämfört med det tunga maskin- och anläggningskapitalet.

Bägge dessa omständigheter tillsammans innebär att framtida industripolitik i landet måste inriktas på att förbättra förutsättningarna för lönsam produktion, särskilt tillverkning i Sverige, dels för att locka hit finansiellt kapital, dels för att locka hit investeringar och duktiga människor, eller snarare för att få dem att stanna kvar.

8 Kompetenskapitalets betydelse

Kompetenskapitalet i en ekonomi är svårt att mäta. Det handlar om heterogena kvaliteter hos människor eller arbetslag inom företag, vars ekonomiska värde dessutom väsentligen beror på hur denna kompetens allokerats i produktionen. Kompetenskapitalets ekonomiska värde för landet beror alltså i hög grad av hur arbetsmarknaden fungerar (se *Arbetet*, IUI, 1992). Även om kompetenskapitalet är svårt att mäta, är det inte desto mindre viktigt att förstå hur det fungerar i produktionen. Det bestämmer (med hävstång) produktiviteten hos alla övriga, traditionella produktionsfaktorer.

Denna analys kräver att hänsyn tas till tre olika typer av kompetens. Den *första* kompetensfaktorn gäller högre befattningshavare, särskilt i storföretagen. Den största delen av de uppmätta kostnaderna för internutbildning i företagen (i första hand extra lärarpersonal och externa kurskostnader) går till denna personal. Men stora delar av det mjuka kapital som satsas på marknadsföring och produktutveckling är av denna karaktär. Stora och små företag, däremot ej underleverantörer, visar i genomsnitt upp förhållandevis höga andelar högnivåpersonal och satsningar på mjukt kapital (Braunerhjelm, 1991 s. 69 ff).

Kompetensnivån i de svenska storföretagen är förmodligen mycket hög i en internationell jämförelse, även om någon kvantitativ jämförelse i dag inte är möjlig. Detta människobundna kompetenskapital, särskilt teknikerkompetensen, avgör företagets förmåga att ta till sig ny teknologi utifrån. Det kännetecknas dock av en snabbt ökad internationell rörlighet, särskilt inom de internationella storföretagens interna arbetsmarknader. Och företagen försöker alltid allokera detta kapital, dvs människor med kompetens, dit där det gör mest nytta. En liten, marginell förskjutning över ett lands gränser kan ge stora makroeffekter på sikt. Sådana förskjutningar äger rum på sådant sätt att befattningshavare med kompetens tillfälligt eller mer permanent arbetar i företagens utländska delar. Denna förskjutning (i negativ riktning för den svenska delen av Sveriges industri) har förmodligen redan inträffat och kan förklara en del av den sänkning av utbildningsinnehållet i svensk export jämfört med importen, som Lundberg (1992) visar på. Det skall också noteras i detta sammanhang att den ökning i den privata avkastningen på högre utbildning som kunnat observeras under nästan två decennier i USA, och den motsvarande sänkningen av relativlönen för utbildad arbetskraft förmodligen är på gång även i Sverige (för en översikt av forskningen se *Arbetet*, IUI, s. 83 ff, 142 ff). En viktig fråga är om den långsammare utvecklingen i Sverige beror på att det privata näringslivet inte haft förmåga att utnyttja den högt utbildade arbetskraften eller om det rått brist på högt utbildad arbetskraft på grund av utbildningssystemets organisation och för låga incitament att satsa på den rätta utbildningen.

Den *andra* kompetensfaktorn gäller mellanskiktet (yrkesarbetare, tekniker, administrativ personal). Här är den internationella rörligheten inte särskilt stor.

