

Verksamhetsberättelse

Marknadsekonomins gränsvillkor



Industriens Utredningsinstitut

1991-1992



Industriens Utredningsinstitut

Marknadsekonomins gränsvillkor

Verksamhetsberättelse 1991–1992

Presentation av IUI

Industriens Utredningsinstitut (IUI) bildades 1939 som ”en fristående vetenskaplig forskningsinstitution” av Svenska Arbetsgivareföreningen och Sveriges Industriförbund. Syftet var, och är, att bedriva långsiktig forskning om ekonomiska och sociala förhållanden som är av betydelse för den industriella utvecklingen.

IUI bedriver såväl teoretisk som empirisk forskning. Det grundläggande syftet är att objektivt fastställa och tolka fakta av betydelse för den svenska ekonomin. Betoningen är således lagd på empirisk analys av svenska förhållanden. Ett viktigt övergripande forskningsområde är den svenska ekonomins långsiktiga utveckling, där analysen byggs upp från enskilda företags och hushålls marknadsbeteende. Områden som av tradition ägnas särskilt intresse är bland annat skatter och offentlig ekonomi, kapitalbildning och arbetsmarknad, industristruktur samt industrins utlandsinvesteringar och utrikeshandel.

Organisation och arbetssätt

Institutet har under de senaste 40 åren haft en forskarstab motsvarande 15–17 heltidsanställda forskare. Under senare år har flertalet varit disputerade nationalekonomer.

Styrelsen utser chef för IUI, kontrollerar budget, godkänner rekrytering av forskare samt val av forskningsprojekt. Därefter styrs forskningen endast av vad som är god vetenskap. Styrelsen varken godkänner eller ansvarar för vad som publiceras. Forskarna har akademisk frihet i val av forskningsmetoder och i de slutsatser de drar. Vetenskaplig standard upprätthålls genom öppna seminarier, genom både formella och informella kontakter med universitet och högskolor samt genom att publicering i vetenskapliga tidskrifter uppmuntras.

Icke disputerade forskare ges möjlighet att inom institutet arbeta på sina doktorsavhandlingar. Under årens lopp har sålunda vid IUI i medeltal en doktors- eller licentiatavhandling slutförts vart till vartannat år.

Förutom den reguljära forskarstaben kan forskare vid universiteten engageras på deltid för specifika IUI-projekt. Ett särskilt anslag från Marianne och Marcus Wallenbergs stiftelse har sedan 1975 möjliggjort ett internationellt gästforskarutbyte som kommit att spela en viktig roll när det gäller institutets möjligheter att såväl följa, som bidra till den internationella vetenskapliga utvecklingen inom nationalekonomin.

IUI bedriver egen förlagsverksamhet och huvuddelen av forskningsresultaten publiceras av tradition i IUI-böcker. Därtill kommer bokutgivning i samarbete med utländska förlag, publicering i vetenskapliga tidskrifter samt i IUIs forskningsrapportserie eller konferensserie.

Finansiering

Huvudmän för IUI är Svenska Arbetsgivareföreningen och Sveriges Industriförbund, som tillsammans svarar för 70–80 procent av IUIs budget. Restande finansiering kommer bland annat från forskningsfonder och uppdrag från offentliga myndigheter.

Styrelsen utses av huvudorganisationerna och består av ledande industrimän, som tillika är ledamöter i Svenska Arbetsgivareföreningens och Sveriges Industriförbunds styrelser.

Styrelse

Tekn. dr Curt Nicolin, ordf.

Direktör Rune Andersson

Direktör Gösta Bystedt

Direktör Torbjörn Ek

Direktör Per-Olof Eriksson

Direktör Gunnar L. Johansson

Direktör Ulf Laurin

Direktör Magnus Lemmel
Professor Lars Nabseth
Tekn. dr Björn Svedberg
Direktör Göran Tunhammar
Direktör Sven Wallgren
Professor Gunnar Eliasson, chef

Sakkunniga vid universitet och högskolor

Bentzel, Ragnar, professor emeritus, Uppsala universitet
Dahmén, Erik, professor emeritus, Handelshögskolan, Stockholm
Hjalmarsson, Lennart, professor, Göteborgs universitet
Jonung, Lars, professor, Handelshögskolan i Stockholm
Klevmarken, Anders, professor, Göteborgs universitet
Löfgren, Karl-Gustaf, professor, Umeå universitet
Ståhl, Ingemar, professor, Lunds universitet

Personal

Eliasson, Gunnar, institutets chef, professor
Åkerman, Jeannette, institutets sekreterare, ekon. lic.
Falk, Marie-Louise, kamrer

Forskarstab

Andersson, Thomas, ekon. dr
Braunerhjelm, Pontus, jur. kand.
Fors, Gunnar, civ.ekon.
Fredriksson, Torbjörn, civ.ekon.
Fölster Stefan, fil. dr
Häckner, Jonas, ekon. lic.
Lindh, Thomas, fil. dr
Lundborg, Per, docent
Mellander, Erik, civ.ekon.

Meyerson, Eva, fil. dr
Modén, Karl-Markus, civ.ekon.
Nyberg, Sten, civ.ekon.
Ottersten Kazamaki, Eugenia, fil. dr
Oxelheim, Lars, professor
Pelikan, Pavel, fil. dr
Sjöholm, Kent Rune, fil. mag.
Svensson, Roger, fil. kand.
Weibull, Jörgen, professor

Associerade forskare

Albrecht, James, professor
Asplund, Markus, civ.ekon.
Björklund, Anders, professor
Burdett, Kenneth, professor
Carlsson, Bo, professor
Day, Richard, professor
Førsund, Finn, docent
Granstrand, Ove, professor
Klevmarken, Anders, professor
Murray, Richard, fil. dr
Schager, Nils Henrik, fil. dr
Södersten, Jan, professor
Taymaz, Erol, professor
Wihlborg, Clas, professor

Övrig personal

von Arnold, Kate, receptionist
Dahlberg, Gudrun, chefssekreterare
Dahlquist, Torsten, dataassistent
Hedström, Maria, sekreterare

Magnusson, Karin, sekreterare
Nilson, Jörgen, dataassistent
Ulveson, Magnus, vaktmästare

Adress

Industriens Utredningsinstitut
Box 5501, 114 85 Stockholm
Tel: 08-783 80 00
Fax: 08-661 79 69



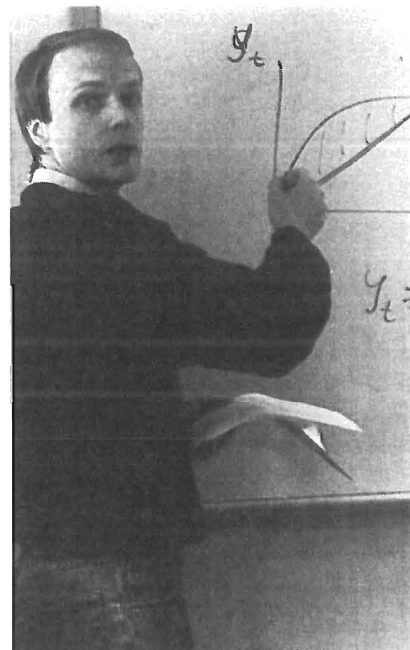
*I mars 1991 organiserade IUI en konferens i anledning av tekn. dr Curt Nicolins 70-årsdag. Temat var: *Capital: Its value, its rate of return and its productivity*. Curt Nicolin lyssnade när Michael Intriligator inleder den avslutande diskussionen.*



Pontus Braunerhjelm och Gunnar Eliasson, IUI, presenterade en uppsats om det osynliga kunskapskapitalets betydelse för produktionen. Lars Nabseth var ordförande.



Lawrence J. Lau (till vänster) lyssnade intensivt när Ernst Berndt, M.I.T., presenterade en uppsats om det offentliga infrastrukturkapitalet. Bredvid honom Jan Södersten, Uppsala Universitet.

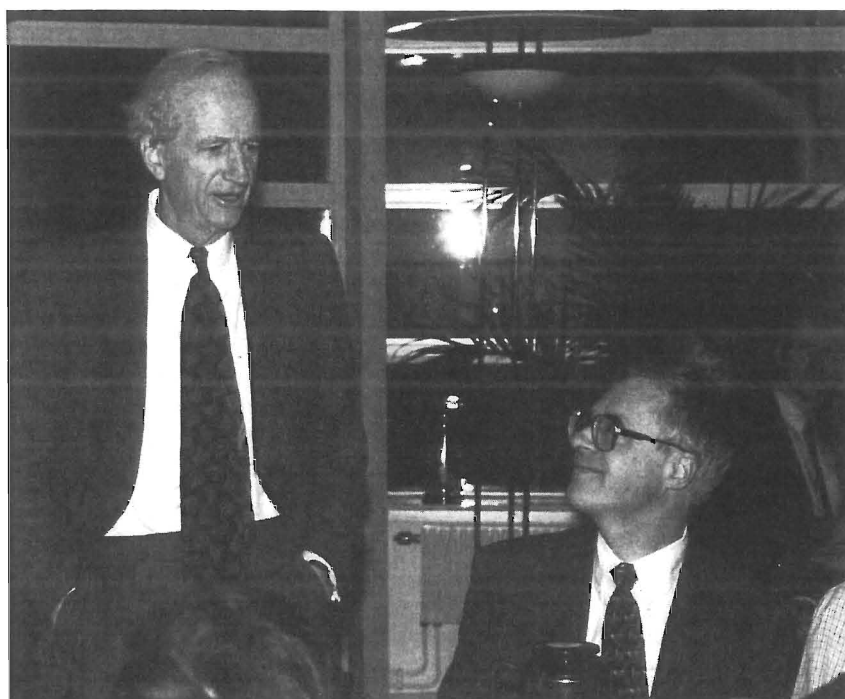


Bland många gästforskare på institutet återfinns Gérard Ballot från Universitét de Paris II.

Georgi Trofimov från Institute of Market Problems, Moskva.



I december 1991 besöktes institutet av nobelpristagaren i ekonomi Ronald Coase.



I december 1992 besöktes institutet av nobelpristagaren i ekonomi Gary Becker.

Förord

Industriens Utredningsinstitut (IUI) har under mer än 50 år verkat som en privat akademi i den i allt väsentligt offentliga akademiska världen. Efter några trevande år kom IUIs främsta uppgift att bli att fungera som en alternativ röst i forskarvärlden. Inte bara problem som direkt berörde industrieföretagen togs upp, utan ofta större frågor av betydelse för hela den svenska ekonomin, särskilt frågor som institutets styrelse uppfattade som försummade i forskningen.

Detta är kanske inte så märkligt. Industrin påverkar på ett betydande sätt hela den svenska ekonomin. Det mesta som pågår i ekonomin har någon betydelse för industrin. Institutets ursprung kan också återföras till just det förhållandet att industriledarna fann det angeläget att politiska beslut byggde på bättre fakta än tidigare om hur företagen fungerar i ett nationellt ekonomisk-politiskt sammanhang.

Uppgiften har inte blivit mindre idag. Under senare decennier har ekonomin alltmer internationaliserats, och den utvecklingen förstärks av EES-avtalet och den förväntade EG-anslutningen. Ett av IUIs stora projekt handlar också om den förväntade ekonomiska verkligheten, när dessa förändringar genomförs.

Stora krav ställs dessutom på IUIs forskning för att i tid prestera de fakta som är nödvändiga för att utvärdera den politiska ekonomins starka tillväxt. En indikation på den tillväxten är att offentliga utgifter som andel av BNP från IUIs start 1939 till 1992 har vuxit från cirka 18 procent till 70 procent. Frågan har rests om Sverige närmar sig gränsen för en fungerande marknadsekonomi. IUI arbetar därför sedan ett par år med det stora projektet *Marknadsekonomins gränsvillkor*.

Stockholm i april 1993

Curt Nicolin
Styrelseordförande

		13
Innehåll		
		Sida
Del I	Artiklar	
1	Marknadsekonomins gränsvillkor av Gunnar Eliasson	16
2	Sysselsättningsproblemet av Eugenia Kazamaki Ottersten	33
3	Kan företag vara effektiva utan privat ägande? av Pavel Pelikan	45
4	Ägarstrukturens betydelse för ledningsgruppers sammansättning och prestation av Eva Meyerson	50
5	Nyetableteringar och småföretag i svensk tillverkningsindustri av Pontus Braunerhjelm	55
6	Innovationsstöd till företag: stimulans eller slöseri? av Stefan Fölster	74
7	Svensk industri i utlandet av Thomas Andersson	80
Del II	Nya publikationer	91
Del III	Pågående projekt	103
Del IV	Övrigt	129
	1 Konferenser	130
	2 Utländska gästforskare	132
	3 Övrig verksamhet	135
	4 Externa finansieringskällor	136
	5 Förteckning över publikationer	137

Del I
Artiklar

1 Marknadsekonomin gränsvillkor

av Gunnar Eliasson

Valet mellan central politisk styrning och en fri marknadshushållning påverkar i hög grad en ekonomis långsiktiga tillväxt. Detta val har under senare år kommit att stå i centrum för IUIs forskning. En utgångspunkt har varit den begränsade kunskap om hur en nationell ekonomi fungerar som kännetecknar alla beslutsfattare, och kanske i första hand den centrala statsmakten. Den senare måste "förstå" såväl ekonomin i sin helhet som de egna åtgärdernas inverkan på ekonomin och dess beslutsfattare. Särskilt svårt är att få ett helhetsgrepp på ekonomins dynamik och långsiktiga ekonomiska utveckling. Möjligheterna till helhetsuppfattning sätter snäva gränser för politiken.

Ingen ekonomi kan dock fungera effektivt utan en viss *ordning* i form av regler, lagar, konventioner, etik och kulturell gemenskap. Men det finns en gräns, bortom vilken ordningen kväver initiativ. Var den gränsen går har blivit en allt viktigare fråga i forskningen, som alltmer måste koncentreras till utformningen av ekonomins institutioner. Den svenska ekonomin hör till de mest politiska ekonomierna bland industriländerna utanför det tidigare östblocket. Dessa problem är därför mycket aktuella i vårt land, särskilt mot bakgrund av den "pågående krisen", som kräver centrala politiska beslut om hur radikala systemförändringar skall genomföras. Det är en mycket grannliga uppgift för de politiker som själva bidragit till att skapa Sveriges kris att klara den betydligt mer kompetenskrävande uppgiften att komma ur krisen.

För närvarande går forskningen på IUI om dessa problem under samlingsrubriken *Marknadsekonomin gränsvillkor* (se s. 112). Problemet är hur den *optimala ordningen* etableras. Vi angriper problemet från ett stort antal utgångspunkter. Projektet utnyttjar därför en stor del av den inom institutet pågående forskning och visar på hur man kan organisera forskningen på ett decentraliserat sätt och samtidigt uppnå de synergier som krävs för att några av samhällets stora frågor skall kunna beläggas i ett sammanhang. Ytterligare två stora projekt har blivit särskilt viktiga, för att skapa den helhetsbild av

svensk ekonomi som vi eftersträvar, nämligen *Europaprojektet* (se s. 119) som belyser svensk industris alltmer omfattande integration med omvärlden samt projektet *Arbetsmarknadens institutioner* (se s. 126) som behandlar människans förmåga att med kompetens bidra till produktionen, samt att själv klara de anpassningar som en tillväxtekonomi kräver. Människan påverkar i hög grad utformningen av ekonomins institutioner genom den politiska processen. Östeuropas kaotiska ekonomiska situation och försöken att samtidigt såväl avreglera EG internt som centralstyra det från Bryssel ger dessa projekt inte bara förstärkt aktualitet. De förändringar som äger rum i världen utgör samtidigt ett utomordentligt intressant studiematerial, som den svenska politiken kan lära sig av.

Tre frågor

De frågor som tas upp är för det *första* långsiktiga till sin natur. Den ekonomiska tillväxten står i centrum som målvariabel. Vilka grundläggande förutsättningar måste vara uppfyllda för att en marknadsekonomi skall fungera bra vad gäller uthållig tillväxt med rimliga fördelningskonsekvenser? Vilka krav måste ställas på företag och individer? Var går gränsen för meningsfull ekonomisk politik? Var, och hur långt, kan politik, byggd på central kunskap förbättra medborgarnas ekonomiska situation? Vid vilken grad av central politisk inblandning börjar en marknadsekonomi fungera dåligt?

Vi ställer för det *andra* frågan vilka institutioner en fungerande marknadsekonomi kräver (Eliasson 1992d). Vi har funnit det nödvändigt att studera det ägande (property rights), den minimala ekonomiska frihet, samt de regler och den etik som krävs för att de produktivitetsskapande marknads-mekanismerna skall fungera i ett sammanhang. Nyföretagandet kan visas ha stora positiva effekter på mycket lång sikt. Vad bestämmer nyföretagandet i ekonomin (se Braunerhjelm's artikel)? Är det för lågt och har det hämmats av de stora företagens dominans, den offentliga sektorns regleringar och skatter, eller av en för långsam utslagning av dåliga företag? Hur ser den organisation av ekonomin ut som är effektiv när det gäller att mobilisera tillväxtkrafterna, men som inte utsätter människorna för alltför stora, oförutsebara förändringar

i deras ekonomiska närmiljö, det vill säga hur sänker man individens risknivå, så att människorna inte genom det politiska systemet motsätter sig förändringar? Det senare handlar i betydande utsträckning om hur landets socialförsäkringssystem konstruerats. Hur balansen mellan ekonomisk effektivitet och social stabilitet ordnas politiskt avgör på lång sikt landets konkurrenskraft och ekonomiska framgång. Det är därför särskilt angeläget att kunna få ett kvantitativt grepp på hur politik i dag, för att tillgodose den nuvarande generationens kortsiktiga intressen, påverkar *nästa generations välfärd*. Svaret ligger i hur de institutioner som reglerar samspelet mellan ekonomi, kultur och politik utformas.

Den *tredje* frågan är mer teknisk. Hur påverkar man egentligen från centralt håll en ekonomi som via utrikeshandel, produktion och investeringar samt finansiella transaktioner är hårt integrerad med övriga industriländers ekonomi? Vad kan regering och riksdag åtgärda i syfte att förändra inkomster- nas fördelning, att påverka de privata förmögenheternas storlek eller att minska arbetslösheten om de svenska företagens investeringar, som ett resultat av sådana åtgärder, ökar i utlandet i stället för i Sverige eller om kompetent arbetskraft av åtgärderna lockas ut ur landet? Vilka uppgifter utöver att hindra inflation med hög arbetslöshet har politiken, när den svenska räntan sätts av de internationella finansmarknaderna? Inom projektet *Marknads- ekonomins gränsvillkor* studeras ett försummat alternativ till konventionell makropolitik, nämligen att förändra ekonomins institutioner.

För enkel analys utan sammanhang leder lätt fel

Att uppnå resultat som kan vägleda politiken och föra tänkandet in på nya banor förutsätter svar på ovannämnda "stora" frågor. Utan ett intellektuellt system, en teori med vars hjälp de stora frågorna kan besvaras, har svaren på de mindre delfrågorna ett mycket begränsat intresse. De blir till och med ofta felaktiga därför att sammanhanget tappas bort. I betydande utsträckning saknar dock nationalekonomin metoder att studera stora systemfrågor. Vad som av tradition exkluderats i analysen är just institutionella förändringar. Detta är olyckligt eftersom ekonomisk tillväxt handlar om långsiktiga förlopp

som påverkar ekonomins institutioner och organisation. En förklaring av ekonomisk tillväxt kräver därför också en förklaring av ekonomins organisation och aktörernas (företagen, individerna) dynamiska beteende i marknader. Här har forskningen knappast börjat. Utvecklingen av de nya, nödvändiga metoderna hämmas dessutom av de betydande akademiska risker som är förenade med att ge sig in på nya forskningsområden, som berör flera olika akademiska discipliner och där metoderna ännu inte stabiliserats. Detta är beklagligt och understryker behovet av många röster inom forskningen.

IUI har under större delen av sin tillvaro engagerat sig i långsiktigt syftande, tvärvetenskapliga forskningsproblem som vi ansett viktiga och försummade, och flera gånger tagit på sig stora, riskabla forskningsuppgifter, där såväl ny metodutveckling som omfattande datainsamling krävts. Denna innovativa, akademiska tradition önskar vi fortsätta och förstärka. Projektet *Marknadsekonomins gränsvillkor* hör dit.

Nya metoder krävs

När färdiga metoder inte kan hämtas direkt från litteraturen måste de utvecklas. IUI arbetar därför sedan många år med utvecklingen av en kvantitativ metod – en modell av vad vi kallar *den experimentellt organiserade ekonomin* – med vars hjälp det är möjligt att studera hur händelser på den nivå där beslut fattas påverkar den makro-ekonomiska utvecklingen. Eftersom sådana beslut fattas i företag och av individer måste de alltid ha en effekt på både lång och kort sikt. Om makroanalysen tas ned på den nivå där besluten fattas blir det dessutom möjligt att studera just avvägningen mellan lång och kort sikt, samt mellan ekonomisk tillväxt och människornas individuella välfärdsupplevelser (inkomst, ekonomisk trygghet, fördelning etc). Det handlar om hur värden i dag blir högre värden i morgon. Finansmarknaderna har en central roll när det gäller avvägningen mellan lång och kort sikt. Detta illustreras av venture-marknadens svårigheter att finansiera nyetableringar. Den långa sikten är avgörande för såväl entreprenören själv som hans finansärer, och en gemensam kompetensnivå hos ägare och finansärer är nödvändig för att affärsrisken skall kunna hållas låg och långsiktiga inve-

steringar komma till stånd (se Pelikans och Meyersons artiklar). Mikro-makro-analys blir därmed en metod inom vars ramar konsekvenserna på makronivå av begränsningar i individens och företagens frihet att fatta egna beslut kan studeras.

Storleken, ambitionsnivån, den praktiska inriktningen samt risknivån gör dock att även om projektet *Marknadsekonomins gränsvillkor* är långsiktigt syftande *grundforskning* så kan anslag för denna typ av stora projekt normalt inte sökas från reguljära forskningsstiftelser. Finansiering måste ordnas på annat håll. Även inom forskningen krävs en kompetent venture-marknad. IUI har under hela sin 50-åriga historia varit en sådan akademisk venture-institution – en privat akademi. Vår tidigare forskning gör oss dessutom väl rustade att ta hand om denna typ av stora projekt, syftande till att uppnå den *helhetsuppfattning* som krävs för att klargöra var gränserna för meningsfull ekonomisk politik går. Det som är nytt, det som höjer projektets innovationsnivå och det som utgör den stora utmaningen är samordningen av delprojekt, så att ett intellektuellt grepp på helheten, den ekonomiska tillväxten, skall kunna uppnås. Såväl en jämförelse av olika länder, som en ekonomisk historisk studie visar att ekonomisk tillväxt inte är en självklarhet. Samma jämförelse visar även att en fri marknadsekonomi är någonting mycket ovanligt, samt – vilket är värt att notera – att ingen känd organisationsform utöver en någorlunda fri marknadsekonomi har varit kapabel att skapa långsiktigt uthållig och snabb ekonomisk tillväxt. Detta gör angivandet av gränser för central ekonomisk politik till en självklar uppgift för den ekonomiska forskningen.

Politik som förstör

Att föra klok politik är svårt och politikernas incitament är inte alltid utformade för samhällets bästa, särskilt när hänsyn tas till nästa generations bästa. Erfarenheter från såväl utvecklade industriländer som u-länder och inte minst öststaterna visar att mindre väl genomtänkta, offentliga ingrepp i en marknadsekonomi kan få katastrofala följder för ett lands långsiktiga ekonomiska utveckling. Detta gäller framför allt ingrepp som berör ekonomins

institutioner och organisation, det vill säga de förhållanden som reglerar företagens och individernas incitament och möjligheter att bidra till samhällets produktion (se Pelikans och Fölsters artiklar). Av samma skäl har de nödvändiga försök till reformering av rådande ordning mot mera marknadsmässiga lösningar, som för närvarande pågår i flera industriländer, ofta misslyckats, och ibland på ett sådant sätt att det nödvändiga regimskiftet äventyrats (se Fölster m.fl. 1993). Att belysa konsekvenserna av olika offentliga ingrepp är därför en viktig del av projektet *Marknadsekonomins gränsvillkor*.