Men den konkurrensutsatta sektorns förmåga att hävda sig på världsmarknaderna beror på dess möjligheter att attrahera och behålla människor med kvalitet i tillverkningen. Det verkar som om USAs tillverkningsindustri härvidlag förlorat i förhållande till den privata tjänstesektorn när det gäller rekryteringen av kompetens. I Sverige är läget oklart, men motsvarande kvalitetsförsämring verkar i någon mån ha ägt rum även här (se *Arbetet*, op.cit., s. 53 f, 85 f). Kanske har den offentliga sektorns hittills lugna och trygga arbetsvillkor lockat. Lundberg (1992) visar också att sänkningen av utbildningsinnehållet i Sveriges export sammanfaller med 1970- och 1980-talens devalveringar och kan bero på att devalveringarna gynnat förhållandevis enkel produktion med lågt kompetensinnehåll.

Arbetskraftens kvalitet överlag beror dessutom (för det *tredje*) på det engagemang i produktionen och det intresse för vidare kompetensutveckling som de anställda visar. Efter någon tid handlar större delen av en individs kompetenskapital om upplärning på och erfarenhet från jobbet. Hur mycket han eller hon lärt sig på jobbet beror, förutom på incitamenten att lära sig, på de förkunskaper och attityder som utvecklas i skolan.

Ett lands ekonomi och samhällsorganisation kräver en viss baskompetens hos arbetskraften. Landets välfärd bygger på att alla individer får ta del av en viss minimal grundutbildning. De individer som inte får del av, eller inte tillgodogör sig, denna utbildning riskerar gradvis utslagning på en arbetsmarknad, där ständig kompetensutveckling krävs och där grundutbildningens kvalitet är den förkunskap som avgör förmågan att ta till sig ny utbildning och erfarenhet. Därför är grundutbildningen den viktigaste utbildningen. Utan den fungerar inte avancerad produktion. God grundutbildning anses dessutom vara den lönsammaste utbildningsinvesteringen för ett land, och dess stora betydelse ligger i dessa hävstångseffekter. Grundutbildning skapar de färdigheter som behövs för att gå vidare till högre utbildning, samt för möjligheten att lära vidare på arbetsplatserna (*mottagarkompetensen*; se Eliasson 1992a, s. 23, samt litteraturoversikten på s. 169 f). Såväl i USA som i Sverige har ett alltmer omfattande material framkommit som tyder på att grundutbildningens kvalitet inte motsvarar de krav som den moderna arbetsmarknaden ställer. Deltagare i yrkesutbildning måste ofta ta extra kurser i grundläggande färdigheter som läsning och skrivning för att överhuvudtaget få delta. Det är oklart om detta beror på att grundutbildningens kvalitet sjunkit eller på att arbetsmarknadens krav stigit. Problemet kvarstår i bägge fallen.

Den högre utbildningen, vanligtvis definierad som den akademiska utbildningen, kommer bara ett begränsat antal individer till del. Data på den formella utbildningens omfattning ger en antydning om utbildningskapitalets storlek i olika länder. Andelen varierar kraftigt; i USA har t.ex. 19 % av befolkningen minst fyra år i college jämfört med att 11 % har motsvarande utbildning i Sverige (Sohlman 1992, s. 26; OECD 1989, 1990). Sverige intar inte den framträdande

position, när det gäller utbildningskapitalets storlek och kvalitet, som landets industriella nivå borde motivera. Japan, Kanada, Schweiz och USA har ett klart högre utbildningskapital per capita. Dessa länder satsar absolut sett mer än Sverige på såväl sekundär som högre utbildning. En jämförelse mellan Sverige och USA (Eliasson 1992a, s. 51 ff) visar på att USA har en betydligt större andel högkompetenta befattningshavare i arbetskraften än Sverige, företrädesvis i den privata tjänstesektorn, medan Sverige mer har karaktären av en yrkesarbetarekonomi. Endast tre länder (Finland, Italien och Nederländerna) har klart lägre utbildningskapital per capita, medan läget är oklart för övriga länder. Västtyskland har en lägre andel högutbildade än Sverige, men å andra sidan har en mycket större andel av befolkningen (än i Sverige) gått igenom den sekundärutbildning som är grundläggande för just yrkesarbetarkompetensens vidare utveckling. Denna mindre tillfredsställande utbildningsbild för Sverige stöds av Lundberg (1992) och framträder även bland de yngre åldersgrupper (20-24 år) som skall föra svensk produktion mot nya framgångar i nästa generation. Har utbildningsexpansionen upphört i Sverige, medan den fortsatt i andra länder, frågar sig Sohlman (1992, s. 28). Är det den låga privatavkastningen efter skatt på högre utbildning, som gjort intresset för utbildning svalt i Sverige?

Dessa data ger inte kristallklara besked om svensk utbildningsstandard och kompetensnivå hos arbetare i svensk tillverkningsindustri. Beräkningarna av den formella utbildningens omfattning är t.ex. mycket grova och säger ingenting om kvaliteten på utbildningen i bemärkelsen hur mycket effektivare en högutbildad är i produktionen än en lågutbildad. Men signalerna är ändå av sådan karaktär, att de inte kan ignoreras. Vi kan t.ex. observera från andra studier (se översikten i Eliasson 1992a, s. 167 ff), att den väldokumenterade oro man i USA har över grundutbildningens och sekundärutbildningens kvalitet i väsentliga avseenden kan överföras direkt till motsvarande svenska utbildning, samtidigt som våra främsta konkurrentländer (Japan och Västtyskland) ofta framhålls som mönsterländer i samma avseenden.

Kvar står under alla omständigheter slutsatsen, att Sverige tappat mark i förhållande till konkurrentländerna på det område där vi tidigare byggde vår konkurrenskraft, nämligen utbildningen, särskilt utbildningen av yrkesarbetare för den avancerade verkstadsindustri som för närvarande är på glid ut ur landet.

Samtidigt gäller som ett faktum, att i en värld full av ny teknologi kan ett land som inte ser om tillväxten på sitt kunskapskapital knappast samtidigt ha stora förväntningar på sin framtida ekonomiska välfärd.

9 Vem räddar Sverige — marknaden eller politikerna?

Rationell politik kräver pedagogik och förståelse. Samtidigt gäller att även min begränsade analys av faktorerna bakom ekonomins organisation och tillväxtens dynamik blir så oerhört komplicerad att policyläget blir analytiskt oöverblickbart. Även de relativt enkla modeller med begränsade inslag av ekonomins organisation på mikroplanet som börjat dyka upp på senare år blir snart okontrollerbara för den typ av externa bedömningar och påverkan som ekonomisk politik handlar om. Den moderna teorin för icke linjära system och industriell organisation ger klara analytiska besked på denna punkt. Policyanalysen måste därför bygga på insiktsfulla val av partiella modeller som ger någorlunda pålitlig kontroll av de variabler man vill påverka men inte ger okontrollerbara sidoeffekter. En betydande risk för policymisstag ligger i just detta val av modell. I den värld jag skisserat lämnar detta egentligen mycket litet till övers åt statsmakten i form av interventionistisk industripolitik. Till skillnad från konjunkturpolitiken, som inriktas mot omedelbara effekter, kommer — med mitt långsiktiga perspektiv — ej beaktade negativa sidoeffekter att inträffa samtidigt med de möjliga, avsedda effekterna. De data vi har ger fem viktiga signaler. Om de är fel, sker ingen skada om vi agerar på dem. Om de är korrekta, är det farligt för landets långsiktiga ekonomiska utveckling att inte agera på dem.

Den information vi har pekar för det *första* på att balansen mellan nyföretagande och industrins förnyelse å ena sidan, och storföretagande och effektiv produktion och sysselsättning å den andra har störts. Den offentliga sektorns expansion kan ha trängt ut småföretagandet. Skatter och den ekonomiska miljön i övrigt har dämpat incitamenten att initiera ny produktion genom nyföretagande och att satsa på expansion i små och medelstora företag. För det *andra* gäller att Sveriges industriella bas för tillväxt är betydligt bredare än vad vi menar med industri. Större delen av den privata tjänstesektorn hör hit och det är i dag i denna del som väsentliga delar av det innovativa nyföretagandet äger rum. Villkoren för denna typ av kompetensintensiv tjänsteproduktion är delvis annorlunda än för tillverkning. Så t.ex. ger traditionell skattepolitik helt annorlunda effekter i tjänstesektorn (där det människobundna kapitalet dominerar) än i den hårdvarudominerade tillverkningsindustrin. Den privata tjänstesektorn i Sverige kännetecknas inte, så långt vi vet, av särskilt innovativt nyföretagande. Storföretagens dominans kan dessutom ha begränsat förnyelsen i industrin totalt till teknikområden som ligger inom storindustrins specialiseringsområden. Detta problem är långsiktigt. Men vi ser i dag inte de små och medelstora företag i kulisserna som skall ta över när några av våra storföretag förr eller senare vacklar.