De olika delprojekten har valts för att de var för sig skall ge svar på mycket konkreta frågor med hjälp av internationellt erkända vetenskapliga metoder. För att det skall bli möjligt att med hjälp av dessa delstudier skapa den helhetsbild av en ekonomis dynamik som krävs för att klarlägga just gränserna för politikens möjligheter att höja landets välfärd måste dock nya metoder utvecklas för (a) att föra mikroresultaten (företaget) upp till makroplanet samt (b) att kunna studera utvecklingen över tiden. Själva valet av metodik påverkar i hög grad tolkningen av de data som används. Innan dessa metoder utvecklats på ett sådant sätt att betydelsen av val av metod kan beaktas bör nationalekonomisk analys inte läggas till grund för långtgående ekonomisk-politiska åtgärder. Mycket stora ekonomiska värden har förstörts när politik förts efter felaktiga råd. En vanlig orsak till att den ekonomiska tillväxten upphört har varit att allokeringsfunktionerna på de olika marknader som sköter resursernas fördelning och användning förstörts av regleringar, förbud och skatter. Arbetsmarknaden är ett exempel. Den offentliga tjänsteproduktionen är nästan totalreglerad och i stora delar skyddad mot konkurrens. Vi har redan nämnt hur regleringen av finansmarknaderna höjt den politiska risknivån och gjort långsiktigt syftande projekt olönsamma. Ett annat exempel är politikens inverkan på det industriella klimatet i Sverige. Är den sjunkande nyetableringstakten i Sverige under hela efterkrigstiden ett resultat av ett samtidigt försämrat företagsklimat, (se Braunerhjelm's artikel)? I vilken utsträckning (se Anderssons artikel i denna skrift, samt Braunerhjelm 1990) beror utflyttningen av svensk industris tillverkningskapacitet till utlandet på ett

under många år politiskt osäkert investeringsklimat i Sverige, på osäkerheten kring EG-frågan eller på rent ekonomisk-tekniska överväganden. Analysen av dessa frågor kommer tills vidare att halta. Ingen tillfredsställande metod finns för närvarande att arbeta in effekterna av förändrade politiska värderingar i ekonomiska modeller. Dessutom existerar ännu inga företagsbaserade makromodeller, som är kapabla att förklara utlandsetableringarnas betydelse för ett lands ekonomi (se vidare projekt IV.1e).

Hur ser den optimala ordningen ut?

Offentliga ingrepp kan ske i olika steg. Ett vanligt första steg mot ökad offentlig inblandning är att en marknad regleras. Det andra steget är en ökning av den offentliga finansieringen. Slutligen kan även produktionen ske i offentlig regi (nationalisering). Men det är viktigt att komma ihåg att en ren marknadsekonomi är en abstraktion som inte kan existera. Alla ekonomier har varit och är reglerade i olika hög grad. Ofta handlar det om begränsningar av marknadsaktörernas handlingsfrihet, där begränsningarna annars skulle ha skapats genom självreglering i marknaden. Många industriländer har socialiserat en stor del av tjänsteproduktionen. Offentliga ingrepp handlar därför om att öka eller minska graden av offentlig styrning, och analysen blir en fråga *dels* om hur mycket reglering och hur många begränsningar som är bra för ekonomins funktioner, *dels* om regleringsinslagen sköts bättre av det offentliga än av marknaden själv. För många regleringar och begränsningar hämmar innovationskrafterna i ekonomin. För lite ordning gör den dagliga koordineringen ineffektiv, något som inte minst höstens (1992) störningar i finanssystemet illustrerar. Slutligen, och inte minst betydelsefull är frågan hur privatiseringar och avregleringar skall genomföras.

Regleringar påverkar ofta industrin direkt. Offentlig finansiering och produktion verkar däremot indirekt genom att skapa skatteklarar i prisbildningen, genom att påverka de offentliga tjänsternas kvalitet, samt via infrastrukturens sammansättning. Även om de senare effekterna är indirekta, är det i dag en vanlig uppfattning att de påverkar landets ekonomiska

utveckling minst lika mycket som direkta regleringseffekter. En uppgift för projektet *Marknadsekonomin gränsvillkor* är därför att beskriva hur den *optimala ordningen* mellan en ren marknadsekonomi och en centralt styrd ekonomi skulle kunna se ut, samt vilka egenskaper den har.

Institutionerna styr

De delprojekt som hittills bedrivits inom projektet *Marknadsekonomin gränsvillkor* är såväl principiella/teoretiska som empiriska till sin natur. Teoretiska studier pågår kring frågan hur de institutioner som reglerar ekonomin och marknadernas dynamik bäst skall utformas. Ett problem som särskilt kommer att studeras utifrån ett långsiktigt historiskt perspektiv är samspelet mellan (1) *äganderätten* (property rights), (2) individers och institutioners *frihet* att ta ekonomiska initiativ och fatta självständiga beslut samt (3) den *lagstiftning* och den *etik* som ser till att den ekonomiska frihetens gränser iakttas av aktörerna. Den *ena* sidan av detta problem (effektivitetssidan) handlar om att ge ekonomin en öppen, experimentell organisation. Den *andra* (sociala, politiska och försäkrings-)sidan handlar om att göra individer och även företag villiga att acceptera den experimentella organisationens sociala villkor, nämligen att många försök och misstag ofta krävs för att få fram några få riktigt bra lösningar. Detta är motsatsen till den i tidigare ekonomisk-politisk debatt förhärskande planerarsynen, den att misstagen skulle minimeras genom bättre prognoser och bättre central överblick. Det som blev ett affärsmisslag är sällan, som man då uttryckte sig, ett resultat av dålig planering. Ett affärsbeslut kan inte, och bör inte (Eliasson 1990), vara garderat mot alla upptänkliga möjligheter till misslyckande. Beslut måste ofta fattas långt innan man med någon säkerhet kan bedöma konsekvenserna av ett nödvändigt steg mot senare möjliga affärsframgångar.

Vår forskning pekar entydigt mot att bra prognoser, central överblick och planering kan vara en nog så aktningvärd ambition, men leder ofta helt fel, särskilt på den nivå där viktiga politiska beslut fattas. Klara gränser finns

för möjligheterna att föra framgångsrik ekonomisk politik på prognoser.¹ Däremot finns det betydande möjligheter att genom en lämplig utformning av ekonomins institutioner ta ned beslut till de nivåer där lokal kompetens och information finns, i företag och hos individer, och på detta sätt utnyttja marknadssystemets enastående förmåga att effektivt allokera och använda ekonomins resurser och begränsade tillgång på mänsklig kompetens. Det är viktigt att forskningen klargör hur dessa institutioner ser ut och därmed också var gränserna går för välfärdsskapande offentlig inblandning i marknadens mekanismer.

Ekonomisk organisation, konkurrenskraft och ekonomisk tillväxt (dynamisk mikro-makroanalys)

Den ekonomiska tillväxten drivs av konkurrens via fyra olika selektionsmekanismer: *Nya* innovativa *företag etableras*, existerande företag *omorganiserar*, eller tvingas höja sin prestanda genom *rationaliseringar*. De företag som inte klarar konkurrensen *läggs ned* (Eliasson 1992c, 1993). Ekonomisk organisation och institutioner bestämmer hur effektiva dessa selektionsmekanismer är.

Projektet *Marknadsekonomins gränsvillkor* har som ambition att kvantifiera dessa mekanismer. Det har därför organiserats kring tre olika frågor som representerar olika organisationsformer i ekonomin. Den *första* frågan gäller regleringars, särskilt etableringshindrens, inverkan på tillväxten. Den *andra* gäller tillväxteffekterna av mer eller mindre socialiserad tjänsteproduktion. Vad betyder storleken på den offentliga sektorn, dess finansiering och inriktning för ekonomisk utveckling? Dessa två frågor delar på ett traditionellt sätt upp två skilda forskningsfält: analysen av marknader och analysen av offentligt styrd produktion. Den uppdelningen är missvisande eftersom marknadsmekanismerna verkar överallt, även inom den offentliga sektorn, om än under dess speciella institutionella begränsningar. Om marknadsmekanismerna är för kraftfulla sprängs ofta de regelsystem med vars hjälp man försökt hålla dem i schack, något som inte minst valutareglerna i olika länder under senare år

¹ Se på denna punkt Michail Antonovs och Georgi Trofimovs intressanta uppsats (1991).

erfarit.¹ Traditionell, partiell analys med statistiska metoder har ingen möjlighet att fånga denna institutionella dynamik och leder därför mycket lätt till missförstånd. Själva uppdelningen av forskningsfältet ger offentlig produktion en särprägel och en särbehandling som kräver en bättre motivering. Den tredje frågan knyter därför ihop de två första och gäller vilka de makroekonomiska konsekvenserna är av olika lösningar på ekonomins organisation, agenter beteende och konkurrensens former. Dessa effekter kan vara *mycket* stora.²

Frågan kan bara besvaras med hjälp av en kvantitativ mikro-makroanalys inom vilken just valet mellan marknadsstyrning och politisk styrning kan studeras. Ökad effektivitet i forskningen kan uppnås genom att delprojekt systematiskt samordnas. Att föra partiella mikroresultat upp till makroplanet via marknaden eller styrda ekonomiska system är ett exempel. På makronivån fattas politiska beslut med omfattande positiva och negativa ekonomiska konsekvenser. Politiken kan i olika grad riktas in på att påverka villkoren för beslutsfattande på mikronivån eller mot att försöka styra vissa variabler direkt. Kombinationsmöjligheterna är i det närmaste oändliga. Det är här vetenskapen vet minst. I dag kan vi dock inte, som de glada samhällsingenjörerna under tidig efterkrigstid, blunda för den stora risken att göra fundamentalt fel i politiken. Vi är särskilt angelägna om att inom projektet *Marknadsekonomins gränsvillkor* kunna belysa och kvantifiera de långsiktiga "intergenerationella" effekterna av olika former av ekonomisk politik, särskilt den politik som ändrar ekonomins institutioner.³ Nedan följer exempel på sådana projekt som håller på att förberedas.

¹ Se Oxelheim 1988.

² En sammanhållen modell för hela ekonomin, som kvantifierar dess effektivitetsskapande ekonomiska mekanismer har under många år byggts upp inom institutet. Kring denna mikro-makromodell, som bygger på individuella företagsmodeller och en explicit modell av olika marknadens dynamiska egenskaper har ett mycket omfattande datainsamlingsarbete utförts, av en typ som ej tidigare genomförts i något annat land. För en presentation av modellen och databasen, se s. 106 samt den nyligen utkomna IUI-boken *MOSES Database*, 1992.

³ Se Eliasson & Taymaz 1992.

Nyetableteringar och konkurser avgörande både på kort och mycket lång sikt

Forskningen kring nyetableteringarnas betydelse – det lilla som gjorts i Sverige har gjorts på IUI (Dahmén 1950, Du Rietz 1975 och 1980 etc, Eliasson 1991a, Braunerhjelm & Carlsson 1993) – har inte kunnat påvisa stora direkta effekter på makroekonomin. De stora omedelbara effekterna är indirekta via en ökad marknadskonkurrens. De direkta effekterna kommer på mycket lång sikt. De statistiskt svår fångade långsiktiga resultaten har tyvärr bidragit till en traditionell uppfattning bland ekonomer att nyetableteringarna inte betyder särskilt mycket för ekonomisk tillväxt. Den traditionen passade 60-talets centralistiska politiker alldeles utmärkt, men bygger på en fundamental missuppfattning av hur en dynamisk ekonomi fungerar. Den tar inte hänsyn till att de positiva makroeffekterna av nyetableteringar tar *mycket* lång tid. Vi vet också att det på kort och medellång sikt är ett bättre utnyttjande av existerande resurser och installerad bästa teknik som förklarar större delen av produktivitetstillväxten (se Carlsson 1989, 1991, 1992a och 1993, Eliasson 1992c).

Nationalekonomin saknar i dag allmänt vedertagna metoder att kvantifiera och resonera sammanhängande såväl om dessa mycket långsiktiga effekter av ekonomiska händelser i dag, som om de indirekta mekanismer som påverkar marknadskonkurrensen. Deras betydelse har därför underskattats i den ekonomisk-politiska diskussionen som haft en klar tendens att koncentreras till det som man kunnat mäta och trott sig förstå. Men en ekonomi utan en vital, innovativ nyetableteringsverksamhet, samt en kraftfull utsortering av icke konkurrenskraftig produktion (konkurser) blir så småningom en ekonomi med låg prestanda, något som inte minst erfarenheten från skyddad offentlig produktion illustrerar.

Konkursinstitutionen viktig

Vad vi kallar den experimentellt organiserade marknadsekonomin kännetecknas av betydande oförutsebarhet på alla nivåer. Även på makroplanet är tillväxten ofta mycket ojämn. På lägre aggregationsnivå blir svårigheten att

förutse utvecklingen ännu större. Beslut i marknaden måste därför alltid till betydande del läggas upp som experiment som genomförs i fullt medvetande om att de kan misslyckas. I näringslivet blir därför felaktiga beslut och affärsmissstag en del av den normala arbetsmiljön och skall betraktas som en normal kostnad för ekonomisk utveckling. "Konkursinstitutionen" är en lika viktig funktion som nyetableringarna. "Konkursen" eller det totala finansiella misslyckandet är självfallet en mindre lyckad konsekvens när det gäller ekonomisk-politiska beslut.

På den politiska nivån blir misstagen ofta förödande för hela ekonomin. Men den stökiga miljö som den experimentellt organiserade ekonomin utgör uppskattas inte av människorna. De önskar mer ordning och ber ofta sina representanter, politikerna, skapa mer ordning, något som det politiska systemet har ytterst begränsad kompetens att åstadkomma utan att samtidigt förstöra marknadsekonominns allokeringsmekanismer. En fungerande, snabbt växande ekonomi måste hela tiden upprätthålla en betydande variation i den industriella strukturen för att kunna klara många, och ibland stora affärsmissstag, och ändå visa upp en någorlunda stabil utveckling på makroplanet. Denna variation upprätthålls just genom innovationer, nyetableringar och en ständig utsortering av de dåliga företagen. Det sociala problemet kan därför inte lösas genom att marknadskonsekvenserna stoppas utan bara genom att ett fungerande socialförsäkringssystem byggs upp i ekonomin. Det visar sig nu, när den svenska välfärdsekonomin närmar sig finansiell kollaps (Eliasson 1992a), att inte ens socialförsäkringssystemets organisation kunnat lösas på ett kompetent sätt inom det politiska systemets ramar.

Socialförsäkringssystemet fungerar kanske bäst i privat regi!

Det har under senare år blivit allt vanligare att tala om "nedmonteringen av den svenska välfärdsekonomin". Projektet *Marknadsekonominns gränsvillkor* anlägger en helt annorlunda syn. Vi konstaterar att större delen av de uppgifter som ålagts den svenska offentliga sektorn, särskilt socialförsäkringssystemet, handlar om tjänster som efterfrågas i varje ekonomi. Stora delar av denna tjänsteproduktion, inklusive försäkringstjänsterna, skulle utan vidare

kunna ske under marknadens villkor, varvid i första hand individerna själva, tillsammans med ett stort antal privata producenter skulle bestämma produktionens inriktning.

Vad vi i dag, på område efter område kan konstatera är att det offentliga har misslyckats, men att en privat lösning bör ha förutsättningar att fungera. Att gradvis släppa in privat konkurrens på tidigare konkurrenskyddade marknader, som utbildning, arbetslöshetsförsäkring och sjukvård, är exempel på ekonomisk politik som riktar in sig på att utnyttja marknadens institutioner för att höja kvaliteten i produktionen. Det är också exempel på ett marknadsexperiment med små sociala risker jämfört med det centrala övertagande av utbildning, arbetslöshetsförsäkring och sjukvård som ägt rum. Men privatisering av socialförsäkringssystemet kräver kompetens, och erfarenheter från andra länder bör studeras noggrannare än hittills, så att den angelägna privatiseringen också kan genomföras effektivt (Fölster m.fl. 1993).

Den makroekonomiska betydelsen av ett effektivt utnyttjande av information

Simuleringsexperiment har utförts på institutets företagsbaserade makromodell, i syfte att studera de makroekonomiska konsekvenserna av centralt ekonomisk-politiskt beslutsfattande grundat på bristfällig eller felaktig information. Experimenten har lagts upp så att informationsutnyttjandet i ekonomin varit mer eller mindre centralt styrt, samt att företagen tvingats utnyttja ”politiskt redigerad” information, som mer eller mindre förvrängt den ekonomiska verkligheten. Det visar sig i denna modellanalys att ju mindre central kontroll av ekonomins informationshantering, desto bättre tillväxtresultat på lång sikt. Samtidigt höjs ekonomins tillväxt ju mer differentierad den information är som får tillfälle att påverka investeringsbesluten (Antonov & Trofimov 1991). Förbud mot insiders är ett exempel på sådan informationsreducerande politik som leder till lägre tillväxt på lång sikt (Eliasson 1990, Antonov & Trofimov 1992. Jämför även Meyersons artikel). Institutet har på denna punkt etablerat ett samarbete med ryska forskare som arbetar med

problemet hur ordning kan etableras i en ekonomi som försatts i ett kaotiskt tillstånd, det vill säga hur institutioner skall utformas som gör det möjligt för marknadens normala prismekanismer att fungera någorlunda tillfredsställande. Detta är centralt i såväl mogna välfärdsstater med problem, som tidigare centralplanerade ekonomier.

En modern, diversifierad industriell ekonomi är mycket robust i den bemärkelsen att den kan misshandlas politiskt en hel del och länge, innan negativa effekter börjar bli tydliga. Ett särskilt viktigt ekonomisk-politiskt problem är möjligheten att genom institutionella och andra förändringar tillgodose de nuvarande (röstande) generationernas intressen, på bekostnad av senare generationer.

Vem ansvarar för nästa generation?

Ekonomisk politik har av tradition bedrivits från utgångspunkten att åsyftade effekter alltid kan uppnås och att det är ett politiskt misslyckande att inte kunna uppnå dessa mål. Den andra ordningens fel, nämligen negativa sidoeffekter av politiken har sällan beaktats. Detta förhållande förklaras av att nationalekonomin nästan genomgående arbetar med modeller inom ramen för vilka ett tillstånd av fullständigt informerade beslut på alla nivåer är möjligt att uppnå (Axell 1985, Pelikan 1988 och 1992). Därför innebär välplanerad ekonomisk politik att målen nås och att alla sidoeffekter är förutsedda. Praktiskt taget all så kallad policy-analys använder modeller av denna typ. I projektet *Marknadsekonominns gränsvillkor* studerar vi ekonomiska misstag av både andra och första ordningen och vi ägnar störst uppmärksamhet åt de verkligt stora fel som begås när statsmakten inte har kompetens att begränsa sin ekonomisk-politiska ambition till politik som ger ett någorlunda kontrollerbart utfall. Vi studerar särskilt avvägningen mellan konsekvenser på kort och lång sikt. Var är den ekonomiska närsynheten störst; i aktiemarknaden eller i det politiska beslutsmaskineriet? Beror ekonomisk närsynhet på medvetna beslut eller på att effekterna tar så lång tid på sig att dagens beslutsfattare inte förstår vad de ställer till med? Låt oss anta att de ambitiösa välfärds-ekonomierna råkat ut för just detta problem; man har ätit av den kaka som

egentligen skulle ha sparats för (investerats åt) nästa generation. När denna effekt så småningom hinner ifatt beslutsfattare i den mogna välfärdsekonomin, blir det politiska problemet det omvända. Att montera ned välfärdsstaten till en nivå som inte skapar negativa effekter för nästa generation, ger omedelbara negativa effekter på fördelning och sysselsättning. Det politiska systemet, det vill säga väljare och politiker stretar emot, medan nästa generation saknar talesmän. Klara gränser för det politiska systemets beslutskompetens finns, åtminstone om det tar på sig ett ansvar för nästa generations välfärd.

Den svenska ekonomin befinner sig i en sådan förändringsfas, något som givit anledning till den övergripande analys av *Sveriges systemskifte* som ingår i projektet *Marknadsekonomin gränsvillkor*, samt till att ställa frågan: Är systemskiftet i fara?

Bibliografi

- Antonov, M. & Trofimov, G., 1991, *Learning Through Short-Run Macroeconomic Forecasts in a Micro-to-Macro Model*, IUI Working Paper No. 310, Stockholm.
- Antonov, M. & Trofimov, G., 1992 *Insider Trading, Macro-Diversity and the Long-Run Macro-Efficiency*, IUI Working Paper No. 355, Stockholm.
- Axell, B., 1985, *Kan inflation förbjudas?*, IUI, Stockholm.
- Braunerhjelm, P., 1990, *Svenska industriföretag inför EG 1992*, IUI, Stockholm.
- Braunerhjelm, P. & Carlsson, B., 1993, Entreprenörskap, småföretag och industriell förnyelse 1968–1991, *Ekonomisk Debatt*, utkommande.
- Carlsson, B., 1989, The Evolution of Manufacturing Technology and Its Impact on Industrial Structure: An International Study, *Small Business Economy*, Vol. 1, No. 1, s. 21–37.
- Carlsson, B., 1991, Productivity Analysis: A Micro-to-Macro Perspective; i E. Deiacio, 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*, uppsats presenterad vid konferens om Management of Technology, Grenoble, IUI Working Paper No. 348, Stockholm.
- Carlsson, B., 1992b, The Rise of Small Business: Causes and Consequences, i W.J. Adams (red.), *Singular Europe: Economy and Policy of the European Community after 1992*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Dahmén, E., 1950, *Svensk industriell företagarverksamhet (1919–1939)*, band 1 och 2, IUI, Stockholm.
- Du Rietz, G., 1975, *Etablering, nedläggning och industriell tillväxt i Sverige, 1959–1970*, IUI, Stockholm.
- Du Rietz, G., 1980, *Företagsetableringen i Sverige under efterkrigstiden*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G., 1990, The Firm as a Competent Team, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 13, No. 3.
- Eliasson, G., 1991a, Deregulation, Innovative Entry and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Economic Growth, *Journal of Evolutionary Economics*, 1.
- Eliasson, G., 1991b, Modelling the Experimentally Organized Economy – Complex Dynamics in an Empirical Micro-Macro Model of Endogenous Economic Growth, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 16, No. 1–2, även publicerad som IUI Conference Reports 1991:1, Småtryck 306.
- Eliasson, G., 1992a, *Arbetet*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G., 1992b, Business Competence, Organizational Learning, and Economic Growth: Establishing the Smith-Schumpeter-Wicksell (SSW) Connection, i F.M. Scherer & M. Perlman (red.), *Entrepreneurship, Technological Innovation, and Economic Growth. Studies in the Schum-*

- peterian Tradition*, The University of Michigan Press, Ann Arbor, s. 251–279.
- Eliasson, G., 1992c, *The Theory of the Firm and the Theory of Economic Growth – an essay on the economics of institutions, competition and the capacity of the political system to cope with unexpected change*, IUI Working Paper No. 349, Stockholm.
- Eliasson, G., 1992d, *A Note: On Privatization, Contract Technology and Economic Growth*, IUI Working Paper No. 339.
- Eliasson, G., 1993, Företagens, institutionernas och marknadernas roll i Sveriges ekonomiska kris, Bilaga 6 i A. Lindbeck m.fl., *Nya villkor för ekonomi och politik*, SOU 1993:16.
- Eliasson, G. & Taymaz, E., 1992, *The Limits of Policy Making: An analysis of the consequences of boundedly rational Government using the Swedish micro-to-macro model (MOSES)*, IUI Working Paper No. 333, Stockholm.
- Fölster, S., m.fl., 1993, *Sveriges systemskifte i fara? Erfarenheter av privatisering, avreglering och decentralisering*, IUI, Stockholm.
- Oxelheim, L., 1988, *Finansiell integration*, IUI, Stockholm.
- Pelikan, P., 1988, Can the Imperfect Innovation System of Capitalism be Outperformed? i G. Dosi et al. (red.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, London.
- Pelikan, P., 1992, The Dynamics of Economic Systems, or How to Transform a Failed Socialist Economy, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 2, No. 1, s. 39–63.

2 Sysselsättningsproblemet

av *Eugenia Kazamaki Ottersten*

Inledning

”Arbete åt alla” har varit målet för svensk ekonomisk politik alltsedan 1950-talet. Genom selektiv arbetsmarknadspolitik har Sverige tills nyligen kunnat hålla arbetslösheten på en låg nivå. Arbetsmarknaden har emellertid under 1990-talet förändrats väsentligt. Dagens arbetsmarknad karaktäriseras av svag efterfrågan på arbetskraft och många varsel. Arbetslösheten är nu uppe på historiskt sett mycket höga siffror och trenden är stigande. Den öppna arbetslösheten i januari 1993 var 322 000 personer eller 7,5 procent av arbetskraften. Arbetslösheten är högre bland män (9 procent) än bland kvinnor (5,8 procent). Vidare var arbetslösheten 16,4 procent för gruppen 16–24 år. Arbetslösheten närmar sig alltså den nivå som många europeiska länder ligger på, och har förmodligen passerat den nivån, om vi korrigerar för den dolda arbetslösheten. I augusti 1992 var arbetslösheten 9,5 procent i den Europeiska Gemenskapen, 7,6 procent i USA och 14,9 procent respektive 5,8 procent i våra nordiska grannländer Finland och Norge. I Sverige var den öppna arbetslösheten 5,8 procent under samma månad.

I denna uppsats diskuteras hur arbetslöshet mäts, vad den kostar och hur effektiva de arbetsmarknadspolitiska åtgärderna varit. Artikeln avslutas med en diskussion av den framtida arbetsmarknadspolitikens utformning.

Hur mäts arbetslöshet?

Det vanligaste arbetslöshetsmättet hänför sig till ”öppen” arbetslöshet.¹ Detta mått ger en snäv bild av antalet arbetslösa. Ett rättvisare mått på *arbetslöshets-*

¹ Öppen arbetslöshet definieras som ”personer som under mätveckan inte var sysselsatta men ville och kunde arbeta samt har sökt arbete (skulle ha sökt arbete men var tillfälligt förhindrade) eller avvaktade resultatet av någon åtgärd som han/hon vidtagit under de senaste fyra veckorna för att få arbete. Arbetslösa omfattar även personer som fått ett arbete och som väntar på att få börja detta arbete inom fyra veckor” (definition enligt AKU).

problemets omfattning inbegriper även latent arbetslöshet, så kallad dold arbetslöshet, undersysselsatta (partiell arbetslöshet) samt personer i arbetsmarknadspolitiska åtgärder. Latent arbetslösa (egentligen latent "arbetsökande") är de som önskat och kunnat arbeta under mätveckan men ej sökt arbete. De latent arbetslösa utgör en heterogen grupp som inte uppfyller sökandekraven men anger att de vill jobba. Denna grupp inbegriper bland annat individer som sökt arbete och tröttnat på att inte få något, individer som vill jobba men inte söker just nu, samt även personer i vissa arbetsmarknadspolitiska åtgärder, till exempel arbetsmarknadsutbildning. I januari 1993 var 139 000 personer latent arbetslösa. Undersysselsatta är enligt definition "personer som arbetar mindre än de skulle vilja av arbetsmarknadsskäl", vanligtvis mindre än 40 timmar. Ett vanligt arbetsmarknadsskäl är att lämpligt arbete saknas.¹ I januari 1993 var 291 000 personer undersysselsatta.

Dessa definitioner leder till tre olika mått på arbetslöshetsproblemets omfattning:

- I. Öppen arbetslöshet
- II. Öppen, latent arbetslöshet och undersysselsatta
- III. Öppen, latent arbetslöshet, undersysselsatta samt individer i arbetsmarknadspolitiska åtgärder

De två förstnämnda måtten är relativt allmänt accepterade, med undantag av att det andra måttet inbegriper undersysselsatta. De undersysselsatta har ju de facto ett arbete och deltar på så sätt på arbetsmarknaden. Det tredje måttet är mera kontroversiellt. Deltagande i arbetsmarknadspolitiska åtgärder anses innebära att individen är sysselsatt. Om åtgärderna inte sattes in skulle en del av de individer som omfattas av arbetsmarknadspolitiska åtgärder vara arbetslösa. En del skulle emellertid vara i arbete, eftersom marknaden skulle se annorlunda ut, bland annat med en annan lönesättning. Frågan är därför

¹ Undersysselsatta ersatte 1987 den tidigare redovisningen av partiellt arbetslösa i statistiken. Partiellt arbetslösa var de som "arbetat mindre än 35 timmar i veckan under mätperioden men som velat och kunnat ta mer arbete".

hur stora effekter åtgärderna haft, samt vad det kostat samhället att uppnå dessa effekter.

För att kunna svara på denna fråga är det viktigt att ha åtgärdernas syfte klart för sig. Arbetsmarknadspolitiken har främst avsett ”selektiva åtgärder som är direkt inriktade mot att påverka sysselsättningen och arbetsmarknadens funktion” (SOU 1984:31, s. 54). Denna definition är emellertid mycket allmän och lämnar ett stort utrymme för olika tolkningar. De arbetsmarknadspolitiska åtgärderna har intagit en central roll på den svenska arbetsmarknaden och deras främsta syfte i dagens läge tycks vara att hålla den öppna arbetslösheten nere. Därigenom underskattas arbetslöshetsproblemets omfattning. Med en särskild arbetsmarknad vid sidan om den vanliga skapas kanske ett system som förvärrar för vissa grupper, exempelvis äldre och ungdomar, särskilt de svaga, som aldrig kommer in på den etablerade marknaden.

Långtidsarbetslösheten ger en god bild av arbetsmarknadsproblemets djup. I augusti 1992 var ca 1,5 procent av arbetskraften arbetslös sedan 6 månader eller längre (69 000 individer totalt). Andelen långtidsarbetslösa i åldrarna 25–54 år var drygt 1 procent, medan åldrarna 16–24 och 55–64 år svarade för en mindre andel, cirka 0,2 procent vardera. Denna utveckling är ny då det skett en markant ökning i långtidsarbetslösheten bland den yngre befolkningen. Långtidsarbetslösheten i januari 1993 fortsatte att ligga på en hög nivå, med 79 000 personer arbetslösa. Det motsvarar cirka en procent av arbetskraften och 24 procent av samtliga arbetslösa.

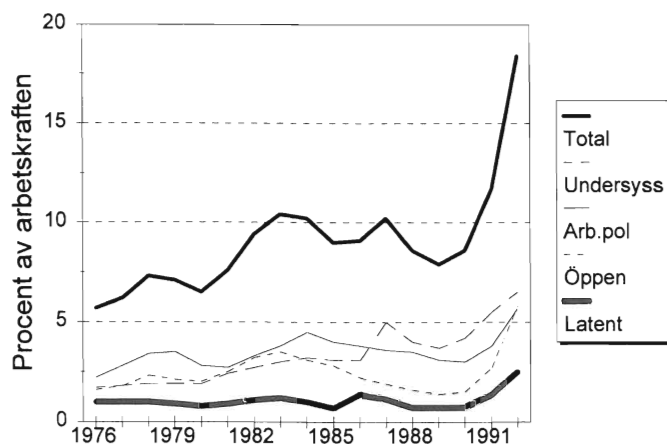
Äldre långtidsarbetslösa har under senare tid utförsäkrats från marknaden via förtidspensionering.¹ För de yngre kan långtidsarbetslöshet leda till en permanent situation utanför den reguljära arbetsmarknaden och stigmatisering. De arbetsmarknadspolitiska åtgärderna fungerar delvis negativt så att en del av arbetskraften ”fastnar” i ett återkommande vårdssystem medan en annan del utförsäkras från arbetsmarknaden.

Under 1980-talet kulminerade ”hysteresis”-debatten i många västländer. Hysteresis på arbetsmarknaden, det vill säga hög och ihållande arbetslöshet,

¹ År 1991 svarade de långtidsarbetslösa och de förtidspensionerade för 8,6 procent av arbetskraften (8,1 procent 1990).

var ett stort problem i Europa. I Sverige däremot låg den öppna arbetslösheten på en relativt sett låg nivå, i snitt drygt 3 procent som högst under början av 1980-talet och i snitt knappt 2 procent under senare delen av 1980-talet. Under samma period skedde emellertid en stadig höjning av långtidsarbetslösheten då främst bland de äldre, vilket tydde på hysteresiseffekter även på den svenska arbetsmarknaden.¹ Det finns anledning att återkomma till debatten om hysteresis.

Figur 1 Arbetslöshetsmått



Källa: AKU Trender och prognoser.

Figur 1 belyser de tre arbetslöshetsmåten. Betraktar vi det arbetslöshetsmått som inbegriper alla, utom individer i arbetsmarknadsåtgärder ser vi att arbetslösheten 1991 enligt detta mått var tre gånger så hög som den öppna arbetslösheten. Motsvarande siffra för det vidaste arbetslöshetsmåtten (III) är fyra gånger så hög. Betraktar vi det vidaste arbetslöshetsmåtten i augusti 1992 så talar siffran för sig själv då ca 18 procent av arbetskraften antingen är arbetslös eller på annat sätt befinner sig utanför den normala arbetsmark-

¹ Se Bourdet, Y. & Persson, I., 1990.

naden.¹ Det ser också ut som om den höga arbetslösheten kommit för att stanna. I januari 1993 omfattar det vidaste arbetslöshetsmåttet drygt 20 procent av arbetskraften. Denna siffra är emellertid behäftad med viss osäkerhet på grund av dels förändringar i statistiken, dels av ändringar i typ av åtgärder som erbjuds de arbetslösa.

Det vidaste arbetslöshetsmåttet visar klara hysteresistecken. Under tidigt 1980-tal hade i snitt drygt 9 procent av arbetskraften problem på arbetsmarknaden. Situationen förändrades ej märkbart under senare delen av 1980-talet trots högkonjunktur. I snitt stod knappt 9 procent av arbetskraften fortfarande utanför den reguljära arbetsmarknaden. Därefter har situationen förvärrats markant och visar en tendens mot både hög och ihållande arbetslöshet. Långt över 15 procent av arbetskraften har idag problem på arbetsmarknaden. Tankeväckande i sammanhanget är att den mycket markerade lågkonjunkturen under slutet av 1970-talet berörde "bara" drygt 6,5 procent av arbetskraften.

Arbetslöshetsproblemet är med andra ord mycket stort och syftet med arbetsmarknadspolitiken kan inte längre vara att hålla den öppna arbetslösheten nere. Genom att med konstlade medel hålla den öppna arbetslösheten nere hindrar man den överföring av arbetskraft till andra, mer tillväxtbefrämjande uppgifter som på sikt kan lösa de strukturella problemen. Det krävs därför en omläggning av arbetsmarknadspolitiken för att arbeten skall skapas på den "öppna" reguljära arbetsmarknaden i stället för i växande institutioner vid sidan av denna marknad, där arbetskraften delvis fastnar och inte blir tillgänglig för vanliga arbetsuppgifter när efterfrågan ökar. En omläggning av politiken så att denna låsningseffekt minskar skulle göra lönebildningen mer flexibel. Vidare skulle det medföra att de arbetsmarknadspolitiska åtgärderna skulle återfå sin ursprungliga funktion, nämligen att fungera som buffert under lågkonjunkturen för att upprätthålla och bygga upp

¹ Det vidaste arbetslöshetsmåttet har justerats för den dubbelräkning av arbetsmarknadsutbildning, särskilda inskolningsplatser samt vikariat som sker eftersom dessa poster redovisas som arbetsmarknadspolitiska åtgärder samtidigt som de ingår i måttet latent arbetslösa. Justeringen kan eventuellt medföra viss underskattning av den totala summan.

kompetens som höjer arbetskraftens produktivitet under den följande högkonjunkturen.

Vad kostar arbetslösheten?

Kostnaderna för de arbetsmarknadspolitiska åtgärderna har historiskt sett varit höga i Sverige. En internationell studie visar att utgifterna för vissa jämförbara arbetsmarknadsåtgärder inom EG, i Sverige och i USA svarade för respektive 0,5, 0,9 och 0,2 procent av BNP 1988.¹ I Sverige har utgifterna främst gällt efterfrågeinriktade och sysselsättningsskapande åtgärder. Till de efterfrågeinriktade åtgärderna räknas temporära arbeten, handikappåtgärder, beredskapsåtgärder, ungdomsåtgärder, lönebidrag, företagsutbildning m.m. Sysselsättningsskapande arbeten syftar till att förbättra rörligheten på arbetsmarknaden exempelvis via rehabilitering av svårplacerad arbetskraft.

Kontantstödet (arbetslöshetsersättningen) spelade en mindre roll fram till 1990-talet, se tabell 1. Idén om kontantstöd har emellertid funnits alltsedan 1910-talet, och lades fram av 1914 års arbetslöshetskommitté. Uppdelningen av kostnaderna i kontantstöd och arbetsmarknadspolitiska åtgärder, där arbetsmarknadsåtgärderna i främsta hand prioriterats, har utgjort den huvudsakliga skillnaden mellan arbetsmarknadspolitiken i Sverige och i övriga europeiska länder.² Kostnaderna för samtliga åtgärder har varierat mellan 2–6 procent av BNP under 1970- och 1980-talen och kan komma att öka under 1990-talet.³

De arbetsmarknadspolitiska åtgärderna är mycket kostsamma. Av tabell 1 framgår att per person kostar dessa åtgärder ofta *mer än en genomsnittlig årslön för en industriarbetare* (kolumnerna 5 och 7). När antalet personer i dessa program ökar kraftigt blir det därför nödvändigt att ställa frågan vad

¹ Måttet på arbetsmarknadsutgifter inbegriper här alla typer av utgifter utom ungdoms- och handikappåtgärder (Jackman, R., Pissarides, C. & Savouri, S., 1991).

² Se vidare Kazamaki, E., 1991.

³ Se Johannesson, J., 1991.

åtgärderna får för positiva effekter¹ samt att diskutera vad som skulle hända om åtgärderna ersattes med enbart kontantstöd (arbetslöshetsersättning), som är betydligt mindre kostsamt (jfr kolumnerna 5 och 6). Samtidigt bör emellertid påpekas att kontantstödet under tidigt 1990-tal blivit mer kostsamt dels på grund av förbättrade ersättningsvillkor, dels därför att ett större antal individer har varit berättigade till stöd och att arbetslöshetstiderna blivit längre. Det genomsnittliga antalet kassaersättningsdagar per ersättningstagare var 75 dagar 1991, att jämföra med 62 dagar 1990.

Hur effektiva har de arbetsmarknadspolitiska åtgärderna varit?

Avsaknad av arbetsmarknadspolitiska åtgärder skulle förmodligen leda till högre arbetslöshet. Ökningen skulle dock inte helt motsvara antalet personer i åtgärder. Minskade politiska insatser pressar ned lönerna och leder till ökad flexibilitet och ökad efterfrågan. Den empiriska forskningen på området pekar på att öppen arbetslöshet verkar mer återhållande på lönebildningen än deltagande i arbetsmarknadspolitiska åtgärder.² Av detta följer att arbetsmarknadspolitiken leder till högre reallöner, lägre lönsamhet i företagen och lägre sysselsättning på den reguljära arbetsmarknaden. Ytterligare arbetsmarknadspolitiska åtgärder kan dessutom komma att undantränga arbeten på denna marknad. Empiriska resultat för Sverige antyder möjligheten till att en sådan undanträngning kan uppstå på lång sikt av till exempel nytt beredskapsarbete.³

Hur mycket skulle arbetslösheten öka om man tog bort sådana arbetsmarknadspolitiska åtgärder som arbetsmarknadsutbildning, utbildningsvikariat, beredskapsarbeten, inskolningsplatser och ungdomsplatser? År 1991 var 92 000 individer placerade i dessa åtgärder. Låt oss anta att cirka 30 procent av individerna finner ett nytt arbete. Då skulle det 1991 ha inneburit att

¹ Forskningen på detta område ger inte särskilt uppmuntrande resultat. Se Eliasson, G., 1992.

² Se Calmfors, L. & Holmlund, B., 1991. Se även Forslund, A., 1992, för en sammanställning av en rad olika studier om arbetslöshetens effekt på lönerna.

³ Se Calmfors, L. & Forslund, A., 1991.

ytterligare knappt 65 000 individer hade varit arbetslösa, vilket motsvarar en ökning av den öppna arbetslösheten med 1,4 procentenheter.¹ Att 30 procent av individerna finner ett nytt arbete är ett optimistiskt antagande på dagens arbetsmarknad med dagens förutsättningar. Det är emellertid inte ett orimligt antagande eftersom en betydligt högre andel än så befinner sig i arbetsmarknadsutbildning. Eftersom utbildning av arbetskraften rimligtvis borde vara såväl produktivtets- som sysselsättningsbefrämjande (se Eliasson 1992) skulle dessa resultat tyda på att utbildningen har organiserats på ett mindre effektivt sätt, och att därför arbetsmarknadsutbildningen blivit en dyr form av arbetslöshetsunderstöd.²

Hur kan den framtida arbetsmarknadspolitiken utformas?

Hur kan arbetsmarknadspolitiken ändras så att det offentliga kostnader hålls nere samtidigt som effekten av politiken ökar? Finns det en annan och bättre organisation av arbetsmarknadspolitiken som ger de efterfrågade resultaten? Följande möjligheter bör studeras:

1. Incitamenten bör vara sådana att arbetskraften inte lockas att stanna kvar i åtgärder. I ett system med huvudsakligen kontantstöd där stödet relativt snabbt trappas ned skulle anpassningen på arbetsmarknaden på lång sikt vara kostnadsnedsättande. Erfarenheter från utlandet visar att om arbetslöshetsersättning ges under långa perioder minskar individens motivation att söka nytt arbete. Kontantstödet bör uppfattas som ett tillfälligt stöd.

¹ Utanför denna siffra ligger rekryteringsstöd, offentligt skyddat arbete, Samhall, samt anställda med lönebidrag (84 000 individer 1991). Dessa åtgärder är inte direkt konjunkturberoende även om t.ex. rekryteringsstöd ofta klassas som en konjunkturberoende åtgärd. Rekryteringsstöd betalas till företag som anställer långtidsarbetslösa och de långtidsarbetslösas problem är i första hand strukturellt betingat.

² Se på denna punkt AMU-kommitténs förslag, SOU 1992:123.

2. Flexibilitet kan skapas på den reguljära arbetsmarknaden såväl genom löneanpassning som genom en anpassning i antalet arbetade timmar. Man skulle till exempel kunna arbeta fler timmar under högkonjunkturen och färre under lågkonjunkturen.
3. Utbildningen kan läggas upp så att kompetens som byggs upp under lågkonjunkturen tillhandahålls under högkonjunkturen.
4. En väsentlig del av arbetslöshetsförsäkringen skulle kunna finansieras direkt som en obligatorisk, synlig avgift på lönen samtidigt som arbetsgivaravgiften sänks i motsvarande mån. Dessa försäkringspengar skulle sedan förvaltas privat och under marknadsmässiga former.
5. En del av arbetsmarknadspolitikens resurser kan användas för att sänka arbetsgivaravgifterna för att därigenom stimulera den reguljära arbetsmarknaden och skapa nya arbetstillfällen. Under lågkonjunkturen skulle sänkningen av arbetsgivaravgifterna till en del kunna vara självfinansierande genom att löntagarna bär en del av kostnaderna via sänkt lön och/eller färre arbetade timmar.

Sammanfattning

I Sverige har den låga arbetslösheten åstadkommit genom en kombination av arbetsmarknadsåtgärder och arbetslöshetsersättning. Den genomsnittliga kostnaden för de arbetsmarknadspolitiska åtgärderna fram till början av 1990-talet har genomgående legat på högre nivå än den genomsnittliga kostnaden för arbetslöshetsersättningen utan att de samhällsekonomiska intäkterna varit i motsvarande mån högre. Den framtida kostnadsutvecklingen kommer att bero på arbetsmarknadspolitikens utformning och vilken typ av arbeten som skapas. En förändrad arbetsmarknad där den svenska modellen överges till förmån för nya lösningar kommer att ställa krav på nya kontraktsformer och en ändrad syn på hur effektiv arbetsmarknadspolitik skall bedrivas. Framför allt måste syftet med arbetsmarknadspolitik klargöras. Hur skall avväg-

ningen mellan tillväxtbefrämjande marknadslösningar och värnandet om de svaga göras. Detta är särskilt viktigt att reda ut om arbetsmarknadspolitikens sociala sida skadar ekonomins effektivitet. Dagens situation med ett växande sysselsättningsproblem kräver effektivare former för arbetsmarknadspolitikerna för att inte kostnaden skall växa statsmakten över huvudet.

Tabell 1 Kostnader för arbetsmarknadsåtgärder

	Arbetsmarknadspolitiska åtgärder utom arbetslös- hetsers. i milj kr (1) (Apol.)	Utgifter för ar- betslöshetsers. i milj kr (2) (Ers.)	Pers. i åtg. (1000-tal) (3) (P)	Apol./arbets- löshet (4)	Apol./P (5)	Ers./arbets- löshet (6)	Lön för arbetad tid i 1000-tal kr för arbetare (7)
1976/77	6 840,8	791,4	96,5	105,2	70,9	12,2	
77/78	9 216,5	1 294,0	118,8	129,9	77,6	17,3	
78/79	9 461,7	1 793,2	145,2	100,6	65,2	19,1	
79/80	10 049,7	1 870,3	149,0	114,2	67,4	21,3	63,4
80/81	11 178,5	2 117,5	121,4	130,0	92,1	24,6	70,1
81/82	12 242,4	3 322,0	121,1	113,4	101,1	30,8	75,9
82/83	14 987,7	4 525,5	155,5	109,4	96,4	33,0	81,3
83/84	17 281,2	6 090,9	182,4	114,4	94,7	40,3	87,0
84/85	18 962,7	6 580,5	216,9	139,4	87,4	48,4	95,3
85/86	18 702,4	6 249,7	196,6	150,8	95,1	50,4	102,9
86/87	19 310,7	7 173,5	179,8	165/197	107,4	73,2	109,5
87/88	19 291,4	7 204,4	171,6	229,7	112,4	85,8	117,4
88/89	19 607,4	6 699,8	167,2	272,3	117,3	93,1	126,6
89/90	19 907,0	5 831,6	153,4	326,3	129,8	95,6	139,1
90/91	19 211,0 ^a	8 342,0 ^c	150,5	278,4	127,7	120,9	
91/92	17 352,4 ^b	11 419,0 ^c	184,8	142,2	94,0	93,6/127,1	

^a Arbetsmarknadsverkets (AMV) verksamhetsberättelse 1990/91.

^b Regeringens proposition Bilaga II 1991/92, Arbetsmarknadsdepartementet.

^c Siffrorna under revidering. Beräknat utfall 15,5 miljarder 1990/91 enligt AMV.

Källor: Lönebildning och arbetsmarknadspolitik, Ds 1991:53, Bilaga till Arbetsmarknad och arbetsmarknadspolitik, Ds 1991:52, Arbetsmarknadsverkets verksamhetsberättelse, Regeringens proposition 1991/92:100, bilaga 11, Arbetsmarknadsdepartementet, samt Wages and Total Labour Costs for Workers, International Survey 1979–1989, SAF.

Referenser

- Bourdet, Y., & Persson, I., 1990, Long-Term Unemployment in a Recovering Economy, *Labour*, vol. 4, s. 51–76.
- Calmfors, L. & Forslund, A., 1991, Real Wage Determination and Labour Market Policies: The Swedish Experience, *Economic Journal*, vol. 101, s. 1 130–1 148.
- Calmfors, L. & Holmlund, B., 1991, Hur ska studierna av arbetsmarknadspolitikens löneeffekter bedömas, *Ekonomisk Debatt*, årg. 19, nr 5, s. 448–454.
- Eliasson, G., 1992, *Arbetet – dess betydelse, dess innehåll, dess kvalitet och dess ersättning*, IUI, Stockholm.
- Forslund, A., 1992, *Arbetslöshet och arbetsmarknadspolitik*, Bilaga 7 till Långtidsutredningen 1992.
- Jackman, R., Pissarides, C. & Savouri, S., 1991, Labour Market Policies and Unemployment in the OECD, *Unemployment Policies*.
- Johannesson, J., 1991, *On the Composition and Outcome of Swedish Labour Market Policy*, EFA – the Delegation for Labour Market Policy Research, Stockholm.
- Kazamaki, E., 1991, *Firm Search, Sectoral Shifts, and Unemployment. Studies on Labor Market Adjustment in Sweden*, Almqvist & Wiksell International, Stockholm.
- SOU 1984:31, *Arbetsmarknadspolitik under omprövning*. Betänkande av delegationen för arbetsmarknadspolitisk forskning (EFA), Stockholm.
- SOU 1992:123, *Ett hav av nya möjligheter*, Förslag från kommittén för AMU-gruppens bolagisering.