Problemet är (för det *tredje*) att även om dessa storföretag inte vacklar, så är de av ekonomiska och andra skäl på glid ut ur landet i en sådan takt att de lämnar ett betydande vakuum efter sig. Eftersom storföretagen är så dominanta i det medellånga perspektivet kräver en återupptagen tillväxt att de lockas tillbaka till Sverige eller att nya företag, inklusive utländska företag, lockas att investera i Sverige.

Om (för det *fjärde*) orsaken till den sänkta investeringsaktiviteten i Sverige är brist på kompetens hos arbetskraften, eller andra negativa externaliteter i miljön, är det utanför industriföretagen och inom den del av ekonomin som det politiska systemet dominerar (utbildning, skatter, politisk miljö) som den korrigerande politiken bör bedrivas.

Slutligen (och för det *femte*) gäller att samtliga fyra mekanismer i tillväxtmaskineriet som jag pekat på ger effekter på mycket lång sikt. Det är också min uppfattning att dagens kris inte har sitt ursprung i händelser som inträffat under det senaste decenniet. Det är symtomen (stagnation, arbetslöshet, valutakriser etc.) på mera grundläggande problem som visat sig under senare år, symtom som har sina rötter i en under flera decennier försämrad hushållning med Sveriges resurser, och särskilt det människobundna kapital som alltid haft en avgörande betydelse för landets ekonomiska välfärd.

Detta betyder att en politik som syftar till att återställa svensk produktions internationella konkurrenskraft och den på svensk botten grundade ekonomiska tillväxten måste bygga på *politiskt tålamod*. De positiva effekterna kommer att dröja. Negativa icke önskade effekter som följer med den massiva omfördelning av resurser som förmodligen är nödvändig, måste medvetet tas först.

En marknadsekonomi besitter betydande kapacitet för strukturell självkorrigering. En fungerande ekonomisk politik måste därför bygga på att dessa marknadskrafter utnyttjas, inte hejdas. Den omfördelning av resurser i svensk ekonomi, som är nödvändig för att säkerställa en framtida svensk ekonomisk välfärd över OECD-genomsnittet kommer automatiskt att sätta i gång, pådriven av marknaden, allteftersom den offentliga sektorns engagemang i ekonomin trappas ned samt allteftersom nya konkurrenter dyker upp på svenska företags marknader. Denna omstrukturering kan inte äga rum utan en tillfällig, kraftig höjning av arbetslösheten. Denna kraftiga höjning av arbetslösheten kommer inte att accepteras politiskt om inte socialförsäkringssystemet konstrueras om på ett sådant sätt att (1) det kan finansieras, (2) det på ett rimligt sätt tar hand om dem som blir arbetslösa (Eliasson 1992a).

Den tillfälligt höga arbetslösheten kommer dessutom att permanentas på en hög nivå om socialförsäkringssystemets villkor inte får en sådan utformning att det både stimulerar och tvingar arbetskraften tillbaka till arbete. Det ligger i sakens natur att detta inte är möjligt utan en kraftig förändring av relativlönerna i Sverige, på ett sådant sätt att kompetens och engagemang värderas upp kraftigt.

Men svaret på rubrikens fråga är rakt. Marknaden kan ordna tillväxten på sikt, men inte lösa de omedelbara sociala anpassningsproblemen. Det nuvarande socialförsäkringssystemet saknar både kompetens, organisatorisk effektivitet och resurser att lösa det växande sociala försäkringsproblem som kommer att inträffa oavsett vi försöker lösa strukturkrisen eller skjuta den framför oss. Därför måste även socialförsäkringssystemet organiseras om efter mer marknadsmässiga principer.