3 Kan företag vara effektiva utan privat ägande?

av Pavel Pelikan

Inledning

Den socialistiska doktrinen ekonomiska del har påverkat utformandet av politiken även i icke-socialistiska ekonomier. Den bygger på två övertygelser:

- (1) att statlig planering med framgång kan ersätta marknader
- (2) att statligt och/eller kooperativt ägda företag med framgång kan ersätta privatägda företag.

Medan (1) numera är misskrediterat (t.o.m. i Kina), är många fortfarande övertygade om att en marknadsekonomi med framgång kan fungera tillsammans med en stor andel statligt eller kooperativt ägda företag.

Motståndarna till privat ägande påstår gärna att det som betyder något för den sociala välfärden inte är vem som äger företagen utan att de är effektiva. Eftersom detta knappast kan bestridas, blir den avgörande frågan: *Kan företag vara effektiva utan privat ägande?*

För att visa att detta inte är möjligt och därigenom vederlägga (2) har det blivit vanligt att hänvisa till incitament: icke-ägare har svagare incitament än ägare att organisera och driva företag effektivt. De förväntas följaktligen arbeta mindre hårt och/eller använda företagets tillgångar för sina egna syften.

Detta är ett argument som är lätt att förklara och som innehåller en stor portion sanning. Tyvärr räcker det inte. Det kan ifrågasättas på två sätt:

- *Empiriskt* genom att peka på att det finns statligt ägda företag som är effektiva, även om de är sällsynta, att många effektiva privata företag är organiserade och ledda av icke-ägare samt att en del företag som är organiserade och ledda av sina ägare är ineffektiva.

- *Teoretiskt* genom att visa dels att det är möjligt att skapa effektiva incitament även för icke-ägare, dels att, när det gäller företag som ägs av en demokratiskt styrd stat eller kommun, rationella väljare med framgång kan ersätta rationella aktieägare.

Det behövs alltså starkare argument för att vederlägga (2).

Kompetens lika viktig som incitament

Utgångspunkterna är:

- Vad människor gör beror inte enbart på deras *incitament*, utan också på deras *kompetens*.
- Människor har *olika* hög ekonomisk kompetens – d.v.s. olika stor förmåga att lösa ekonomiska problem och fatta ekonomiska beslut.

Båda dessa punkter är självklara i praktiken, men förbisedda i ekonomiska teorier. Den traditionella, teoretiska nationalekonomin bygger på optimeringspostulatet, vilket betyder att alla människor antas ha den ekonomiska kompetens som behövs för att finna den bästa lösningen på de svåraste ekonomiska problem.

Enligt den traditionella humankapitalteorin är kompetens en bristvara vad gäller ingenjörer, konstnärer och tennisspelare. Alla antas däremot ha tillräcklig ekonomisk kompetens för att med framgång leda eller äga ett företag. Det problem som i praktiken utgör en svårighet för många företag, för industrier och för hela ekonomier – hur man skall välja ut de sällsynta personer som har *rätt* kompetens att fatta ekonomiska beslut på hög nivå – förbises därför helt.

En del nyare teorier medger dock att det finns en brist på ledarkompetens och anser den vara viktig för ett företags effektivitet. Däremot anses fortfarande kompetensen hos ägarna, som direkt eller indirekt väljer och kontrollerar företagsledarna, vara tillräcklig för att de alltid skall finna de bästa ledarna. Det är alltså viktigt vem som är VD, men inte vilka som är

ägare. Inom de traditionella ekonomiska teorierna, inklusive de nyaste, kan *vem som helst* vara en kompetent företagsägare.

Låt oss nu lämna den traditionella nationalekonomin och erkänna att ekonomisk kompetens är en *bristvara* för alla, inklusive ledare och ägare av företag, och fråga oss vad detta har för konsekvenser.

En viktig konsekvens är att även valet av ägare är betydelsefullt. Nyckelproblemet för varje ekonomi är då *hur* den knappa ägarkompetensen skall allokeras för att bäst kontrollera det tillgängliga kapitalet. Effektiviteten och utvecklingen av hela ekonomin beror i hög grad på hur bra, eller dålig, denna allokering är.

Det nya argumentet mot (2) kommer fram när vi jämför hur skilda former av ägande underlättar, eller hindrar, denna allokering. Det är i denna jämförelse som privat kapitalägande och allokering av kapital genom kapitalmarknader visar sig ha det största övertaget över både statligt och kooperativt ägande.

Kompetensargumentet motsäger inte, utan förstärker incitamentsargumentet. Hur starkt det är framgår av de ovan nämnda punkterna där incitamentsargumentet ej var övertygande:

- Kompetensargumentet medger att undantagsvis även statligt och kooperativt ägda företag kan vara effektiva, men visar att dessa är och måste förbli *undantag*. Även sådana företag kan få en kompetent och lojal ledning. Att detta inträffar och varar är dock *mindre sannolikt* än inom privatägda företag. Utan det privata ägandet, i vilket man är utsatt för *kontinuerligt urval* genom konkurrens på *både* produkt- och kapitalmarknaderna, är det mindre sannolikt att individer med hög kompetens kommer fram, och mer sannolikt att inkompetenta individer får stanna kvar även i höga befattningar.
- Kompetensargumentet medger att icke-ägare kan ges effektiva incitament. Men att konstruera och tillämpa effektiva incitament i alla relevanta detaljer är en mycket svår uppgift som kräver *hög ägarkompetens*. Det är återigen mera sannolikt att sådan kompetens finns hos

privata ägare, vilka behöver den för att kunna hålla sig kvar i marknads-konkurrensen, än hos politiker och byråkrater, vilka gör karriär på helt andra grunder.

- Kompetensargumentet visar – i motsats till vad den traditionella nationalekonomin förutsätter – att *inte alla är lika kompetenta som aktie-ägare*. När det gäller att organisera och leda företag är det demokratiska systemet – som ger varje person en röst, bortsett från hans eller hennes ekonomiska kompetens eller inkompetens – socialt underlägset systemet med privatägt kapital som kan säljas och köpas i marknaden. Skälet är – och det är vad traditionell nationalekonomi inte ser – att detta system, tack vare marknadernas konkurrens och urval, tillåter mer kompetenta ägare att få större inflytande än mindre kompetenta. Detta höjer den kompetens med vilken det tillgängliga kapitalet kan användas och leder därför till högre samhällseffektivitet.

Slutsatser om ekonomisk politik

Kompetensargumentet leder till samma huvudslutsats som incitamentsargumentet: privat ägande av företag är överlägset både statligt och kooperativt ägande. Skälen är emellertid olika, och dessa skillnader leder till nya slutsatser för ekonomisk politik.

Den viktigaste skillnaden är att alla ekonomiska agenter, inklusive politiker och statstjänstemän, erkänns ha begränsad ekonomisk kompetens. Vilken ekonomisk kompetens en aktör har beror på i vilken konkurrens han har lyckats. Marknadskonkurrensen visar sig vara effektivare när det gäller att befordra personer med hög ekonomisk kompetens och degradera inkompetenta än den politiska och/eller administrativa konkurrens i vilken offentliga beslutsfattare befordras eller degraderas. Därför kan politiker och statstjänstemän inte förväntas ha särskilt hög ekonomisk kompetens.

Detta har särskilt stora konsekvenser för all *sektiv industripolitik*, till exempel sådan som försöker omstrukturera företag och industrier, eller

allokera riskkapital. Det visar sig att de flesta problem som en selektiv industripolitik måste lösa kräver högre kompetens än någon statlig myndighet kan förväntas besitta.

Ytterligare slutsatser kan dras rörande omfattningen och utformningen av *välfärdssamhället*. Medan incitamentsargumentet innebär att all välfärds- politik sänker effektiviteten, medger kompetensargumentet att viss välfärds- politik i stället kan öka den. Ett nödvändigt villkor är emellertid att strävandet efter social rättvisa *begränsas till den slutliga konsumtionen*, utan snedvridande effekter på val av kompetens hos dem som skall organisera och leda produktionen.

Dessa slutsatser ger stöd åt följande politik:

- inga skatter på arbetande kapital eller kapitalmarknaden
- inga bidrag till företag som råkat i svårigheter, endast till individer som råkat i svårigheter
- inga löntagarfonder
- inga statliga fonder för allokering av riskkapital, endast allmän stimulans till privata investeringar och fonder som gör denna allokering på egen risk
- subventioner av varor och tjänster kopplade till konsumenter, som själva tillåts välja bland konkurrerande, privata producenter
- demonopolisering och privatisering av stats- och kommunägda företag.

4 Ägarstrukturens betydelse för ledningsgruppers sammansättning och prestation

av *Eva Meyerson*

Introduktion

Företag drivs i ökande utsträckning via en ledningsgrupp. I denna uppsats diskuterar jag de effekter ledningsgruppens sammansättning har på ett företags prestation samt faktorer som påverkar ledningsgruppens sammansättning.¹ Sådana frågor har sällan tagits upp i ekonomisk forskning, där företagets ledning vanligtvis betraktats som en så kallad svart låda. Sociologer studerar å andra sidan sällan företagets effektivitetsproblem men däremot den typ av gruppprocesser som förekommer i företagets ledningsgrupp. Denna specialisering av forskningen är olycklig. Genom att kombinera den sociologiska forskningstraditionen med den ekonomiska bör därför gynnsamma forskningssynergier uppnås.

Mina statistiska analyser baseras på data från 29 börsnoterade företag. Information om ledningsgruppernas sammansättning samt företagsdata har samlats in. De företag som undersöktes uppvisade alla en kraftig krissignal på börserna 1985 (krissignalen mättes med avvikelser nedåt i företagets långsiktiga position i förhållande till den genomsnittliga kapitalavkastningen för börsföretagen). Av totalt 156 medlemmar i ledningsgrupper som tillfrågades om medverkan i undersökningen accepterade 149 att delta. Varje person har svarat på frågor om sin yrkeshistoria, sina externa kontakter (utanför företaget) samt demografiska data (födelseort, social bakgrund, uppväxtort, civilstånd samt utbildning).

Studien visar att sammansättningen av ledningsgruppen klart påverkar företagets förmåga att reda ut en krissituation. Vidare visar resultaten att

¹ Uppsatsen bygger på Eva Meyersons avhandling *The Impact of Ownership Structure and Executive Team Composition on Firm Performance – The Resolution of a Leadership Paradox*, IUI, Stockholm, 1992.

sammansättningen av ledningsgruppen inte är slumpmässig. Sammansättningen är en produkt av rekryteringsstrategier och dessa bestäms i sin tur av företagets ägarstruktur.

Ägarstruktur och rekryteringsstrategier

Den viktigaste kontrolluppgiften som ägare i börsnoterade företag har är att tillsätta och avsätta företagets operativa ledning. I ekonomisk litteratur hävdas att ett spritt ägande (företag som ägs av många små ägare), medför att den anställda ledningen har en relativt stor handlingsfrihet som ibland kan leda till att ledningen ser mer till sina egna intressen än till huvudmännens. I entreprenörsägda företag (företag som domineras av en ägare) har ägaren ett starkt intresse av att kontrollera skötseln av företaget och följaktligen har verkställande direktören, VD, mindre handlingsfrihet.

Entreprenören är sällan operativ i företaget och har därmed begränsad information om potentiella ledningsgruppsmedlemmar. VD är däremot operativt engagerad och har bättre information om kandidater till ledningsgruppen inklusive den efterträdande VD:n. Följaktligen blir entreprenören beroende av VD:s omdöme och kunskap om potentiella medlemmar i en ledningsgrupp. VD å andra sidan är beroende av entreprenören som på ett väsentligt sätt påverkar hans arbetssituation. Ett ömsesidigt beroende uppstår därför mellan entreprenören och VD. Min undersökning visar att detta beroende, ett partnership, innebär att entreprenören inte bara kan delegera rekrytering av ledningsgruppsmedlemmar till VD utan även tillsättning av VD.

En VD i företag med spritt ägande däremot har svårare att upprätta ett partnership med ägaren eftersom ägaren i dessa företag består av många individer med relativt små aktieinnehav. Denna typ av ägare skiljer sig från den så kallade entreprenören genom att lämna företaget vid en kris för att nå bättre avkastning på annat håll (rösta med fötterna) medan entreprenören har ett deklarerat intresse av att stanna kvar och lösa problemen. Undersökningen visar att entreprenörsföretaget väljer en VD som i sin tur utser sin egen ledningsgrupp. VD i entreprenörsföretag har, jämfört med VD i företag med

ett spritt ägande, alltså stor frihet att rekrytera medlemmar i ledningsgruppen samt sin efterträdare.

Rekryteringsstrategier och sammansättning av ledningsgruppen

En *beslutskompetent grupp* är en grupp som lätt fattar beslut. En *informationskompetent grupp* är en grupp som tar emot och behandlar information bra. En grupp som har gemensamma värderingar har ofta lättare att fatta beslut än en grupp där medlemmarna inte har likartade värderingar. En sådan integrerad och beslutskompetent grupp, tenderar emellertid att utveckla blockeringar mot ny information som kan hota de gemensamma värderingarna. Däremot tar differentierade grupper, som inte har en stark värdegemenskap att skydda, emot information bättre än de integrerade grupperna och är med andra ord informationskompetenta. Svårigheten att förena beslutskompetens och informationskompetens leder till olika val av rekryteringsstrategier och därmed olika sammansättning av och uppgifter för ledningsgruppen.

Data visar att när en VD i det entreprenörsägda företaget sätter samman sin ledningsgrupp väljer han en annorlunda strategi än kollegan i ett företag med spritt ägande. VD i det första fallet har en lättillgänglig, intresserad ägare. Han kan med ägaren diskutera och besluta om investeringsplaner och andra viktiga företagsstrategier. Med koncentrerat ägande kan beslut fattas informellt och snabbt. Den empiriska undersökningen visar att VD:n i dessa typer av företag ger ledningsgruppen den primära uppgiften att ge och ta emot information. I företag med spritt ägande är däremot ägarna inte lika lättillgängliga för VD. Följden blir att VD:n i dessa företag väljer en beslutskompetent ledningsgrupp.

En VD som önskar en informationskompetent ledningsgrupp sätter samman en stor och differentierad grupp, det vill säga en grupp med medlemmar som har olika uppväxtförhållanden, kommer från olika social bakgrund och som inte utvecklar stark värdegemenskap och starka personliga band. Däremot väljer en VD som önskar en beslutskompetent ledningsgrupp en liten, integrerad grupp, där medlemmarna har likartad bakgrund, delar

värderingar och upprättar starka, personliga band. Stora grupper har svårare att komma överens än små eftersom fler individer måste enas.

Ledningsgruppens externa nätverk – det sociala kapitalet

Den empiriska analysen visar att de två typerna av ledningsgrupper inte bara skiljer sig åt med avseende på den interna kontaktstrukturen utan också avseende den externa.

Den informationskompetenta ledningsgruppen har till sitt förfogande en ägare, entreprenören, och ett externt kontaktnät, så kallat socialt kapital, som effektivt tillvaratar ny information. Ny information sprids genom olika typer av kontakter, såväl svaga som unika. Vid svaga kontakter delar inte parterna värderingar och umgås inte privat. En unik kontakt är en extern kontakt som inte delas av ledningsgruppsmedlemmarna utan enbart tillhör en av medlemmarna.

Eftersom det beslutskompetenta teamet inte har tillgång till en lättillgänglig ägare, (företaget är ägt av många små ägare) har medlemmarna istället valt att etablera ett socialt kontaktnät som är uppbyggt av starka och överlappande länkar till strategiskt placerade resurspersoner (bankmän, mäklare, politiker, kunder etc). Nätverksforskning har visat att lätt mobiliserbara kontakter tenderar att vara så kallade starka kontakter, det vill säga där parterna delar värderingar samt står varandra nära, och är överlappande.

Det sociala kapitalet, ägarkapitalet och företagets svar på en krissignal

Vid en stark extern krissignal, som till exempel en kraftig kursnedgång på börsen, kommer den beslutskompetenta ledningsgruppen att ta längre tid på sig för att reagera än den informationskompetenta. Detta visas också av de statistiska analyserna. Ett troligt skäl härtill är att den beslutskompetenta ledningsgruppen inte har tillgång till lättillgängligt ägarkapital (att mobilisera ägare som hellre lämnar företaget än tar aktiv del i dess överlevnad är svårt). Istället mobiliserar den beslutskompetenta ledningsgruppen sitt sociala kapital.

54

Att mobilisera ett antal externa, resursstarka och strategiskt placerade kontakter är mer tidskrävande och därmed mer resurskrävande än att mobilisera en dominant ägare och entreprenör.

5 Nyetableringar och småföretag i svensk tillverkningsindustri

av *Pontus Braunerhjelm*

I denna artikel studeras småföretagen och nyföretagandet.¹ Den industriella kris som Sverige befinner sig i gör det särskilt viktigt att analysera de mindre företagens roll i den industriella förnyelsen samt deras betydelse för sysselsättningen. Hur ser nyföretagandet ut i svensk tillverkningsindustri och vilka branscher är det som växer? Mot bakgrund av utvecklingen under de senaste decennierna presenteras några tentativa slutsatser om sambanden mellan entreprenörskap, ekonomisk tillväxt och industriell dynamik. Bland annat konstateras att antalet småföretag har reducerats drastiskt under de senaste decennierna, att endast 10 procent av nyetableringarna kan hänföras till tillverkningsindustrin samt att sysselsättningseffekterna är små och har minskat över tiden.

Småföretagens och nyetableringarnas roll i den ekonomiska utvecklingen har under senare år uppmärksamrats i ett flertal studier.² En slutsats från dessa studier är att småföretagen står för en stor och växande andel av den totala sysselsättningen i praktiskt taget samtliga industrialiserade länder (tabell 1)³. Särskilt påtagligt är detta inom servicenäringarna. Men även inom tillverkningsindustrin har en trendmässig förskjutning mot mindre enheter och

¹ Småföretag definieras i regel som företag med färre än 200 anställda och medelstora företag som företag som har upp till 500 anställda. Det finns dock ingen internationellt accepterad enhetlig definition av mindre och medelstora företag, vilket försvårar internationella jämförelser. Nivåer och variabler varierar mellan olika länder. Inom t.ex. EG bygger huvuddefinitionen av små och medelstora företag på tre kriterier: antal anställda skall vara färre än 500, fasta tillgångar skall understiga 75 miljoner ECU och annat företags ägarandel får uppgå till högst en tredjedel. Därutöver har EG åtminstone åtta andra definitioner av små och medelstora företag beroende på t.ex. olika stödsatser.

² Se studier av Acs & Audretsch 1987 och 1989, Carlsson 1989, Carlsson & Taymaz 1993, Storey & Johnson 1990, Thurik 1990, Loveman, Piore & Sengenberger 1990, Baldwin & Gorecki 1989, 1990a och 1990b, Eliasson 1991 samt Braunerhjelm 1992a.

³ Tabeller och figurer finns i slutet av artikeln.

företag ägt rum. Ett spektakulärt exempel är de amerikanska så kallade mini-mills, d.v.s. mini-stålverk, som under 1980-talet uppvisade den högsta lönsamheten i USAs stålindustri.

Utvecklingen inom tillverkningsindustrin går därmed i en helt annan riktning än vad som tidigare förutspåddes av experterna långt in på 1980-talet. De mindre produktionsenheterna förklarades då inte kunna klara konkurrensen gentemot de stora företagen och en omfattande utslagning av småföretag förutsågs. Förskjutningen mot större produktionsenheter – en utveckling som pågått praktiskt taget oavbrutet sedan industrialiseringens genombrott – hejdades emellertid under slutet av 1960- och början av 1970-talen. Bland förklaringarna brukar åberopas teknologiska framsteg som har möjliggjort ökad flexibilitet till lägre kostnader. En annan förklaringsfaktor som ofta framhålls är att konsumenternas efterfrågan skiftat mot special-designade och kundanpassade produkter, vilket anses främja tillverkning i mindre enheter. Verksamheter har dessutom ofta ”avknoppats” från storföretagen för att koncentrera tillverkningen till några få kärnverksamheter.

Anmärkningsvärt är att denna förskjutning mot en ökad verksamhet inom småföretag kan observeras oavsett ländernas olika institutionella förhållanden, regelsystem och traditioner. Lika anmärkningsvärt är att Sverige är ett av de få länder som bryter mot detta mönster. I motsats till i den överväldigande delen av de industrialiserade länderna har anläggningsstorleken fortsatt att öka i Sverige under 1970- och 1980-talen (Carlsson 1992).

Nyetablering av småföretag, liksom storleksfördelningen inom produktionen speglar till viss del entreprenörsinslaget i tillverkningsindustrin. Denna bild är givetvis inte uttömmande eftersom entreprenörskap också förekommer inom redan etablerade större företag, så kallade intraprenörer. Likaså finansieras och förläggs viss verksamhet utomlands (Ohlsson 1992). En entreprenör definieras av förmågan att skapa nya verksamheter genom att se och utnyttja möjligheter som är dolda för andra, redan etablerade aktörer på marknaden. Entreprenören bygger därför sin verksamhet på antingen en ny produkt eller på att kombinera och organisera befintliga produkter och

processer på ett nytt sätt. Nyskapandet i produktionen handlar till stor del just om denna ständigt pågående, ofta företagsinterna, omvandling.

Data har samlats in från flera olika källor med avseende på dels företagens storleksfördelning i industrin, dels nyetableringar och nedläggningar. Materialet kommer också att användas i en stor internationell komparativ studie som IUI, tillsammans med professor Bo Carlsson, deltar i.¹ Genom att studera branschernas utveckling över tiden med avseende på förädlingsvärde, sysselsättning, nyetablering och företagens storleksfördelning, går det att få en relativt god bild av småföretagens roll i de senaste decenniernas industriella utveckling och tillväxt i Sverige.

Småföretag i tillverkningsindustrin²

Det är mot bakgrund av den svaga industriutvecklingen i Sverige under de senaste decennierna som småföretagens roll och betydelse skall studeras. Som illustreras i tabell 2 var den reala produktionstillväxten för perioden 47 procent, vilket motsvarar ca 2 procent per år. Under större delen av 1970-talet ökade industriproduktionen inte alls. Sysselsättningen nådde en topp 1973 (904 200 anställda) och föll därefter med drygt 15 procent fram till 1988. Under de senaste åren har ytterligare ca 200 000 arbetstillfällen inom industrin slagits ut, en process som enligt nuvarande prognoser kommer att fortsätta de närmaste åren. Industriproduktionen ligger för närvarande på samma nivå som i början av 1970-talet medan industrisysselsättningen är den lägsta under hela efterkrigstiden.

Samtidigt med denna process uppvisar storföretagen växande sysselsättningsandelar utomlands (se Anderssons artikel i denna skrift). Osäkerheten angående EG 1992 och det inhemska "industriklimatet", samt företagens

¹ Eftersom föreliggande studie ingår i ett EG-projekt där småföretagssektorn jämförs för totalt 10 länder har den svenska statistiken (SNI 69) omarbetats för att anpassas till EGs klassificering NACE (Nomenclature Générale des Activités Economiques dans les Communautés Européennes). Den svenska statistiken är under omarbetning (SNI 92) för att anpassas till NACE, som är ett modernare och flexibla klassificeringssystem.

² Se Carlsson (1992) och Braunerhjelm & Carlsson (1993) för en utförligare beskrivning av utvecklingen under perioden 1968–1988.

önskan att positionera sig inför en förväntad, intensifierad konkurrens, har styrt denna utveckling (Braunerhjelm 1990). I detta perspektiv blir frågan angående småföretagens förutsättningar och möjligheter allt viktigare. Dels är det inom denna grupp som de framtida tillväxtföretagen finns, dels arbetar små och medelstora företag ofta i ett symbiotiskt förhållande med storföretagen. En dynamisk småföretagssektor är därför ett viktig element i den totala industrins förnyelse och en förutsättning för investeringar och för en konkurrenskraftig och växande produktion i Sverige.

Eftersom företagsdata i den omfattning som krävs dessvärre inte finns, kommer framställningen främst att baseras på statistik avseende arbetsställen. Småföretag sammanfaller dock i hög utsträckning med mindre arbetsställen medan däremot de något större arbetsställena ofta ingår i en koncern. Trots dessa svagheter kommer arbetsställen i den följande diskussionen att likställas med företag. De slutsatser som presenteras gäller därför i första hand de mindre företagen.