Tabell 2 Antal anställda i Sverige i svensk industri, i svenska utlandsproducerade koncerner och i deras utländska produktionsföretag 1960-1990. Antal och procent

Sysselsatta	1960	1965	1970	1974	1978	1986	1990
(1) Totala arbetskraften (tusental)	3586	3742	3913	4043	4209	4385	4577
(2) Industrin totalt i Sverige	880260	938915	921780	929200	874230	777270	727521
(3) Svenska multinationella företag, de svenska moderbolagen	—	325980	395990	431750	420460	375020	
(4) (3) i % av industrin i Sverige	—	35	43	46	48	48	
(5) Svenskägda utländska produktionsföretag	105510	147290	182090	221110	227150	259820	
(6) (5) i % av industrin i Sverige	12	16	20	24	26	33	
(7) Industrins andel av total sysselsättning i Sverige (procent)							
— inhemsk industri	24,5	25,1	23,6	23,0	20,8	17,7	15,9
— svenska företag totalt	27,5	29,0	28,2	28,5	26,2	23,7	

Tabell 3 1965, 1978 och 1986 svarade de 10 största svenska, multinationella företagen för (procent):

	1965	1978	1986
<i>Svensk varuexport</i>	23	27	29
Svenska företags utlandssysselsättning	80	72	76
Industrins sysselsättning i Sverige	13	21	25
Inklusive (också) indirekt sysselsättning hos underleverantörer	—	ca 28	—
Industrins totala FoU-investeringar	42	45	61

Källa: Swedenborg, B., Johansson-Grahn, G., Kinnwall, M., Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1960-1986, IUI, Stockholm 1988.

Referenser

- Albrecht, J. et al. (1992), *MOSES Database*, IUI Research Report No. 40, Stockholm.
- Andersson, T. (1992), De multinationella företagen, Sverige och EG, IUI Working Paper No. 343, Stockholm.
- Andersson, T. (1993), Svensk industri i utlandet, IUIs Verksamhetsberättelse 1993. (Under publicering).
- Andersson, T. (1993), Utlandsinvesteringar och policy-implikationer. IUI Working Paper No. 371, Stockholm.
- Braunerhjelm, P. (1990), *Svenska industriföretag inför EG 1992 — förväntningar och planer*, IUI, Stockholm.
- Braunerhjelm, P. (1991), *Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa*, IUI Research Report No. 38, Stockholm.
- Braunerhjelm, P. (1992), Globalization and the Future Role of Small and Medium-Sized Enterprises i L. Oxelheim, *The Global Race for Foreign Direct Investment — prospects for the future*, kommande, Springer Verlag, Berlin etc., juli 1993.
- Braunerhjelm, P. (1993), Nyetablering och småföretag i svensk tillverkningsindustri, IUIs Verksamhetsberättelse 1993. (Under publicering.)
- Braunerhjelm, P., Carlsson, B. (1993), Entreprenörskap, småföretag och industriell förnyelse, IUI Working Paper No. 372, Stockholm.
- Carlsson, B. (1980), The Content of Productivity Growth in Swedish Manufacturing; i *IUI 40 Years 1939-1979. The Firm in the Market Economy*, IUI, Stockholm. Also published 1981 in *Research Policy*, Vol. 10, No. 4 (Oct.), pp. 336-354.
- Carlsson, B. (1989), The Evolution of Manufacturing Technology and Its Impact on Industrial Structure: An International Study, *Small Business Economics*, Vol. 1, No. 1, pp. 21-37.
- Carlsson, B. (1991), Productivity Analysis: A Micro-to-Macro Perspective in E. Deiaco, E. Hörnell & G. Vickery (red.), *Technology and Investment — Crucial Issues for the 1990s*, Pinter Publishers, London.
- Carlsson, B. (1992a), Industrial Dynamics and the Role of Small Plants in Swedish Manufacturing Industry, 1968-1988, IUI Working Paper No. 348, Stockholm.
- Carlsson, B. (1992b), The Rise of Small Business: Causes and Consequences in Adams, W.J. (ed.) *Singular Europe: Economy and Polity of the European Community after 1992*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Carlsson, B., Bergholm, F. & Lindberg, T. (1981), *Industristödspolitik och dess inverkan på samhällsekonomin*, IUI, Stockholm.