Särskilt beträffande de minsta företagen är statistiken bristfällig vilket gör tolkningarna svåra. Industristatistiken exkluderade fram till 1989 företag med färre än 5 anställda, trots att den minsta storleksklassen benämndes ”9 årssysselsatta och därunder”. Från 1989 ingår företag med färre än 5 anställda, liksom arbetsställen med fler än 10 anställda som sysslar med industriell tillverkning men som tillhör företag vars huvudverksamhet faller inom någon annan näring.¹ Dessutom tillkommer 30 större, väl kända så kallade hjälpföretag (se SCB Industri 1990).² Uppgifter för de allra minsta företagen (1–4 anställda) och egenföretagarna finns i det Centrala företagsregistret (CFAR, SCB).³ Eftersom definitionerna på bland annat antal sysselsatta i företagen

¹ Exempelvis ett handelsföretag som bedriver industriell verksamhet i begränsad omfattning. Vad gäller de minsta arbetsställena (färre än 5 anställda), samlar SCB endast in summariska uppgifter för företag som har fler än ett arbetsställe.

² Med hjälpaktiviteter avsågs tidigare tjänster i direkt anslutning till produktionen (marknadsföring, administration, FoU, lager, underhåll m.m.). Nytt är också att industrin (SNI 2 och 3) har indelats i småindustri (färre än 10 anställda) samt övrig industri. Den tidigare storleksindelningen i 8 olika klasser har upphört (från färre än 10 anställda upp till fler än 1 000 anställda).

³ Egenföretagare definieras som företag som inte har någon personal sysselsatt.

skiljer sig från dem som redovisas i industristatistiken är kopplingen mellan dessa oklar. Dessutom har CFAR vid flera tillfällen ändrat beräkningsgrunder och urval vilket försvårar jämförelser över tiden.

Det är följaktligen svårt att erhålla en klar bild av utvecklingen bland de allra minsta företagen. Dock kan vissa trendmässiga förändringar härledas ur det befintliga datamaterialet (tabell 3), bland annat att antalet egenföretagare minskade i industrin under perioden 1975–1982 med knappt 8 procent. På grund av en omläggning av statistiken ökade egenföretagarna under det följande året med ca 200 procent, en nivå som bibehålls med mindre variationer fram till 1989. Därefter har den fallit med ca 25 procent. Det senare förklaras av att en omsättningsgräns (endast företag som omsätter mer än 96 000 kr ingår) infördes 1990.¹ Under 1991 minskade egenföretagarna med knappt 3 procent.

Beträffande storleksklassen 1–4 anställda kan noteras att antalet företag minskade med drygt 36 procent mellan 1975 och 1986. Koncentrationen var alltså påtaglig. Sysselsättningsminskningen var något lägre, ca 21 procent, vilket betyder att en förskjutning ägt rum mot de större företagen i denna storleksklass, det vill säga de med 5 anställda. Därefter skedde en ökning fram till 1989 (42 procent fler företag än 1987). Mellan 1989 och 1991 minskar återigen antalet företag och 1991 är nivån densamma som 1979.² Efter 1986 ökade också sysselsättningen markant (ca 34 procent) men på grund av omläggningen av statistiken kan vi inte ställa denna i relation till sysselsättningstalen före 1983 eftersom ökningen kan bero på att antalet deltidsanställda ökade. Den registrerade ökningen i antal anställda under perioden 1986–1991 i företag med 1–4 anställda behöver alltså inte motsvaras av en ökning i antal arbetade timmar även om en viss uppgång bör ha skett.

För den industri som har fler än 4 anställda, och där uppgifterna hämtats ur SCBs industristatistik, har data samlats in på tre-ställig nivå för totalt 40

¹ Före 1983 baseras statistiken på årsverken, d.v.s. antal arbetade timmar, därefter på antal anställda. Dessa beräkningsförfaranden är alltså inte jämförbara.

² Den omsättningsgräns som nämndes kan endast marginellt ha påverkat dessa siffror.

branscher under perioden 1968–1988, fördelat på 5 olika storleksklasser.¹ Den mest anmärkningsvärda observationen gäller de minsta företagen – så kallade mikroföretag (1–9 anställda) – där antalet företag minskade med hela 80 procent under perioden (från ca 5 800 företag till 1 200).² Totalt har antalet företag minskat från ca 14 000 år 1968 till ca 9 000 två decennier senare, det vill säga reduktionen i antal företag är praktiskt taget uteslutande hänförlig till mikroföretagen (Carlsson 1992, Braunerhjelm & Carlsson 1993).

I vilken utsträckning de minsta företagen blivit färre för att de vuxit och utvecklats till större företag eller minskat i antal av andra skäl, som till exempel att de lagts ned eller blivit uppköpta av andra företag, kan vi inte veta med säkerhet. För detta hade det krävts paneldata. Enligt konkursstatistiken är det dock huvudsakligen småföretagen som slås ut, vilket följaktligen utgör en viktig förklaring till minskningen. Under 1980-talet har också företagsförvärv och sammanslagningar med andra företag varit naturliga inslag i företagens strategier och positionering inför EG 1992 (Braunerhjelm 1990). Tillsammans med den låga nyetableringen har denna utveckling lett till den drastiskt minskade andelen mikroföretag. De få studier som finns visar att ett ytterst litet antal företag, och då endast efter mycket lång tid, utvecklas till storföretag (Jagrén 1988, Heum, Ylä-Antilla, Braunerhjelm & Thomsen 1992).

Ökningen i antal företag har varit koncentrerad till de större klasserna, det vill säga de i skiktet 100–200 anställda, samt företag med fler än 200 anställda, medan antalet inom övriga storleksklasser har varit relativt oförändrat. Denna utveckling överensstämmer till viss del med de resultat som Du Rietz (1975, 1980) redovisar för perioden 1954–1970. I Du Rietz studie är tillväxten av nya företag koncentrerad till enheter med fler än 20 anställda. Då, liksom nu, är det alltså de redan befintliga företagen som växer. Antalet företag med färre än 20 anställda var dock, i motsats till perioden 1968–1988, jämförelsevis stabilt.

¹ Storleksklasserna är fördelade efter antalet anställda enligt följande: 1–9, 10–19, 20–49, 50–99, 100–199 samt fler än 200 anställda.

² Notera återigen att den egentliga omfattningen är 5–9 anställda.

Samtidigt måste beaktas att inriktningen på industriell produktion förändrats under de senaste decennierna, vilket inte fångas upp av den befintliga statistiken. Tjänsteintensiteten har ökat och särskilt under 1980-talet ökade industrirelaterade tjänster markant, en produktion som registrerades i den privata tjänstesektorn som då helt föll utanför industristatistiken (Eliasson 1987, Braunerhjelm 1992b). Basen för industriell produktion är dock varuproduktion och ett kontinuerligt fall i denna kommer att få motsvarande återverkningar på tjänsteproduktionen. I exempelvis USA har särskilt konsulttjänster minskat kraftigt under 1990-talet, dock med en viss eftersläpning i förhållande till varuproduktionen.

Nyetableringar och nedläggningar

Nyetableringarna påverkar konkurrensen och omvandlingstrycket i samhälls-ekonomi och utgör därför ett viktigt inslag i den totala resursallokeringen. Olika studier har dessutom konstaterat ett samband mellan nyetableringar och innovationer. I vilken utsträckning de nya företagen bidrar med innovationer, eller utvecklar innovationer som härstammar från redan befintliga företag, är inte helt klarlagt. Dahmén (1950) hävdade att nyetablerade företag främst utnyttjar redan befintliga innovationer medan till exempel Rothwell & Zegveld (1982) anser att nyetablerade företag i icke obetydlig utsträckning baseras på innovationer. Enligt Williamson (1975) är mindre företag den organisationsform som är bäst lämpad i den initiala fasen av en innovationsprocess, det vill säga ofta själva uppfinnandet eller konstruktionen av en ny produkt. Däremot är storföretagen bättre rustade för att marknadsföra och lansera produkten. Dessa kompletterande egenskaper leder till att småföretag i ett visst utvecklingskede förvärvas av storföretagen.

Småföretagens betydelse i innovationsprocessen beror också på vad vi menar med en innovation. Eliasson (1992) påpekar att en meningsfull definition av innovationer bör innefatta all nyskapande verksamhet som påverkar produktiviteten på makro-nivå. Denna breda definition inkluderar den typ av framgångsrik omorganisation av de svenska storföretagen som ägde rum under 1980-talet (Eliasson 1986). Oavsett mätmetod spelar såväl mindre som

nyetablerade företag en viktig roll i innovationsprocessen; entreprenören och intraprenören kompletterar varandra.

Först under senare år har SCB mer systematiskt följt utvecklingen av nyetableringar och företagsnedläggningar, som tidigare studerats av bland annat Dahmén (1950) och Du Rietz (1975, 1980). Skillnader i mätmetoder gör att SCBs data inte är direkt jämförbara med tidigare använda data. Således inkluderar SCB även företag med noll anställda, egenföretagare, medan tidigare studier vanligtvis endast inkluderade företag med fler än fem anställda. Likaså har tidigare datasammanställningar försökt ta hänsyn till hur länge företaget existerat. I regel har ett år satts upp som minimum.¹

Paradoxalt nog vet vi därför mer om nyetableringarnas omfattning under 1950- och 1960-talen än under 1970- och delar av 1980-talen. I Du Rietz studie över etableringar och nedläggningar i tillverkningsindustrin under perioden 1954–1970, baserad på dels offentliga källor, dels eget material, visas hur nyföretagandet ökade fram till mitten av 1960-talet för att därefter minska drastiskt. Dotterbolagen till storföretagen uppvisar ungefär samma utveckling (figur 1). Denna utveckling mot minskande nyetableringar fortsatte även under 1970-talets första hälft (Odén 1976). Sett över en period från 1920 kan konstateras att nyetableringarna låg på en konstant hög nivå fram till 1950, som därefter trendmässigt föll under hela perioden fram till 1991 (figur 2).

Under samma period är företagsnedläggningarna betydligt mer varierande mellan olika år. Som framgår av figur 1 ökade nedläggningarna 1963 och 1967 för att därefter falla tillbaka till 1954 års nivå. Nettotillskottet har dock varit positivt under större delen av perioden, men en märkbar försvagning noteras i slutet av perioden (1966–1970).

¹ För en noggrannare genomgång av metodproblemen, se Du Rietz (1985). Det kan noteras att LU 1992 inte tagit hänsyn till skillnaderna i statistiken före och efter 1985, utan endast fyllt på den tidigare statistiken med SCBs siffror (SOU 1992:19, s. 310). Detta ger en överdriven bild av antalet nyetablerade företag. Exempelvis uppgick antalet företag utan anställda (egenföretagare) till ca 40 procent under perioden.

Sedan 1980-talets början har SCB fört statistik över etableringar och nedläggningar av företag, d.v.s. juridiska enheter.¹ Enligt denna statistik, som alltså inte är fullt jämförbar med tidigare data, skedde en ökning av nyetableringarna i mitten av 1980-talet. För tillverkningsindustrin har dock antalet nyetableringar fallit även under senare hälften av 1980-talet (tabell 4 och figur 2). Under 1991 sjönk också de totala nyetableringarna (inklusive tjänster) med 40 procent. För första gången på lång tid var nettotillskottet då också negativt. Konkurserna, som under större delen av 1980-talet låg på en konstant nivå, ökade under perioden med knappt 200 procent på grund av den drastiska försämringen i slutet av perioden.

Av naturliga skäl är huvuddelen av de nyetablerade företagen små och sålunda hade endast 9 procent av dessa företag fler än 9 anställda 1991. Den totala sysselsättningseffekten inom tillverkningsindustrin av nyetablerade företag under 1991 uppgick till blygsamma 2 000–3 000 personer och endast 50 procent av företagen hade en omsättning överstigande 300 000 kronor. Som framgår av figur 2 har sysselsättningseffekterna av nyetablerade företag minskat kraftigt under de senaste decennierna.

För totala antalet konkurser visar storleksfördelningen att företag med upp till 10 anställda stod för 92 procent av konkurserna under perioden 1982–1991. För tillverkningsindustrin var motsvarande siffra 76 procent (SCB 1992).

I ett internationellt perspektiv visar de få mätningar som är tillgängliga att det totala antalet nyetableringar i svensk samhällsekonomi ligger på ungefär samma nivå som i andra små länder, exempelvis Norge och Danmark, men att de passeras med bred marginal av nyetableringarna i till exempel USA, Tyskland, Frankrike och Storbritannien (NUTEK 1991). Särskilt i Tyskland är antalet nyetablerade företag i förhållande till den befintliga

¹ Brister i industristatistiken påverkar branschfördelning av nyetableringarna. Såsom påpekats ovan faller så kallade industrirelaterade tjänster utanför industristatistiken. Det är här som merparten av nyetableringarna skett (Braunerhjelm 1992b). Dessa tjänster låg tidigare ofta inom företagen men har dels avknoppats, dels har nya tjänster etablerats. Å andra sidan innebär detta att tjänsteproduktionen blir mer konjunkturkänslig och följaktligen skulle även konkursstatistiken påverkas. Mellan 70 och 80 procent av de nyetablerade företagen återfanns 1985–1990 inom tjänstesektorn.

företagsstocken ungefär dubbelt så stort som i flertalet andra länder. Även USA uppvisar höga nyetableringstal, ungefär tre gånger så stora som i Sverige (Fölster 1993). Inom EG har ökningen i företagsbeståndet under senare hälften av 1980-talet uppgått till 2–3 procent per år och varit koncentrerad till mikro-företagen medan storlekssegmentet 100–499 anställda har minskat (NUTEK 1991, EC Commission 1992). Detta kan jämföras med utvecklingen i Sverige 1978–1988, där antalet mikroföretag minskade med 42 procent, eller drygt 4 procent per år, i tillverkningsindustrin.

Avslutande kommentar

Det mest anmärkningsvärda är de brister som påvisats i statistiken vad gäller småföretagen. Statistiken är inte konsistent över tiden, dataserierna är förhållandevis korta och det är svårt, för att inte säga omöjligt, att få en helhetsbild av det befintliga materialet. Om vi antar, vilket förefaller rimligt, att nyetableringar spelar en viktig roll inom den industriella förnyelsen och dynamiken, är det beklagligt och förvånansvärt att SCB först 1984 började föra en genomarbetad nyetableringsstatistik.

Vissa övergripande trender framkommer dock ur det befintliga materialet. Beträffande nyetableringarna är det ofrånkomligen så att dessa fallit inom industrin sedan 1950, med undantag för ett eller annat år under slutet av 1980-talet. Tolkningen försvåras dock av att fram till och med 1970 ingick endast arbetsställen med minst 5 anställda, medan mätningarna under perioden 1970–1984 är sporadiska och mindre omfattande (figur 2). I vissa fall har ett "överlevnadskriterium" införts, i andra fall har man bortsett från detta. Den begränsade information som finns tyder dock på att nyetableringarna fortsatte att minska under 1970-talet.

Intressant är också den dramatiska reduceringen av företag med 5–9 anställda under perioden 1968–1988. Samma utveckling framkommer beträffande företag med 1–4 anställda under perioden 1974–1986, därefter förefaller dock dessa ha ökat fram till 1991. För egenföretagarna är det ännu svårare att få en enhetlig bild av utvecklingen över tiden, på grund av statistikomlägg-

ningen 1983, men trenden förefaller vara ett minskat antal egenföretagare under perioden 1974–1991.

Beträffande tillväxten i de olika branscherna är det endast fordonsindustrin som vuxit märkbart, dock företrädesvis inom redan existerande enheter, medan nyetableringarna varit få. Under de senaste åren är det också inom bilindustrin som sysselsättningen fallit mest, särskilt bland utpräglade legotillverkare (Braunerhjelm 1991). Likaså har nyetableringen i "övrig industri", där de nya företagen vars branschtillhörighet ännu icke definierats återfinns, varit förhållandevis konstant under perioden. Nyetableringarna har under 1980-talet koncentrerats till tjänstesektorn och endast 10 procent av de nyetablerade företagen har sökt sig till tillverkningsindustrin (SCB F15 9201). Vad kan vi utläsa av den drastiska minskningen av småföretag och av nyetableringarna?

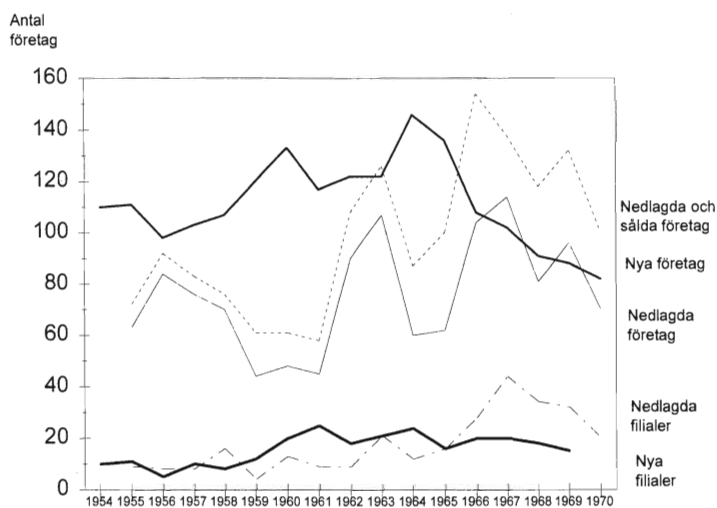
Förknippas entreprenörskap med en stor andel småföretag och omfattande nyetableringar, ser situationen ganska mörk ut för svensk tillverkningsindustri. En hypotes som bör testas är: I vilken utsträckning berodde den höga tillväxten under 1950- och 1960-talen på den relativt höga nyetableringsfrekvens som under flera decennier föregick denna period? Vidare, har de mindre företagen hämmats av dels storföretagsdominansen, dels den starka expansionen av den offentliga sektorn under efterkrigstiden? I vad mån kan den industriella kris som vi idag upplever kopplas till en för hög företagskoncentration? Industrins sårbarhet ökar ju mindre antalet företag är som finns på marknaden och ju mer lika dessa är i sin produktionsinriktning. Slutligen, vilken betydelse har en dynamisk och konkurrenskraftig småföretagssektor för storföretagens – såväl utländska som inhemska – lokalisering av investeringarna?

Beträffande de två första frågorna är svaret sannolikt ja. Flera faktorer pekar på att så också är fallet vad gäller de två senare frågorna. Makroekonomisk stabilitet kräver en heterogen och dynamisk företagsbas (Eliasson 1989). Ett väsentligt inslag i den mikroekonomiska basen är ett in- och utflöde av nya företag, ett mikroekonomiskt kaos, som driver på konkurrens och utveckling. Att småföretagen inlemmas i större företag är i sig inget hinder för

tillväxt. På samma sätt är det viktigt med en heterogen och kompetent underleverantörsstruktur för att attrahera investeringar. Dels är detta en nödvändig förutsättning för kunskapsgenererande interaktion mellan företagen, dels ökar flexibiliteten. Tillsvidare måste dessa frågor lämnas obesvarade men forskning pågår, bland annat i det tidigare nämnda EG-projektet där IUI deltar och där jämförande studier av företagskoncentration och branschstruktur för de deltagande länderna påbörjats.

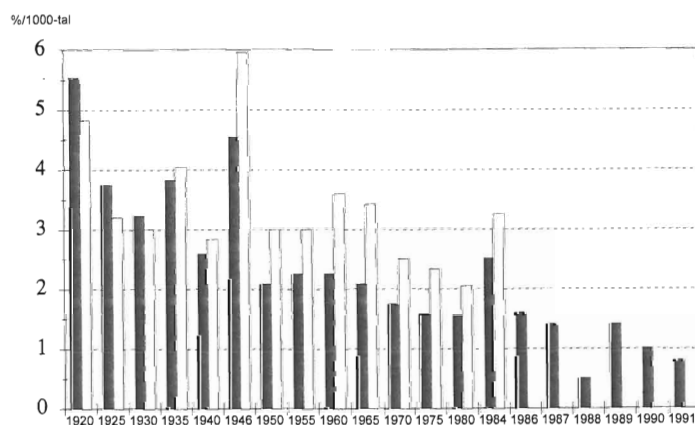
En förklaring till koncentrationen inom svensk industri har att göra med storföretagens anpassning till EG 1992 och den förväntade intensifieringen i konkurrensen. Inom vår traditionella tillverkningsindustri förutsätter detta stora enheter som kan bekosta FoU- och marknadsföringsinvesteringar. Flera studier visar att företagen positionerat sig inför EG 1992, särskilt på utlandsmarknaderna, vilket i sin tur satt press på de mindre företagen och underleverantörerna (Braunerhjelm 1991). Detta har bidragit till småföretagens situation idag.

Figur 1 Nya och nedlagda företag 1954–1970. Plast-, metall- och verkstadsindustrierna



Källa: Du Rietz 1980.

Figur 2 Antal nya industriföretag i procent av beståndet samt sysselsättningstillskott genom nya industriföretag 1920–1991



Anm: Fylld stapel visar antal nya företag i procent av beståndet. Ofylld stapel visar sysselsättningstillskottet, 1 000-tal personer. För att få jämförbarhet med tidigare statistik har endast företag med mer än 1 sysselsatt inkluderats i nyetableringsstatistiken för 1986–1991.

Källa: Du Rietz 1985, Jagrén 1988, egna beräkningar från SCBs nyetableringsstatistik (F15 SM 9201).

Tabell 1 Sysselsättning procentuellt fördelad på små och medelstora företag, tidserier för olika länder avseende tillverkningsindustrin, arbetsställdata

Japan	1957	1962	1971	1977	1980	1982	1984
Små	59	52	51	56	58	56	55
Medelstora*	73	68	67	71	74	72	72
USA			1974	1978	1980	1982	1985
Små			24,4	25,3	25,2	26,9	27,6
Medelstora			57,2	58,3	58,2	59,6	61,4
Frankrike	1954	1966		1974		1981	
Små	52	48		45		47	
Medelstora	75	74		72		73	
(Väst)Tyskland**	1963		1970	1976	1980		1984
Små	20		18,5	19,6	18,3		18,6
Medelstora	48,2		46,6	48,3	47,6		48,5
Italien	1951	1961	1971			1981	
Små	54,2	56,9	54,6			59,1	
Medelstora	74,6	78,5	76,9			80,3	
Schweiz	1955	1965		1975			1985
Små	43,6	37,8		38,4			33,2
Medelstora	80,1	76,8		78,3			77
England	1954	1963	1970	1975			1983
Små	24,2	20,2	18,4	19,7			26,2
Medelstora	56,5	50,9	45,4	45			53,2
Sverige		1968	1973	1978	1983		1988
Små		39	35,3	27,5	28,2		23,7
Medelstora***		52,7	48,9	40,8	41,7		37,9

Anm: Små företag definieras som företag med färre än 100 anställda, medelstora som företag med färre än 500 anställda. Observera att detta innebär att andelen sysselsatta i små företag ingår i andelen sysselsatta i medelstora företag.

* Medelstora definieras som 100–299 anställda.

** Hantverk ingår i siffrorna efter 1976.

*** Medelstora definieras som företag med upp till 200 anställda.

Källa: Loveman m.fl. 1990, Braunerhjelm & Carlsson 1993.

Tabell 2 **Antal sysselsatta (L), arbetsställen (F), real produktion (P) och förädlingsvärde (FV) i svensk tillverkningsindustri 1968–1988**

År	Anställda (L)	Arbets- ställen (F)	FV	Produk- tion (P)	L/F	P/F	P/L
1968	100	100	100	100	100	100	100
1973	102,9	89,5	166,7	126,4	114,9	141,1	122,8
1978	99,5	77,8	269,1	118,1	127,8	151,7	118,7
1983	88,0	66,4	455,5	126,4	132,6	190,3	143,6
1988	87,2	64,9	693,2	147,2	134,4	227,0	168,9

Källa: Carlsson 1992.