- Carlsson, B., Dahmén, E., Grufman, A., Josefsson, M. & Örtengren, J. (1979), *Teknik och industristruktur — 70-talets ekonomiska kris i historisk belysning*, IUI och IVA, Stockholm.
- Dahmén, E., (1950), *Svensk industriell företagarverksamhet, 1919-1939*, band 1 och 2, IUI, Stockholm.
- Dahmén, E., Eliasson, G., red., (1980), *Industriell utveckling i Sverige. Teori och verklighet under ett sekel*, IUI, Stockholm.
- Du Rietz, G. (1975), *Etablering, nedläggning och industriell tillväxt i Sverige 1954—1970*, IUI, Stockholm.
- Du Rietz, G. (1980), *Företagsetablering i Sverige under efterkrigstiden*, IUI, Stockholm.
- Du Rietz, G. (1985), Nyföretagandets roll för sysselsättningen; i U. Jakobsson (red.) *Arbetslöshetsfällan*, SAF, Stockholm.
- Eliasson, G. (1983), On the Optimal Rate of Structural Adjustment; i Eliasson G., Sharefkin M., Ysander, B-C. (red.), *Policy Making in a Disorderly World Economy*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G. (1984), Micro Heterogeneity of Firms and the Stability of Industrial Growth, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 5, Sept-Dec, 1984.
- Eliasson, G. (1987), *Technological Competition and Trade in the Experimentally Organized Economy*, IUI Research Report No. 32, Stockholm.
- Eliasson, G. (1990a), The Knowledge-Based Information Economy; Kapitel I i Eliasson G., Fölster S., Lindberg, T., Pousette, T., Taymaz, E., *The Knowledge Based Information Economy*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G. (1990b), The Firm as a Competent Team, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 13, No. 3 (June), pp. 275—298.
- Eliasson, G. (1991a), Deregulation, Innovative Entry and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Economic Growth, *Journal of Evolutionary Economics*, No. 1, pp. 49-63.
- Eliasson, G. (1991b), Modeling the Experimentally Organized Economy — Complex Dynamics in an Empirical Micro-Macro Model of Endogenous Economic Growth, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 16, No. 1-2 (July), pp. 153-182.
- Eliasson, G. (1992a), *Arbetet*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G. (1992b), The Economics of Technical Change — The Macroeconomic Consequences of Business Competence in an Experimentally Organized Economy, IUI Working Paper, Stockholm.
- Eliasson, G. (1992c), Affärsmisstag och konkurser, *Ekonomiska samfundets tidskrift*, Nr. 4. 1992, s. 201-216.

- Eliasson, G. (1992d), A Note: On Privatization, Contract Technology and Economic Growth; i Day, R.H., Eliasson, G., Wihlborg, C. (eds.), *The Markets for Innovation, Ownership and Control*, IUI, Stockholm och North-Holland, Amsterdam etc., 1993.
- Eliasson, G., Bergholm, F., Horwitz, E.C., Jagrén, L. (1985), *De svenska storföretagen*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G., Björklund, A., Pousette, T. et al. (1985), *Att rätt värdera 90-talet*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G., Lindberg, T. (1981), Allocation and Growth Effects of Corporate Income Taxes; i Eliasson, G., Södersten, J. (eds.), *Business Taxation, Finance and Firm Behavior*, IUI Conference Reports, 1981:1, Stockholm.
- Eliasson, G., Ysander, B.-C. (1983), *Sweden: Problems of Maintaining Efficiency Under Political Pressure*, State Investment Companies in Western Europe. Trade Policy Research Centre, London.
- Fölster, S. (1993), Nyetableringar i svensk tillverkningsindustri, kommande Arbetsrapport, IUI, Stockholm.
- Granstrand, O. (1986), A Note: On Measuring and Modelling Innovative New Entry; i Day, R.H., Eliasson, G. (eds), *The Dynamics of Market Economies*, IUI, Stockholm och North-Holland, Amsterdam etc.
- Jacobsson, S. (1993), Sweden's Technological Systems and Future Development Potential — the case of electronics and computer technology. Uppsats presenterad vid NUTEKs konferens i Brighton 1993-02-09. Industriell Organisation, Chalmers Tekniska Högskola, Göteborg.
- Jagrén, L. (1985a), Svenska utlandsetablerade företags marknadsandelar, Kapitel III i Eliasson, G., Bergholm, F., Horwitz E.C., Jagrén, L. (1985).
- Jagrén, L. (1985b), De utlandsetablerade företagens lönsamhet och finansiering, Kapitel V i Eliasson, G., Bergholm, F., Horwitz E.C., Jagrén, L. (1985).
- Jagrén, L. (1988), Företagens tillväxt i ett historiskt perspektiv, Kapitel III i Örtengren, J. et al., 1988, *Expansion, avveckling och företagsvärdering i svensk industri*, IUI, Stockholm.
- Jagrén, L. (1992), Det svenska storföretagarberoendet, IUI Working Paper No. 360, Stockholm.
- Jagrén, L., Pousette, T. (1982), *Industrieföretagets sårbarhet*, IUI Forskningsrapport No. 15, Stockholm.
- Jenner, R.A. (1966), An Information Version of Pure Competition, *Economic Journal*, Vol. 76, pp. 786—805.
- Jorgenson, D.W. (1992), Tax Reforming and the Cost of Capital; an International Comparison, Discussion Paper No. 1621, Harvard Inst. of Economic Research, Harvard University (Dec).
- Lundberg, L. (1992), Utbildning och internationell Specialisering i svensk industri — tendenser under 1970- och 1980-talen, *Ekonomisk Debatt*, årg. 20, Nr 8, s. 615—626.

- NUTEK (1991), *Långt kvar till kunskapssamhället*, 1991:2, SIND, Stockholm.
- OECD (1989), *Education and the Economy in a Changing Society*, OECD, Paris.
- OECD (1990), *Education in OECD Countries 1987-88. A Compendium of Statistical Information*, OECD, Paris.
- Pelikan, P. (1992), The Dynamics of Economic Systems, or How to Transform a Failed Socialist Economy, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 2, No. 1, pp. 39–63. Även publicerad som IUI Booklet No. 305.
- Reitberger, G., Utterback, J. (1982), *Technology and Industrial Innovation in Sweden — A Study of New Technology Based Firms*, MIT-CPA, STU, Stockholm.
- Salter, W.E.G. (1960), *Productivity and Technical Change*, Cambridge University Press, Cambridge, MA.
- Samuelsson, H.-F. (1977), *Utländska direkta investeringar i Sverige*, IUI, Stockholm.
- Sengenberger, W., Loveman, G., Piore, G. (1990), *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Countries*, Genève, ILO.
- Sohlman, Å. (1992), *Hur bra är vi? Den svenska arbetskraftens kompetens i internationell belysning*. Rapport från ESO, Ds 1992-83.
- Stankiewicz, R. (1993), The Technology System for the Swedish Pharmaceutical Industry. Uppsats presenterad vid NUTEKs konferens i Brighton 1993-02-09. Forskningspolitiska Institutet, Lund.
- Svensson, R. (1993), *Evidence on Declining Exports Due to Production Overseas*, IUI Working Paper No. 369, Stockholm.
- Swedenborg, B. (1979), *The Multinational Operations of Swedish Firms*, IUI, Stockholm.
- Swedenborg, B., Johansson-Grahn, G., Kinnwall M. (1988), *Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1966-1986*, IUI, Stockholm.