Tabell 3 **Sys­sel­­sät­­ning (AN) och antal fö­re­tag (AS) för­de­lat på egen­fö­re­tagare och fö­re­tag med 1–4 per­so­ner an­ställda, SNI 2 och 3, 1975–1991**

	Gruv­in­dus­tri (SNI 2)		Till­ver­knings­in­dus­tri (SNI 3)	
	Egen­fö­re­tagare	1–4 an­ställda	Egen­fö­re­tagare	1–4 an­ställda
1975:AS	254	406	10 347	14 054
AN		757		25 815
1976:AS	262	399	10 511	13 987
AN		735		26 123
1977:AS	260	375	10 198	13 342
AN		673		24 813
1978:AS	241	364	10 008	13 188
AN		685		24 688
1979:AS	267	354	10 553	12 959
AN		662		24 220
1980:AS	272	352	11 276	13 379
AN		653		25 024
1981:AS	242	354	9 439	13 157
AN		654		23 444
1982:AS	231	335	9 545	12 326
AN		617		24 175
1983:AS	646	312	27 959	11 681
AN*		637		23 380
1984:AS	694	314	30 372	11 115
AN		644		24 031
1985:AS	700	300	31 026	10 811
AN		635		23 538
1986:AS	525	189	26 810	9 420
AN		403		20 427
1987:AS	546	300	26 279	11 722
AN		627		25 236
1988:AS	548	316	27 262	12 331
AN		686		26 576
1989:AS	542	323	27 934	13 416
AN		675		28 616
1990:AS**	401	302	21 288	13 210
AN		652		27 944
1991:AS	382	304	20 654	12 905
AN		645		27 300

* År­ssys­sel­­satta före 1983, därefter antal antällda.

** Omsättningsgräns införs 1990, 96 000 kronor.

Källa: CFAR, SCB.

Tabell 4 Totala antalet nyetableringar och företagsnedläggningar inom tillverkningsindustrin 1982–1991

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Nyeta- blering	–	–	–	2 550	2 270	2 470	2 160	2 390	2 380	1 440
Konkur- ser	896	823	815	907	946	884	812	863	1 391	2 282
Netto	–	–	–	1 643	1 324	1 586	1 348	1 527	989	–842
Frekvens nyeta- blering	–	–	–	–	4,7	5,1	4,4	4,7	4,6	3,3

Anm: Företag med årsomsättning understigande 30 000 kr ingår ej i SCBs nyetableringsstatistik medan företag med noll anställda (egenföretagare) är inkluderade i statistiken.

Källa: SCB SM R13, F15, varierande årgångar.

Referenser

- Acs, Z. & Audretsch, D., 1987, Innovation, Market Structure and Firm Size, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 69, s. 567–575.
- Acs, Z. & Audretsch, D., 1989, Birth and Firm Size, *Southern Economic Journal*, Vol. 56, s. 467–475.
- Baldwin, J. & Gorecki, P., 1989, *Firm Entry and Exit in the Canadian Manufacturing Sector*, Statistics Canada, Analytical Studies Branch, Research Paper Series, No. 23.
- Baldwin, J. & Gorecki, P., 1990a, *The Contribution of the Competitive Process to Productivity Growth – the Role of Firm and Plant Turnover*, Statistics Canada, Analytical Studies Branch, Research Paper Series, No. 28.
- Baldwin, J. & Gorecki, P., 1990b, Structural Change and the Adjustment Process – Perspectives on Firm Growth and Worker Turnover, A Study Prepared for Statistics Canada and The Economic Council of Canada.
- Braunerhjelm, P., 1990, *Svenska industriföretag inför EG 1992*, IUI, Stockholm.
- Braunerhjelm, P., 1991, *Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa*, IUI, Stockholm.
- Braunerhjelm, P., 1992a, *Globalization and the Future Role of Small and Medium-Sized Enterprises*, i L. Oxelheim (red.), 1993, *The Global Race for Foreign Direct Investment*, utkommande, Springer Verlag.
- Braunerhjelm, P., 1992b, Industri- och branschbegreppens förändring, *Sveriges Industri*, Sveriges Industriförbund, Stockholm.
- Braunerhjelm, P. & Carlsson, B., 1993, Entreprenörskap, småföretag och industriell förnyelse 1968–1991, *Ekonomisk Debatt*, kommande.
- Carlsson, B., 1989, The Evolution of Manufacturing Technology and Its Impact on Industrial Structure: An International Study, *Small Business Economics*, Vol. 1, s. 21–37.
- Carlsson, B., 1992, *Industrial Dynamics and the Role of Small Plants in Swedish Manufacturing Industry, 1968–1988*, IUI Working Paper No. 348, Stockholm.
- Carlsson, B. & Taymaz, E., 1993, Flexible Technology and Industrial Structure in the US, *Small Business Economics*, kommande.
- Dahmén, E., 1950, *Svensk industriell företagsverksamhet*, IUI, Stockholm.
- Du Rietz, G., 1975, *Etablering, nedläggning och industriell tillväxt i Sverige 1954–70*, IUI, Stockholm.
- Du Rietz, G., 1980, *Företagsetableringarna i Sverige under efterkrigstiden*, IUI, Stockholm.
- Du Rietz, G., 1985, Nyföretagandets roll för sysselsättningen, i U. Jakobsson (red.), *Arbetslöshetsfällan*, SAF, Stockholm.
- EC Commission, 1992, *Enterprises in the European Community*, Bryssel, Luxemburg.
- Eliasson, G., 1986, Kompetens, kommunikation och kunskapsuppbyggnad – sammanfattning och arbetshypotes, i G. Eliasson (red.), *Kunskap, information och tjänster. En studie av svenska industriföretag*, IUI, Stockholm.

- Eliasson, G., 1987, *Technological Competition in the Experimentally Organized Economy*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G., 1989, Micro Heterogeneity of Firms and the Stability of Industrial Growth, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 5, s. 249–274.
- Eliasson, G., 1991, Deregulation, Innovation Entry and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Economic Growth, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 1, s. 49–63.
- Eliasson, G., 1992, Affärsmisstag och konkurser, *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, nr 4, s. 201–215.
- Fölster, S., 1993, Nyetableringar i svensk tillverkningsindustri, stencil, IUI, Stockholm.
- Heum, P., Ylä-Antilla, P., Braunerhjelm, P. & Thomsen, S., 1992, *Firm Dynamics in a Nordic Perspective. Large Corporations and Industrial Transformation*, Discussion Paper 423, ETLA, Helsingfors.
- Jagrén, L., 1988, Företagens tillväxt i ett historiskt perspektiv, i G. Eliasson, (red.), 1988, *Expansion, avveckling, företagsvärdering i svensk industri*, IUI, Stockholm.
- Loveman, G., Piore, G. & Sengenberger, W., 1990, *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Countries*, ILO, Geneva.
- NUTEK, 1992, *Creating Viable Business Firms*, B 1992:10, Stockholm.
- Odén, G., 1976, Företagsbildningen i tillverknings- och byggnadsindustrin 1965–1977, i *Industriutvecklingen i Sverige*, SIND 1976:7.
- Ohlsson, L., 1992, *Förnyelsepolitik och riskkapitalet*, Sveriges Industriförbund, Stockholm.
- Rothwell, R. & Zegveld, W., 1982, *Innovation and the Small and Medium Sized Firm – Their Role in Employment and in Economic Change*, Francis Pinter, London.
- SCB, 1975–1992, *CFAR* (Centrala företagsregistret).
- SCB, 1992, *SM R13, SM F15*, Stockholm.
- SOU 1992:19, *Långtidsutredningen*, Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Storey, D. & Johnson, S., 1990, A Review of Small Business Employment Data Bases in the United Kingdom, *Small Business Economics*, Vol. 2, s. 279–299.
- Thurik, R., 1990, *Recent Development in Firm Size Distribution and Economies of Scale in Dutch Manufacturing*, Research Paper 9004, Research Institute for Small and Medium-Sized Business, Holland.
- Williamson, O., 1975, *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, A Study in the Economics of Internal Organization*, Free Press, London.

6 Innovationsstöd till företag: stimulans eller slöseri?

av *Stefan Fölster*

Under tidigare recessioner har förespråkare för industrisubventioner snabbt vunnit gehör. Under 1970-talets kris infördes omfattande sysselsättnings- subventioner till bland annat varvs- och textilindustrierna. Under krisen i början på 1980-talet genomfördes en devalvering som i grunden var en subvention av exportindustrin på bekostnad av dem som köper importerade varor.

Båda dessa sätt att stödja näringslivet är diskrediterade idag. Istället vill många lägga större vikt vid subventioner till företagens forskning och utveckling (FoU) i förhoppningen att den tekniska utvecklingen främjar tillväxt och sysselsättning. Successiva forskningspropositioner har kraftfullt försvarat statens ansvar för att upprätthålla en snabb innovationstakt i industrin. Innovationsstöd anses också attraktiva därför att de oftare klarar sig undan EG-reglerna mot konkurrenshindrande åtgärder.¹

Figur 1 visar utvecklingen av innovationsstöd och övriga industrisubventioner. Innovationsstöd omfattar såväl subventioner till företag som den del av det offentliga riskkapitalet som avser att stimulera tillväxt och förnyelse.² Däri ingår FoU-stöd, småföretagsstöd, exportstöd och visst regionalpolitiskt stöd. De kassamässiga utgifterna för stödet har beräknats netto och korrigerats för eventuella återbetalningar och avgifter.

Det är anmärkningsvärt att inga empiriska undersökningar av dessa subventioners effektivitet har genomförts av svenska stödgivande myndigheter. Däremot har ett antal utvärderingar gjorts där experter, kända för sin allmänt positiva inställning till subventioner, har ombetts bedöma stödets effekter.

¹ Under nuvarande EG-regler är subventioner till näringslivet generellt förbjudna (Romfördraget, Art. 92–94), men EG-kommissionen kan tillåta undantag när subventioner främjar EG-mål. Undantag har ofta gjorts för olika typer av innovationsstöd, medan investeringsstöd eller sysselsättningsstöd enbart tillåts för underutvecklade regioner.

² AP-fondernas riskkapitalinvesteringar ingår inte.

Internationellt har dock ett trettiotal empiriska studier genomförts. De visar att en stödkrona leder till ett nytillskott av FoU på 20–60 öre. Tabell 1 ger några exempel på resultaten från dessa empiriska studier.

Tabell 1 Exempel på empiriska undersökningar av sambandet mellan innovationsstöd och FoU-utgifter

	Ökning av FoU-utgifter i förhållande till stödbeloppet
Levy & Terleckyi (1983)	mindre än 1
Holemans & Sleuwagen (1988)	0,3–0,4
<i>Surveyundersökningar</i>	
Gronhaug & Frederiksen (1984) Norska subventioner och villkorliga lån till industriföretag	0,2–0,3
Mansfield (1986) Skatteavdrag för FoU i flera länder	0,3
Mansfield (1984) Amerikanska energiprojekt, ofta initierade av stödgivaren	0,8
<i>Experiment</i>	
Meyer-Krahmer m.fl. (1983) Tyskt stöd till FoU-personal i små företag. Kontrollgruppen inte helt jämförbar	0,6 i början och sedan avtagande

Är subventioner samhällsekonomiskt lönsamma? Subventionen måste dras in som skatt innan den betalas ut. Den beskattningen kan innebära att incitamentet att arbeta och investera minskar. På marginalen, lågt räknat, är effektivitetsförlusten 50 procent av skatteintäkten.¹ Subventionen i sig är dock inte en samhällsekonomisk kostnad, utan en inkomstöverföring från en part till en annan. Kostnaden för samhället består av de effektivitetsförluster i ekonomin som uppstår när resurser skall tas ut (via ökade skatter) för att finansiera

¹ Undersökningar har kommit fram till betydligt högre effektivitetsförluster, t.ex. Hansson, I., 1984, Marginal Cost of Public Funds for Different Tax Instruments and Government Expenditures, *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 86, s. 375–379.

subventioner. De studier som gjorts, och som finansdepartementet accepterat, pekar på effektivitetsförluster av storleksordningen 50 procent av subventionen. Detta kan visas i följande exempel. Antag att en subvention motsvarande 100 kronor ges och att den leder till ny FoU för 50 kronor. Den samhällsekonomiska effektivitetsförlusten är då 50 kronor. Den extra FoU som skapats av subventionen måste då ha en avkastning på 100 procent för att gå jämnt upp.

Subvention	100
FoU skapad av stödet	50
Effektivitetsförlust	<u>50</u>
Samhällsekonomiskt avkastningskrav på FoU-utgifter (%)	100

Det samhällsekonomiska avkastningskravet kan sedan jämföras med den väntade eller den faktiska avkastningen. Empiriska undersökningar visar ibland hög avkastning på industriell FoU. Exempelvis räknar Bernstein (1989) med en genomsnittlig samhällsekonomisk avkastning runt 100 procent. Dessa uppskattningar avser dock projekt som är så lönsamma att företagen genomför dem även utan stöd. De projekt som kommer till stånd enbart på grund av stödet har förmodligen en avsevärt lägre genomsnittlig avkastning.

Hur mycket ny FoU ett stöd skapar beror på i vilken form stödet ges. De grundläggande teoretiska argumenten är följande. Om ett stöd ges som rent bidrag har företagen motiv att söka stöd även för projekt som de ändå avser att genomföra. Detsamma gäller lån med subventionerade räntor och lånegarantier eller villkorliga lån. Däremot skapar stöd i form av ägarkapital andra motiv. Ett företag som räknar med att en innovation med stor sannolikhet kommer att ge vinst kommer att avböja stöd i form av tillskott av ägarkapital som ger staten anspråk på vinsten. Det medför att företagen inte söker stöd för projekt som de ändå skulle ha genomfört.

En IUI-undersökning visar empiriskt hur effektiva olika stödformer är.¹ I tabell 2 visas hur stort tillskott av FoU-utgifter varje stödform ger i förhål-

¹ Se Fölster 1991.

lande till stödets nettokostnad. I tabellen visas även fem olika stödformers andel av det svenska företagsstödet nettokostnader år 1988.

Tabell 2 Företagsstödet nettokostnader fördelade på stödformer och stödets effektivitet

	Procentuell andel av företagsstödet nettokostnad	Tillskott av FoU-utgifter i förhållande till stödets nettokostnad	
		Stora företag	Små företag
1. Skattereduktion	19	0,19	0,08
2. Bidrag	51	0,41	0,52
3. Lån	18	0,40	0,59
4. Garantier	7	0,48	0,47
5. Ägarkapital	5	0,72	0,92

Källa: Industridepartementet samt Ekonomisk Debatt nr 1, 1991, s. 27–28.

Tabellen visar att stöd i form av tillskott av ägarkapital är den mest effektiva stödformen. Den står emellertid för den minsta andelen av företagsstödet nettokostnader. Därmed uppstår frågan om det över huvud taget är meningsfullt att ge något stöd, och om det i så fall kan ges i form av tillskott av ägarkapital.

Under senare tid har det oftast varit så att teknikutveckling, när marknadsintroduktion ligger några år framåt i tiden, har stötts med bidrag och lån från STU, numera NUTEK, och andra stödgivare. Samtidigt har det skett en mycket snabb expansion av offentligt riskkapital till expanderande småföretag eller till teknikutveckling som ligger mycket nära marknadsintroduktion.

Ökningen av offentligt riskkapital motiverades med att den så kallade riskkapitalmarknaden var outvecklad. I Sverige och större delen av Europa utvecklades denna marknad med en våg av investeringar i små företag under 1970-talet. Till en början misslyckades emellertid alltför många satsningar och det ursprungliga stora intresset sinade. I de flesta andra europeiska länder

kom riskkapitalmarknaden dock igång igen efter ett tag och har sedan dess vuxit snabbt från år till år. I Sverige expanderade däremot det offentliga riskkapitalet snabbt medan det privata stagnerade. En rimlig tolkning är att den snabba offentliga expansionen har gjort det olönsamt för privata riskkapitalbolag att utöka verksamheten. Dessutom är skattereglerna särskilt ogynnsamma för venture capital-investeringar i Sverige. Den viktigaste reformen på venture capital-området består utan tvekan av ändringar i skattereglerna. På detta område verkar också en politisk majoritet växa fram. Att FoU i empiriska undersökningar ofta har mycket högre samhällsekonomisk än privatekonomisk avkastning anses emellertid tyda på att skattelättnader ensamma inte räcker för att säkerställa att samhällsekonomiskt lönsamma projekt genomförs. Frågan är således om och hur skattelättnader kan kompletteras med ett effektivt stödsystem. Dilemmat är att även om stöd av ägarkapital är mest effektivt så är det osäkert om offentliga stödgivare har tillräcklig kompetens att förvalta kapitalet.¹

¹ Se även Pavel Pelikans artikel i denna bok.

Referenser

- Bernstein, J.I., 1989, The Structure of Canadian Inter-industry R&D Spillovers, and the Rates of Return, *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 37, s. 315–328.
- Fölster, S., 1991, *The Art of Encouraging Invention – A New Approach to Government Innovation Policy*, IUI, Stockholm.
- Gronhaug, K. & Frederiksen, T., 1984, Governmental Innovation Support in Norway, *Research Policy*, Vol. 13, s. 165–173.
- Holemans, B. & Sleuwagen, L., 1988, Innovation Expenditure and the Role of Government in Belgium, *Research Policy*, Vol. 17, s. 375–379.
- Levy, D.M. & Terleckyi, N.E., 1983, Effects of Government R&D on Private R&D Investments and Productivity: A Macro-Economic Analysis, *Bell Journal of Economics*, Vol. 14, s. 551–561.
- Mansfield, E., 1984, R&D and Innovation: Some Empirical Findings, i Z. Griliches (red.), *R&D, Patents, and Productivity*, University of Chicago Press, Chicago.
- Mansfield, E., 1986, The R&D Tax Credit and Other Technology Policy Issues, *American Economic Review*, Vol. 76, s. 190–194.
- Meyer-Krahmer, F., Gielow, G. & Kuntze, U., 1983, Impacts of Government Incentives towards Industrial Innovation, *Research Policy*, Vol. 12, s. 153–169.

7 Svensk industri i utlandet

av *Thomas Andersson*

Forskningen vid Industriens Utredningsinstitut om företagens utlandsverksamhet har ökat kunskapen om näringslivets internationalisering. Expansion i utlandet är ofta en förutsättning för lönsamhet och överlevnad. Under de senaste åren har dock utlandsinvesteringarna nått en omfattning utan tidigare motstycke. Detta har väckt frågor om huruvida det beror på en försämring av det industriella klimatet i Sverige och en krympande tillgång på högkvalitativa produktionsfaktorer, samt om vilken skada den svenska ekonomin kan tillfoga.

De svenska företagens internationalisering kommer att studeras ingående vid IUI under de närmaste åren. En uppdatering till 1990 har genomförts av den enkät som sedan 1960-talet sänts ut ungefär vart fjärde år till samtliga svenska industriföretag med dotterbolag i utlandet. Enkäten har genomgående åtnjutit en svarsfrekvens på över 90 procent, och utgör en informationskälla som i det här sammanhanget saknar motstycke i världen. Denna korta översikt baseras på några preliminära studier av materialet.¹

Internationaliseringens bakgrund och omfattning

Internationaliseringen kan mätas på många sätt. Figur 1 visar var så kallade genomgående företag² i enkätmaterialet säljer sina produkter.³ Den svenska marknadens andel har krympt kontinuerligt, från 40 procent 1965 till 29 procent 1970 och 16 procent 1990. Motsvarande förändring i tillverkningens

¹ Då det totala enkätmaterialet för 1990 ännu inte är insamlat kan de angivna resultaten komma att ändras på väsentliga punkter. Svarsfrekvensen beräknas stiga från nuvarande 85 procent till över 90 procent. Det finns dock inga tecken på systematiskt bortfall.

² De genomgående företagen är de för vilka uppgifter finns tillgängliga från varje enkät tillfälle. Dessa företag svarar för en mindre del av antalet företag, men för merparten av de ekonomiska transaktionerna.

³ Samtliga figurer till denna artikel följer efter texten.

lokalisering framgår av figur 2. Hemmaproduktionens andel har minskat efter hand, från 65 procent 1965 till 52 procent 1986. Den snabbaste nedgången har dock ägt rum under de senaste åren. År 1990 uppgick de svenska koncernföretagens andel av produktionen endast till 41 procent. Samtidigt har det geografiska mönstret förändrats. Figur 3 visar den regionala fördelningen av de svenska direktinvesteringarna 1981–1991. Nordamerika spelade en framträdande roll i mitten av 1980-talet, medan EG tagit emot mellan 80 och 90 procent under de senaste åren. Vi får anledning att återkomma till EGs roll nedan.

Samband mellan handel och investeringar

Är investeringar i utlandet komplement eller substitut i förhållande till handeln? Exportandelen av den svenska produktionen ökade från 61 procent 1986 till 63 procent 1990, vilket är mindre än ökningen av utlandsförsäljningen. Exporten kunde dock ha ökat ännu långsammare, eller rent av minskat, utan utlandsinvesteringarna.

Utlandsinvesteringar leder till att tidigare export "ersätts" med lokal produktion. Å andra sidan ökar möjligheterna att betjäna utländska kunder, vilket kan ge större total försäljning och mer export av insatsvaror. Det slutliga utfallet beror på hur mycket export som ersätts och hur mycket som tillkommer. Vi måste sålunda studera utlandsinvesteringarnas betydelse för såväl exporten till dotterbolagen som för den övriga exporten. Tabell 1 visar exporten till producerande dotterbolag som andel av den totala exporten till skilda marknader mellan 1974 och 1990. I slutet av 1980-talet ökade andelen export till de producerande dotterföretagen i EG6, EG3 och SydEG medan den var oförändrad i EFTA. I övrigt har andelen export till dotterbolagen omväxlande gått upp och ner, men ökat överlag mellan 1986 och 1990.

Vi kommer framöver att studera hur exporten till dotterbolagen förhåller sig till exportens totala utveckling. Även den svenska importen från dotterbolagen har emellertid blivit betydelsefull. Tabell 2 visar att dotterbolagens export ökat över tiden, liksom andelen export till Sverige. Denna andel steg från 15 till 21 procent mellan 1978 och 1990. Räknat som andel av importen

från svenska koncernföretag har exporten till Sverige utvecklats explosionsartat. Mellan 1974 och 1986 ökade den från 9 till 33 procent. År 1990 uppgick dotterbolagens export till Sverige till hela 40 procent av deras inköp från Sverige.

Tabell 1 Exporten till producerande dotterbolag som andel av total export till regioner 1974–1990*

År	EG6	EG3	Syd-EG	EFTA	Nord Am.	Öv.I.	Afrika Asien	Latin Am.
1974	61,0	22,0	32,3	18,5	20,1	51,4	7,4	55,4
1978	58,3	25,0	19,0	9,9	19,6	49,4	2,7	47,7
1986	49,7	16,5	20,6	6,5	12,0	47,7	1,2	44,3
1990	56,7	29,7	31,2	6,4	19,8	45,1	7,9	50,6

* EG6 = de ursprungliga EG-länderna; EG3 = Danmark, Storbritannien och Irland; Syd-EG = Spanien, Portugal och Grekland; Öv.I. = Japan, Australien och Nya Zeeland.

Tabell 2 Dotterbolagens import och export i procent av omsättningen

	1974	1978	1986	1990
Import från svenska koncernföretag	22	20	15	15
Total export	22	26	26	29
Export till Sverige	2	4	5	6
Andelen export till Sverige (%)	9	15	19	21
Export till Sverige i förhållande till import från svenska koncernföretag (%)	9	15	33	40

En geografisk uppdelning på dotterbolag i skilda regioner, illustrerad i figurerna 4 till 7, visar en något varierad bild.¹ I de flesta fallen har exportens andel av omsättningen ökat över tiden, särskilt i EG där den nådde nära 45 procent 1990. Undantaget är u-länderna, där exportbenägenheten minskade från 13 procent 1986 till 8 procent 1990. Vidare framgår att endast företagen

¹ Figurerna avser genomgående företag, d.v.s. de för vilka uppgifter funnits tillgängliga vid samtliga enkätstillfällena.

i EG visar en markant ökad benägenhet att exportera till Sverige. 1990 var denna export 12 procent av dotterföretagens omsättning. I EFTA minskade tvärtom exportbenägenheten till Sverige. Dotterbolagens import från Sverige i förhållande till omsättningen har utvecklats i samma riktning, det vill säga den ökade i EG och minskade i EFTA. I Nordamerika minskade importbenägenheten från Sverige kraftigt redan före 1986.

Teknologi och teknikspridning

I likhet med multinationella företag baserade i andra länder, har de svenska traditionellt koncentrerat sin forsknings- och utvecklingsverksamhet (FoU) till hemlandet. Figur 8 visar en något ökad koncentration till Sverige mellan 1974 och 1986. Beräknat på de företag för vilka data finns tillgängliga under hela perioden ökade däremot andelen FoU i utlandet från 13,5 procent 1986 till 16,5 procent 1990. EG svarade för 62 procent av FoU i utlandet.

Preliminära undersökningar av "spillover-effekterna" inom företagen visar att FoU i Sverige påtagligt ökat produktiviteten i utlandsverksamheten. Detta är i linje med observationer av bland andra Lennart Ohlsson att svenska forskningsrön gett ny produktion i omvärlden. Samtidigt finner vi ringa belägg för att ökade FoU-satsningar i omvärlden skulle ha förbättrat produktiviteten i Sverige.

Produktivitetsförbättringarna i Sverige och i utlandet har tidigare varit positivt korrelerade, i synnerhet 1965–1970 och 1974–1978. För perioden 1986–1990 erhålls däremot ett negativt samband för första gången, även om detta inte är signifikant i hittills utförda beräkningar.

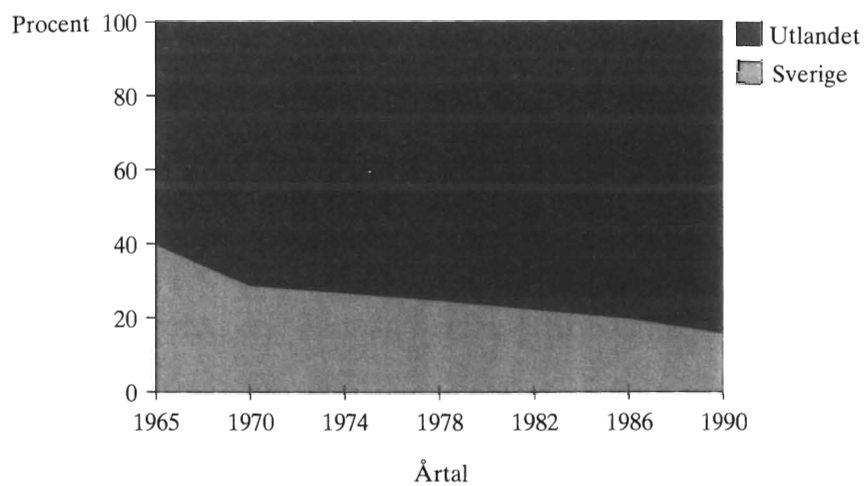
EGs betydelse

EGs ökade andel av utlandsinvesteringarna framgår av figurerna 3 och 9 (bilden är likartad även då fastighetsinvesteringarna inkluderas). Tillverkningsindustrins andel av direktinvesteringarna i EG har sjunkit från ca 70 procent i början av 1980-talet till ca 50 procent mot slutet av decenniet. Vidare

dominerade pappers- och massaindustrin helt tillverkningsindustrins investeringar i EG under 1989 och 1990.

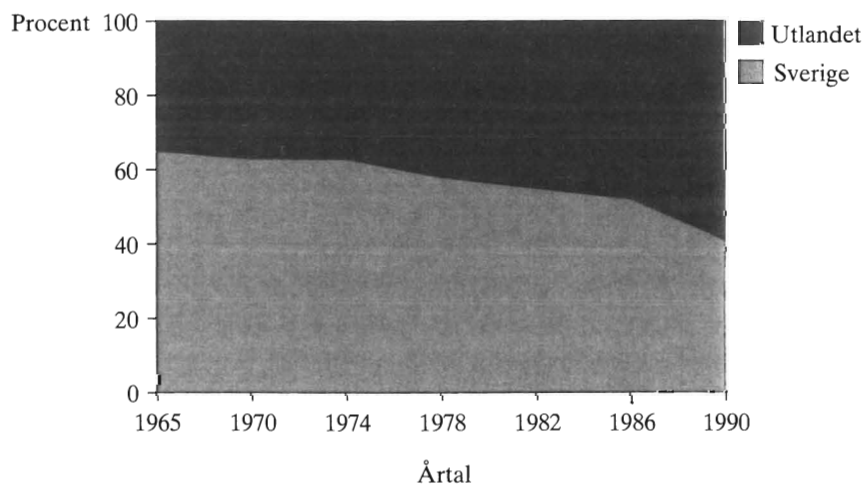
Investeringarna i EG skiljer sig från dem i andra regioner i viktiga avseenden. Förvärvsfrekvensen är relativt hög, andelen export till dotterbolagen i den totala exporten påfallande stor, och dotterbolagens export tillbaka till Sverige likaledes högre än i andra regioner. I fortsatta studier kommer vi att närmare analysera vad integrationen i Europa, och företagens expansion i EG, innebär för de svenska företagens totala verksamhet, liksom för Sverige som helhet.

Figur 1 Procentuell fördelning av de svenska koncernernas försäljning hemma och utomlands över tiden

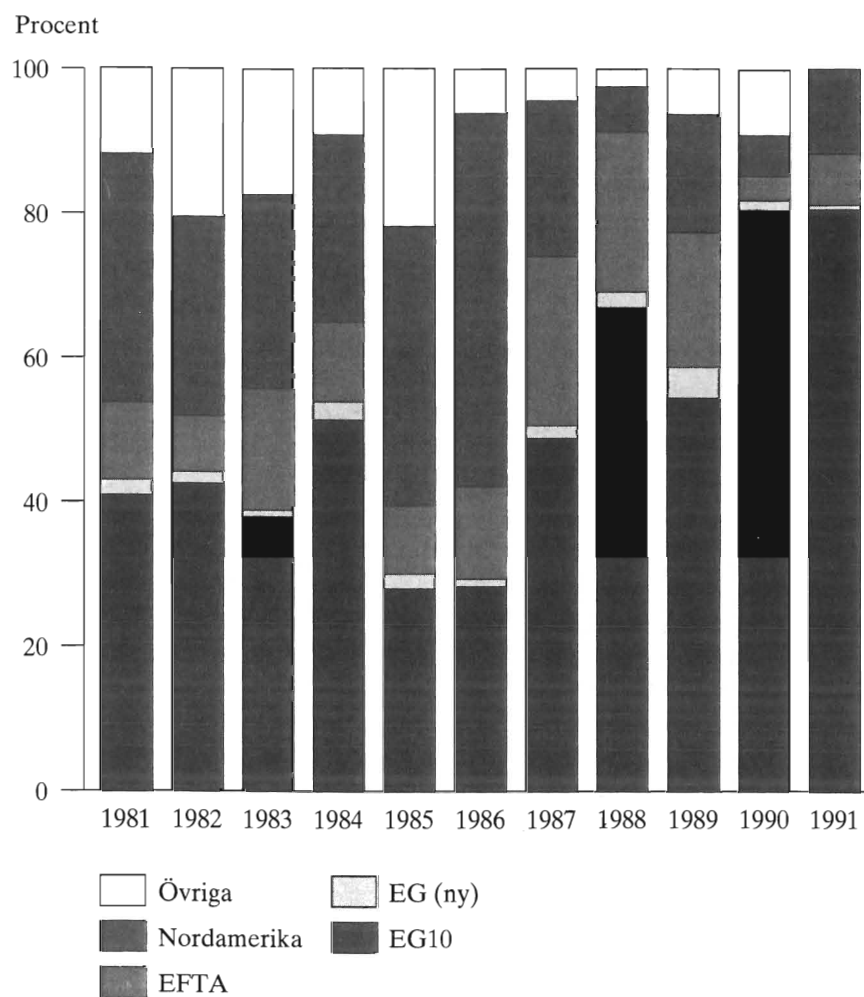


Källa: IUIs enkätmaterial.

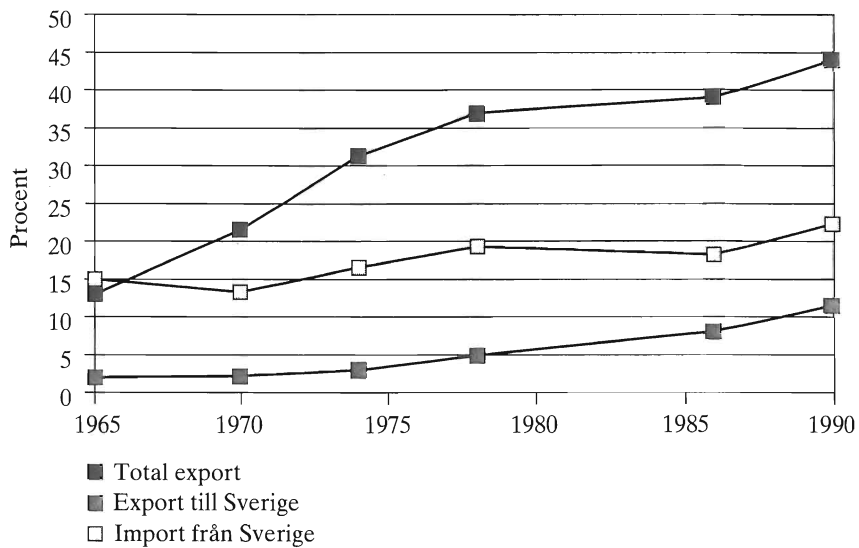
Figur 2 Procentuell fördelning av de svenska koncernernas produktion hemma och utomlands över tiden



Källa: IUIs enkätmaterial.

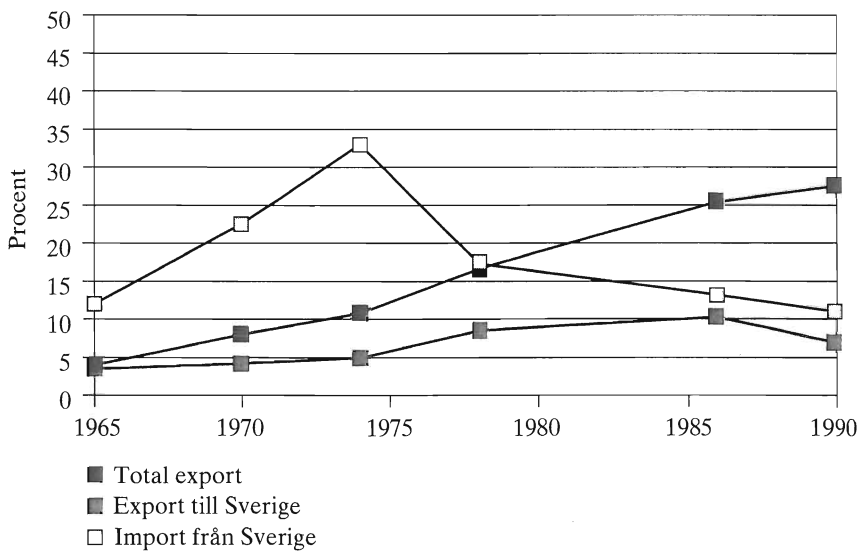
Figur 3 Utlandsinvesteringarnas fördelning på regioner under 1980-talet

Figur 4 Handeln för de svenska dotterbolagen i EG, i procent av dotterbolagens omsättning



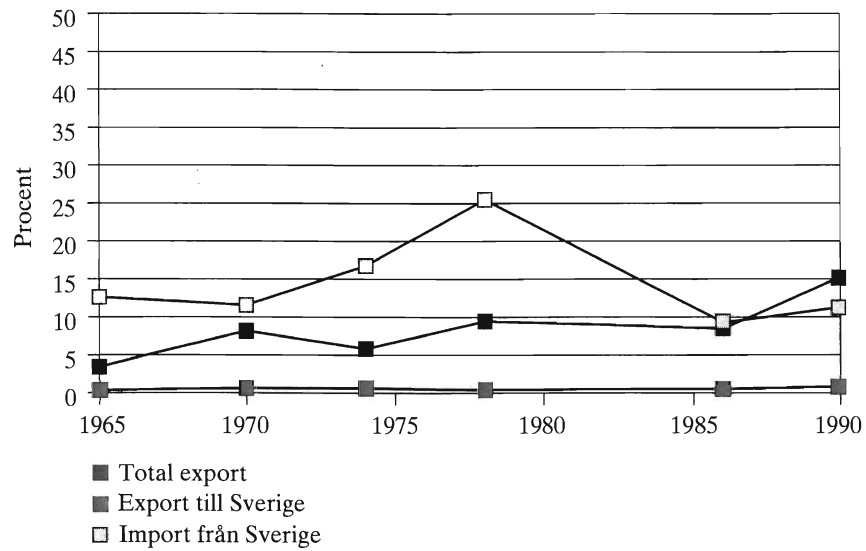
Källa: IUIs enkätmaterial.

Figur 5 Handeln för de svenska dotterbolagen i EFTA, i procent av dotterbolagens omsättning



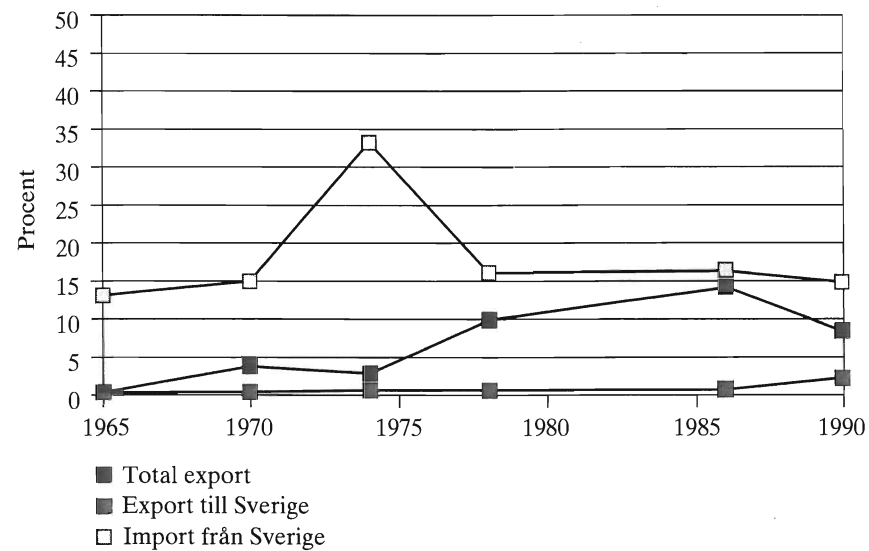
Källa: IUIs enkätmaterial.

Figur 6 Handeln för de svenska dotterbolagen i Nordamerika, i procent av dotterbolagens omsättning



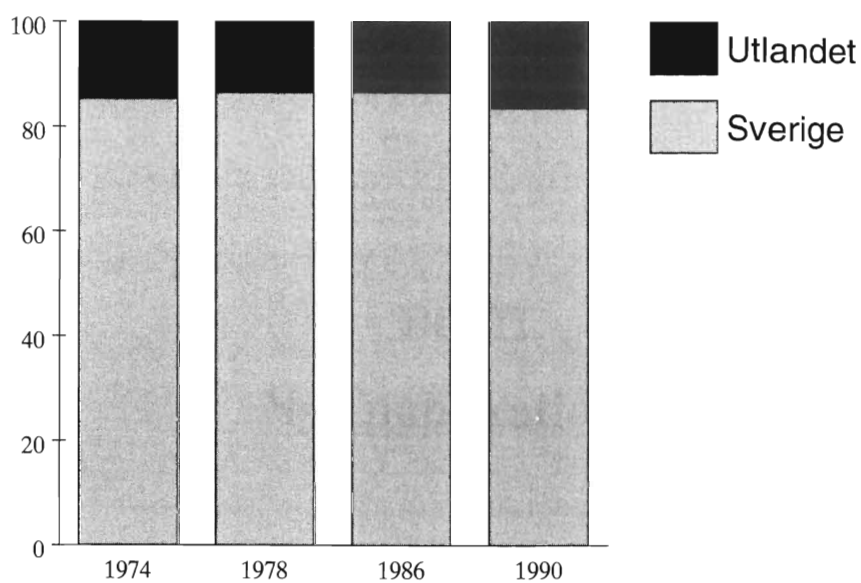
Källa: IUIs enkätmaterial.

Figur 7 Handeln för de svenska dotterbolagen i u-länderna, i procent av dotterbolagens omsättning



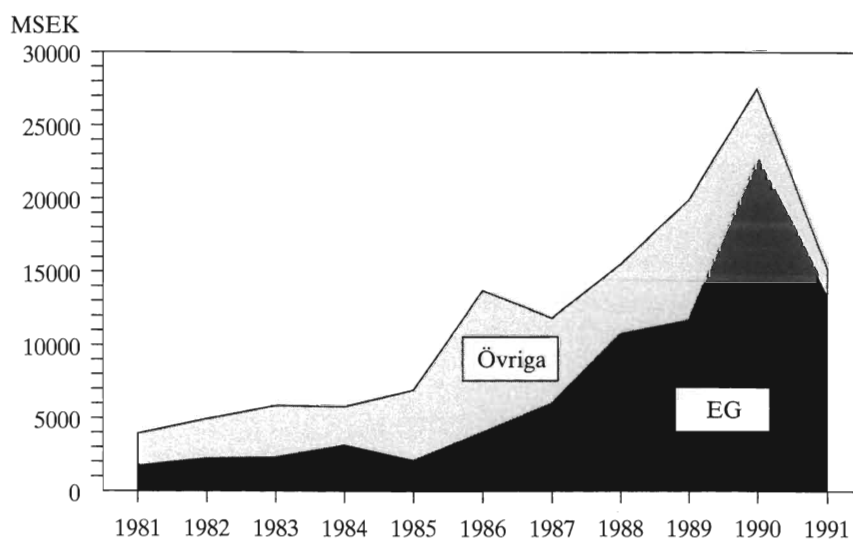
Källa: IUIs enkätmaterial.

Figur 8 Fördelning av FoU mellan Sverige och utlandet



Källa: IUIs enkätmaterial.

Figur 9 Totala svenska direktinvesteringar (netto) i 1980 års priser, fördelade på EG och övriga länder (fastigheter och återinvesterade vinstmedel är exkluderade)



Källa: Sveriges Riksbank.

Del II
Nya publikationer

Nya publikationer

The Impact of Ownership Structure and Executive Team Composition on Firm Performance — The Resolution of a Leadership Paradox

av *Eva M. Meyerson*

Hur påverkar ägarstrukturen ledningsgruppens sammansättning? På vilket sätt påverkar sammansättningen ledningsgruppens externa sociala nätverk? Varierar företagets resultat med olika struktur på det sociala nätverket?

Frågorna besvaras i denna avhandling med hjälp av ett unikt data-material som innehåller information om ledningsgruppsmedlemmarnas demografiska karaktäristika, interna relationer och tillgång till externa sociala kontakter samt företagsdata såsom ägarstruktur, företagsstorlek och prestation över tiden.

(166 sidor, publicerad februari 1992)

Arbetet — dess betydelse, dess innehåll, dess kvalitet och dess ersättning

av *Gunnar Eliasson*

Ekonomisk tillväxt avgörs av företagets kompetens och arbetsmarknadens förmåga att effektivt utnyttja människornas kunskap. Gunnar Eliasson diskuterar här, ur företagets synvinkel, människans möjligheter och villkor på arbetsplatsen. Arbetsmarknadens problem analyseras utifrån studier om utbildningens betydelse för arbetsprestationen. Författaren presenterar även förslag till lösningar på dessa problem. Han finner att utbildnings- och arbetsmarknadspolitiken är den politik som påverkar ekonomin och att förändringar inom detta område borde skett för länge sedan. Författaren

diskuterar även hur socialförsäkringssystemets förestående kollaps skall kunna kompenseras genom privata lösningar.

(216 sidor, publicerad januari 1992)

Development Blocks and Industrial Transformation — The Dahménian Approach to Economic Development

Bo Carlsson och Rolf G.H. Henriksson (red.)

Under mer än fem årtionden har Erik Dahmén givit viktiga, såväl teoretiska som metodmässiga, bidrag till den nationalekonomiska och ekonomisk-historiska forskningen i Sverige. En stor del av hans verk har tidigare endast publicerats på svenska. Till Erik Dahmén's 75-årsdag publicerade IUI denna hyllningsskrift, som innehåller de centrala delarna av hans bidrag till forskningen. Orsakerna till den industriella utvecklingen analyseras ingående i boken och Dahmén's centrala begrepp utvecklingsblock diskuteras utförligt.

(154 sidor, publicerad augusti 1991)

Den reglerade marknadsekonomin — Mot bättre ordning eller ett hot mot välfärden?

av Bertil Lindström

En ekonomi kräver för att fungera effektivt förutsebara spelregler i form av lagstiftning och olika regelverk. I denna bok ställs frågan var gränsen går; när sänker regleringarna produktionens effektivitet och den ekonomiska välfärden? Boken innehåller en systematisk genomgång av verkningar och biverkningar av regleringar, olika tänkbara motiv för regleringar samt en diskussion om möjliga strategier för förändring av regleringssystemet.

(136 sidor, publicerad juni 1991)

Produktivitet, vinster och ekonomisk välfärd**— hur ser sambanden ut?**

av *Gunnar Eliasson*

Begreppet produktivitet förekommer allt oftare i den ekonomisk-politiska debatten. Här behandlar Gunnar Eliasson begreppet förutsättningslöst och i ett mycket brett perspektiv. Han visar hur viktig ekonomins organisation och resursallokering är för produktiviteten samt poängterar konkurrensens och strukturomvandlingens betydelse som drivkrafter bakom ekonomisk tillväxt. I särskilda avsnitt behandlas "produktivetsproblemet" inom industrin, inom den privata tjänsteproduktionen och inom den offentliga sektorn.

(160 sidor, publicerad maj 1991)

The Art of Encouraging Invention**— A New Approach to Government Innovation Policy**

av *Stefan Fölster*

Ett lands ekonomiska tillväxt är beroende av hur väl det kan tillgodogöra sig och utveckla ny teknik. Myndigheter i de flesta länder försöker därför med olika subventioner stimulera teknisk utveckling. Dessa stödåtgärder utvärderas mycket sällan.

I sin bok angriper Stefan Fölster detta problem och studerar utifrån svenska data de statliga teknologisubventionernas effektivitet. Författaren ger även förslag på utformning av de statliga subventionerna och på metoder för urval och utvärdering av projekten.

(133 sidor, publicerad april 1991)

**Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa
— Struktur, kompetens och internationalisering**

av *Pontus Braunerhjelm*

Hur förändrar EG 1992 de svenska underleverantörernas och småföretagens villkor? Är hotet om en omfattande utslagning av underleverantörer med betydande regionala effekter reellt? I denna bok kartläggs underleverantörernas och småföretagens produktionsinriktning och beroende av svenska multinationella storföretag. Deras lönsamhet, kompetens och internationaliseringsgrad jämförs med svenska storföretags. Möjliga framtidsscenario för den inhemska underleverantörsindustrin och småföretagen beskrivs.

(102 sidor, publicerad april 1991)

**Truth and Meaning in Economics
— Selected Essays in Economic Theory and Policy**

av *Bengt-Christer Ysander*

Bengt-Christer Ysanders forskning täckte ett stort antal vitt skilda områden, såsom humankapital, makroekonomisk modellering, icke-linjära dynamiska system och den offentliga sektorns tillväxt. Boken, som publicerades till Bengt-Christer Ysanders 60-årsdag, ger en överblick över hans breda akademiska arbete och visar hans originalitet och tidiga insikter i områden som först nyligen har uppmärksammats av andra ekonomer.

(193 sidor, publicerad april 1991)

The Rate of Return and the Rate of Interest

av *Robert M. Solow*

I denna föreläsning av 1987 års nobelpristagare, Robert Solow, diskuteras sambanden mellan kapitalavkastning och ränta. Solow förklarar hur tekniska framsteg påverkar avkastningen och hur synen på ekonomisk tillväxt förändras när hänsyn tas till såväl humankapitalinvesteringar som teknisk utveckling.

(36 sidor, publicerad januari 1991)

Den svenska mikro-till-makromodellen

Den svenska mikro-till-makromodellen har under många år utvecklats vid institutet och utnyttjats i ett flertal studier, bl.a. om industrisubventionernas, teknikspridningens, utlandsinvesteringarnas samt nyetableringarnas makroekonomiska effekter. Den har dokumenterats i ett flertal sammanhang. Kring modellen har ett omfattande databasarbete utförts. Framför allt har en systematisk mikro(företag)-till-makro(nationalräkenskapsnivå)-databas framställts. Även databasen har kommit till användning i ett stort antal IUI-studier. För närvarande utnyttjas modellen som analys- och kvantifieringsinstrument inom IUI-projekt. I och med dokumenteringen av modellens databas, *MOSES Database*, samt av den nyligen utförda konverteringen av modellen för användning på persondator, *MOSES on PC*, är modellen i sitt nuvarande skick färdigdokumenterad. Följande skrifter, av vilka vissa är publicerade före 1991, finns om MOSES-modellen:

The Firm and Financial Markets in the Swedish Micro-to-Macro Model — Theory, Model and Verification

av *Gunnar Eliasson*

I denna bok presenteras mikro-till-makromodellen MOSES idéer. Modellen beskrivs detaljerat och teorin bakom modellen analyseras. Boken avslutas med en sammanfattning av hur modellen kalibreras, databasernas uppbyggnad samt empiriska tillämpningar.

(419 sidor, publicerad juni 1985)

MOSES Database

av *James W. Albrecht, Pontus Braunerhjelm, Gunnar Eliasson, Jörgen Nilson, Tomas Nordström* och *Erol Taymaz*

MOSES-modellens initiala databas presenteras. Principerna för att konstruera ett företagsbaserat nationalräkenskapssystem diskuteras, liksom värderingen av det så kallade mjuka kapitalet. Boken innehåller många illustrationer hur databasen och modellen kan användas för att jämföra enskilda företags position och utveckling vad gäller kapitalförräntning, produktivitet etc. i förhållande till marknaden eller grupper av företag.

(361 sidor, publicerad mars 1992)

MOSES on PC

— Manual, initialization, and calibration

av *Erol Taymaz*

Boken innehåller instruktioner för att köra PC-versionen av MOSES-modellen. Initieringen och kalibreringar av modellen beskrivs ingående.

(273 sidor, publicerad maj 1991)

MOSES Handbook

av *Fredrik Bergholm*

Boken har tillkommit för att göra den svenska mikro-till-makromodellen mer tillgänglig. Den innehåller dels en detaljerad beskrivning av hur man från verkliga mikro- och makrodata skapar initialtillståndet för företag, sektorer m.m. i modellekonomin, den så kallade "initieringen" av modellen, dels anvisningar om hur modellen körs och hur olika typer av experiment kan läggas upp.

(213 sidor, publicerad januari 1989)

MOSES Code

av *James Albrecht, Fredrik Bergholm, Gunnar Eliasson, Kenneth Hanson, Christina Hartler, Mats Heiman, Thomas Lindberg* och *Gösta Olavi*

Denna skrift dokumenterar någorlunda fullständigt den svenska mikro-till-makromodellens kod samt program. Ett antal tekniska beräkningsproblem, som ej dokumenterats på annan plats, behandlas. Tillsammans med *MOSES Handbook* är denna dokumentation tillräcklig för att sätta sig in i modellen samt köra den på dator.

(354 sidor, publicerad april 1989)

Avhandlingar

IUI beslutade i slutet av 1991 att börja publicera en särskild avhandlingsserie. Den första avhandlingen kom i februari 1992. Nedan presenteras de avhandlingar som har publicerats till och med april 1993.

The Impact of Ownership Structure and Executive Team Composition on Firm Performance — The Resolution of a Leadership Paradox

av *Eva M. Meyerson*

Hur påverkar ägarstrukturen ledningsgruppens sammansättning? På vilket sätt påverkar sammansättningen ledningsgruppens externa sociala nätverk? Varierar företagets resultat med olika struktur på det sociala nätverket?

Frågorna besvaras i denna avhandling i sociologi med hjälp av ett unikt datamaterial som innehåller information om ledningsgruppsmedlemmarnas demografiska karaktäristika, interna relationer och tillgång till externa sociala kontakter samt företagsdata såsom ägarstruktur, företagsstorlek och prestation över tiden.

(166 sidor, publicerad februari 1992)

Price and Quality: Essays on product differentiation

av *Jonas Häckner*

Denna avhandling är en teoretisk analys av prisbildning och kvalitetsval på marknader med fåtalskonkurrens. Två huvudfrågor behandlas. För det första undersöks sambandet mellan kartellprissättning och produktutformning. Resultaten därvidlag är mycket känsliga för hur man definierar begreppet produktdifferentiering. För det andra diskuteras hur negativa konsumtions-externaliteter kan leda till en alltför hög prisnivå på oligopolmarknader.

(101 sidor, publicerad februari 1993)

Honesty, Vanity and Corporate Equity: Four microeconomic essays

av *Sten Nyberg*

Avhandlingen *Honesty, Vanity and Corporate Equity* innehåller fyra teoretiska uppsatser som behandlar olika områden. Den första uppsatsen analyserar ärlighet i samhället från en evolutionär utgångspunkt. Betydelsen för ärligheten i samhället av individuella försiktighetsåtgärder vid riskfyllda transaktioner analyseras. Kapitlen två och tre undersöker negativa konsumtionsexternaliteter på oligopolmarknader med priskonkurrens. Analysen tyder på att sådana minskar konkurrensen. Modellen utvidgas och appliceras på marknaden för telefonbeställda taxiresor. I det sista kapitlet studeras betydelsen av ömsesidigt aktieäggande vid företagsövertagande och hur aktieägarnas välfärd och företagsledningens ersättning påverkas av företagsövertaganden.

(73 sidor, publicerades i februari 1993)

Hierarchical Modelling of Private Demand in Sweden

av *Kent Rune Sjöholm*

I denna licentiatavhandling skattas den privata konsumtionsefterfrågan med hjälp av ett utgiftssystem. Studien är en uppdatering av tidigare arbeten av liknande slag av R. Bentzel och K. Eklöf 1957, samt C.J. Dahlman och N.A. Klevmarken 1971. Konsumtionen av transport- och kommunikationstjänster, särskilt telekommunikation, specialstuderas.

(58 sidor, publicerades i mars 1993)

Measuring Productivity and Inefficiency Without Quantitative Output Data

av Erik Mellander

Hur mäter man vad som produceras på en intensivvårdsavdelning? Hur uppskattar man kvaliteten på de finansiella tjänster som banker och försäkringsbolag erbjuder? Detta är två aktuella exempel på verksamheter där det kan vara mycket svårt att erhålla rättvisande mått på produktionsresultatet.

I denna avhandling beskrivs hur man kan mäta produktivitet och ineffektivitet även om man helt eller delvis saknar information om vad som produceras. Metoderna förutsätter att man har uppgifter om volymer och priser för de produktiva resurser som har utnyttjats. Utöver mått på produktivitetsförändringar ger resultaten anvisningar om hur man bör organisera produktionsresurserna för att få högsta möjliga effektivitet i produktionen, samt vilka kostnadsbesparingar detta kan innebära.

(134 sidor, publicerades i mars 1993)

Del III
Pågående projekt

104

Programkatalog

	Sida
Program I	106
Företaget i den dynamiska marknadsekonomin	
I.1 Produktiviteten i stora organisationer – informationssystem i företag	
I.2 Den svenska mikro-till-makromodellen	
Program II	108
Teknologi, produktivitet och resurser	
II.2 Informationsanvändning, kommunikation och samhällsekonomi – studier i telekommunikation	
II.3 Utbildning, industriell kompetens och teknisk utveckling	
II.4 Verktygsmaskinindustrin i Sverige och USA	
II.5 Internationella produktivitetjämförelser	
Program III	112
Politik, regleringar och offentliga monopol	
III.1 Marknadsekonominns gränsvillkor	
III.2 Institutioner och strukturell utveckling	
III.3 Studier i offentlig tjänsteproduktion	
Program IV	119
Företaget och internationell handel	
IV.1 Svensk ekonomi i ett nytt Europa	

	105
	Sida
Program V	123
Marknaden för ägande och kontroll (finansiell ekonomi)	
V.1 Kapitalmätningar	
V.2 Ägarkapitalets och ägarkompetensens betydelse för industriell utveckling	
V.3 Företagsamhetens ekonomiska teori och politiska villkor – fallet Sverige	
V.4 De institutionella förutsättningarna för ekonomisk tillväxt i Östeuropa	
Program VI	126
Arbetsmarknad, kompetens och arbetsersättning	
VI.2 Löneutvecklingen på företagsnivå	
VI.3 Arbetskontraktets utformning, incitamentsstruktur och produktivitet	

I Företaget i den dynamiska marknadsekonomin

Institutets forskning har under de senaste åren systematiskt orienterats mot företaget och dess centrala roll för konkurrensmarknadernas dynamik, för utbudet av varor och tjänster samt för den ekonomiska tillväxten. Detta program ägnas formulerandet av teorier och metoder gemensamma för övriga programområden. Vi kallar ämnesområdet för *industriell ekonomi*. Det definierar samtidigt IUIs prioriterade forskningsområde.

I.1 Produktiviteten i stora organisationer – informationssystem i företag

Detta projekt summerar resultaten från en rad IUI-studier över industri-företagens interna organisation och styrsystem, samt de interna redovisnings- och mätsystemens relevans och pålitlighet. En omfattande intervjuserie med syfte att få ett grepp om hur ny informationsteknik kommer till användning i företagens egna informationssystem har genomförts. Kartläggningen innefattar även en studie av företagets syn på "sig självt" och sin plats i marknads-ekonomin. Denna syn stäms av mot teorin om företaget och marknaden i nationalekonomisk och företagsekonomisk forskning. En kartläggning håller på att genomföras om hur ett antal elektronikföretag under de senaste tio åren med olika framgång försökt utveckla och lansera en informationsprodukt för användning i företag ("business information systems").

Projektansvarig: Gunnar Eliasson.

Anm: Detta projekt är delfinansierat av Teldok.

I.2 Den svenska mikro-till-makromodellen

Den svenska mikro-till-makromodellen har under många år utvecklats vid institutet. Den är en metod att studera de makroekonomiska konsekvenserna av förändringar på mikronivån. Modellen har utnyttjats i ett flertal IUI-studier, bland annat om industrisubventionernas, teknikspridningens, utlands-investeringarnas samt nyetableringarnas makroekonomiska effekter. Kring

modellen har ett omfattande databasarbete utförts. Framför allt har en systematisk mikro(företagsnivå)-till-makro(nationalräkenskapsnivå)-databas färdigställts. Även databasen har kommit till användning i ett stort antal IUI-studier. För närvarande utnyttjas modellen bland annat som analys- och kvantifieringsinstrument i projekten *Informationsanvändning, kommunikation och samhällsekonomi* (projekt II.2), *Marknadsekonomins gränsvillkor* (projekt III.1) samt *Utbildning, industriell kompetens och teknisk utveckling* (projekt II.3) (se även projekt IV.1e). I och med dokumenteringen av modellens databas (*MOSES Database*) samt av den nyligen utförda konverteringen av modellen för användning på persondator är modellen i sitt nuvarande skick färdig-dokumenterad.¹

¹ En fullständig förteckning över de publikationer som framkommit i detta projekt återfinns i *MOSES Database*, s. 355 ff. Följande publikationer ger en god uppfattning om mikro-till-makroprojektets uppläggning:

- Albrecht, J. m.fl., 1989, *MOSES Code*, IUI, Stockholm.
 Albrecht, J. m.fl., 1992, *MOSES Database*, IUI, Stockholm.
 Bergholm, F., 1989, *MOSES Handbook*, IUI, Stockholm.
 Carlsson, B., Bergholm F. och Lindberg T., 1981, *Industristödspolitik och dess inverkan på samhällsekonomin*, IUI, Stockholm.
 Carlson, B., 1991, Productivity Analysis: A Micro-to-Macro Perspective; i E. Deiacio, E. Hörnell och G. Vickery, 1991, *Technology and Investment – Crucial Issues for the 1990s*, Pinter Publishers, London.
 Eliasson, G., 1977, Competition and Market Processes in a Simulation Model of the Swedish Economy, *American Economic Review*, Vol. 67, No. 1, s. 277–281.
 Eliasson, G., 1985, *The Firm and Financial Markets in the Swedish Micro-to-Macro Model*, IUI, Stockholm.
 Eliasson, G., 1991, Deregulation, Innovative Entry and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Economic Growth, *Journal of Evolutionary Economics*, No. 1, s. 49–63.
 Eliasson, G., 1991, Modeling Economic Change and Restructuring. The Micro Foundation of Economic Expansion; i de Wolf, P., 1991, *Competition in Europe. Essays in Honour of Henk de Jong*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht/Boston/London.
 Eliasson, G., 1991, 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), s. 153–182.
 Taymaz, E., 1991, *MOSES on PC*, IUI, Stockholm.

II Teknologi, produktivitet och resurser

Detta är IUIs traditionella forskningsområde: teknik, industristruktur och ekonomisk tillväxt.

II.2 Informationsanvändning, kommunikation och samhällsekonomi – studier i telekommunikation

Informationsanvändning och kommunikation i olika former håller i ökad utsträckning på att bli den nationalekonomiska teorins kärna. Kompetensen att utnyttja och distribuera information bestämmer företagens prestanda (projekt I.1). Marknadernas effektivitet definieras ofta av hur väl informerade marknadens aktörer är (projekt I.2). All ekonomisk informationshantering är i olika grad imperfekt, men ny teknologi påverkar såväl ekonomins informationseffektivitet som förutsättningarna för ekonomins aktörer att vara informerade. I detta projekt koncentreras uppmärksamheten till telekommunikationsteknikernas betydelse för ekonomins prestanda.

Projektet omfattar tre delprojekt:

a) Efterfrågestudier

En studie av teleefterfrågan hos individer och hushåll pågår. Metoden är att analysera hushållens totala efterfrågan på kommunikationstjänster, inklusive teletjänster, som en del av deras totala efterfrågan på varor och tjänster. Såväl historiska makrodata som mikrodata från HUS-projektet (initierat av IUI och Göteborgs universitet) används.

En specialstudie av företagens efterfrågan på kommunikationstjänster planeras, varvid data från IUIs och Industriförbundets planenkät skall utnyttjas. Ambitionen är att modellerna skall kunna användas för prognoser.

b) *Marknadsformer och effektivitet*

Uppkomsten och existensen av olika marknadsformer studeras. Informations- teknologins betydelse för den totala ekonomin analyseras teoretiskt. Marknadernas organisation som effektiv informationsspridare studeras, med särskild hänsyn till finansmarknadernas betydelse för resursfördelningen. Ett särskilt delprojekt ägnas den optimala fördelningen av frekvensutrymme.

c) *Makroekonomiska konsekvenser*

Detta delprojekt förenar programmen I och II, varvid syftet är att utvärdera kommunikationsteknologins makroekonomiska effekter. Institutets mikro-till-makromodell används som analysredskap.

Studien kommer särskilt att utvärdera makroeffekterna av företagens utnyttjande av modern informationsteknologi. En studie av marknadens effektivitet som informationsförmedlare planeras, varvid speciell uppmärksamhet ägnas effekter av olika organisatoriska lösningar på finansmarknaderna.¹

I en särskild studie kommer mikro-till-makromodellen att användas för att belysa de makroekonomiska konsekvenserna av på felaktiga premisser förd (illa underbyggd) ekonomisk politik.² Projektets första fas avslutades i och med publicerandet av vissa ekonometriska studier av hushållens teleefterfrågan samt boken *The Knowledge Based Information Economy*. Projektet är finansierat av Televerket.

Medarbetare: Gunnar Eliasson och Lars Oxelheim, IUI, Erol Taymaz, Middle East Technical University, Ankara, Georgi Trofimov, Institute of Market Problems, Moskva, samt Clas Wihlborg, Göteborgs universitet och Wharton School of Economics.

Doktorand IUI: Kent Rune Sjöholm.

¹ Se Antonov, M. och Trofimov, G., 1991, *Learning through short-run macroeconomic forecasts in a micro-to-macro model*, IUI Working Paper No. 310, Stockholm.

² Se Eliasson, G. och Taymaz, E., 1992, *The Limits of Policy Making: An analysis of the consequences of boundedly rational Government using the Swedish micro-to-macro model (MOSES)*, IUI Working Paper No. 333, Stockholm.

II.3 Utbildning, industriell kompetens och teknisk utveckling

Detta projekt ingår som en del av ett större tvärvetenskapligt projekt, vilket genomförs tillsammans med Forskningspolitiska Institutet i Lund och Institutionen för Industriell organisation vid Chalmers tekniska högskola. Inom projektet studeras de makroekonomiska konsekvenserna av Sveriges "teknologiska system".

Projektet har i en första omgång fokuserats på tillverkningsautomationen i svensk industri, varvid en grupp forskare (FPI, Lund) studerar införandet av automationsutrustning i svenska företag och en annan grupp (Chalmers, Göteborg) leverantörerna av automationsutrustning. IUI koncentrerar sin uppmärksamhet till *mottagarkompetensen* i företagen. Projektets totala problem gäller inte bara införandet av automationsutrustning i produktionen, utan även kompetensen att välja affärsinriktning. Skall man satsa på tillverkning eller skall affärsinriktningen, och därmed resurserna, koncentreras på annat, exempelvis marknadsföring? IUI har därför tagit på sig uppgiften att studera hela detta kompetensproblem i företagen, samt hur kompetensen byggs upp på alla nivåer.

IUIs del i projektet är med andra ord mycket brett upplagd. Så skilda studieobjekt ingår som å ena sidan en detaljerad analys av kompetens och upplärningskurvor vid installation av en robotlinje samt å andra sidan kompetensen hos de högsta ledningsgrupperna i företagen att välja företagets teknologiska inriktning.

I det sistnämnda delprojektet studeras hur ledningsgruppers kompetens att hantera imperfekt information påverkas av gruppens individsammansättning och tillgång till "externa informationsnätverk". En för projektet speciell fråga är hur individernas bakgrund (utbildning, erfarenhet) påverkar tillverkningsorganisationen. Särskilt intressant är förmågan att ta till sig ny tillverkningsteknik. Vidare studeras hur graden av isolering hos ledningsgruppen påverkar deras förmåga att lösa problem i krissituationer.

En populärt hållen översikt av "produktivetsproblemet" har tryckts. *Produktivitet, vinster och ekonomisk välfärd – hur ser sambanden ut?*, 1991, IUI,

Stockholm. En rad publikationer finns inom projektet.¹

Projektansvarig: Bo Carlsson, Case Western Reserve University, Cleveland.

Medarbetare: Gunnar Eliasson, Eva Meyerson och Jeannette Åkerman, IUI, Erol Taymaz, Middle East Technical University, Enrico Deiacco, IVA, m.fl.

Doktorand: Eva Meyerson doktorerade våren 1992.

II.4 Verktögmaskinindustrin i Sverige och USA

Verkstadsindustrins omvandling från massproduktion till flexibel tillverkning studeras inom detta projekt. Speciell uppmärksamhet ägnas verktögmaskinernas roll i den industriella utvecklingen i ett internationellt och historiskt perspektiv.

Projektansvarig: Bo Carlsson, Case Western Reserve University, Cleveland.

II.5 Internationella produktivitetssjämförelser

I detta projekt studeras produktivitetsskillnader mellan länder. Empiriska data avseende såväl industri som offentlig och privat tjänsteproduktion i de nordiska länderna kommer att studeras i en första omgång. Man kan förvänta sig att skillnader i teknologival och produktivitet mellan länder bland annat betingas av skillnader i efterfrågan, relativa priser och offentliga regleringar.

Projektansvariga: Finn R. Førsund, Oslo universitet, och Lennart Hjalmarsson, Göteborgs universitet.

¹ Av projektets publikationer kan nämnas:

Carlsson, B., 1991, *Productivity Analysis: A Micro-to-Macro Perspective*, i E. Deiacco, E. Hörnell och G. Vickery, 1991, *Technology and Investment – Crucial Issues for the 1990s*, Pinter Publishers, London.

Carlsson, B. och Taymaz, E., 1991, *The Role of Technological Progress and Economic Competence in Economic Growth; A Micro-to-Macro Analysis*, presenterat vid EARIE-konferensen, 1–3 sept, 1991, Ferrara, Italy, IUI Working Paper No. 311, Stockholm.

Carlsson, B. och Eliasson, G., 1991, *The Nature and Importance of Economic Competence*, IUI Working Paper No. 294, Stockholm.

III Politik, regleringar och offentliga monopol

Program III innefattar frågor som berör den del av ekonomin, särskilt produktionssystemet, där normala marknadsförhållanden satts ur spel genom regleringar, skatter, subventioner etc. Analys av den offentliga sektorn är ett självklart inslag.

III.1 Marknadsekonomin gränsvillkor

Erfarenheter från såväl utvecklade industriländer som u-länder och inte minst från öststater visar de närmast katastrofala följderna för ett lands långsiktiga ekonomiska utveckling av illa genomtänkta offentliga ingrepp i en ekonomi. Konsekvenserna av olika offentliga ingrepp i marknadsekonomin är därför en viktig del av IUIs forskning. Inom detta projekt kommer konsekvensanalyser av regleringars effekter på vissa speciella områden att genomföras. Rubriken markerar ambitionen att få ett helhetsgrepp på problemet *var gränserna går för politisk styrning av en fungerande och växande marknadsekonomi*.

A) Marknadsreglering och institutioner

1. *Taxiprojektet*. Fram till den 1 juli 1990 var taximarknaden reglerad både med avseende på pris och nyetablering. Inom delprojektet studeras avregleringens effekter på priser, branschstruktur och produktdifferentiering.¹ Kenneth Burdett vid Essex University deltar.
2. *Självreglering av marknaden baserad på förtroende*. Många ekonomiska transaktioner är inte detaljreglerade i kontrakt utan vilar på aktörernas förväntningar om att deras motparter kommer att uppfylla sina åtaganden. I detta delprojekt studeras uppkomsten av självreglering baserad på förtroende, samt hur denna regleringsmekanism påverkas av politiska ingrepp.²

¹ Se Fölster, S., Taxesänkning, var god dröj! Effekter av taxinäringens avreglering, *Ekonomisk Debatt*, nr 3, 1992.

² Se Nyberg, S., 1993, *Honesty, Vanity and Corporate Equity*, IUI, Stockholm.

3. *Betydelsen av mångfald.* Mångfalden av produkter påverkas av regleringar och etableringshinder. I delprojektet studeras produktdifferentieringen på marknader med fåtalskonkurrens. Detta utgör också en teoretisk bakgrund för taxiprojektet (se under punkt 1).¹
4. *Samspelet mellan (a) äganderättens utformning, (b) individens och företagets frihet att ta ekonomiska initiativ och fatta självständiga beslut samt (c) de regler (lagar, konventioner och etik) som ser till att den ekonomiska frihetens gränser iakttas.* Detta delprojekt innehåller såväl en ekonomisk-teoretisk analys som en jämförande ekonomisk-historisk studie.² Ambitionen är att integrera denna analys med den totala analysen i avsnitt C nedan.
5. *Systematisk översikt av litteraturen om regleringar med tonvikt på etableringshinder.*³
6. *Prissättning och produktivitetstillväxt i reglerade marknader.* Empirisk studie av svenska förhållanden, utförd i samarbete med professor Sam Peltzman vid Chicago University.

B) Offentlig finansiering och produktion

7. *Kompetensstrukturen i offentliga och privata organisationer* studeras, varvid de ekonomiska systemens utveckling i väst- och östländerna jämförs.
8. *Jämförelse av marknadsmekanismer och kollektiva beslutsprocesser.* Utifrån tillämpad spelteori och experimentella metoder undersöks effektiviteten av olika organisationsformer. Slutsatser dras om t.ex. vilka beslut som bör fattas

¹ Se Häckner, J., 1993, *Price and Quality*, IUI, Stockholm.

² Se Eliasson, G., 1992, *A Note on Privatization, Contract Technology and Economic Growth*, IUI Working Paper No. 339, IUI, Stockholm.

³ Se Lindström, B., 1991, *Den reglerade marknadsekonomin – Mot bättre ordning eller ett hot mot välfärden?*, IUI, Stockholm.

av politiker och vilka av marknader, samt om hur beslutsfattandet bör vara organiserat inom den offentliga sektorn.¹

9. *Offentliga utgifter och inflation.* I detta delprojekt undersöks hur strukturen på den offentliga sektorn påverkar inflationen.

10. *Socialförsäkringssystemets ekonomiska effekter.* En preliminär studie av effekterna på sjukfrånvaron har färdigställts. En teoretisk studie av de mycket långsiktiga effekterna på ekonomin av extrema sysselsättningsmål pågår.²

C) *Ekonomisk organisation, konkurrenskraft och ekonomisk tillväxt*

God forskningseffektivitet uppnås först när delstudier av partiella problem samordnas systematiskt så att en helhetsbild av det studerade problemet uppnås. Att föra analysen av mikrostudier upp till makroplanet är särskilt angeläget. Det är på denna nivå politiska beslut fattas. Och det är där vi vet minst. Vi är särskilt angelägna om att kunna belysa och kvantifiera de långsiktiga effekterna för nästa generation av ekonomisk politik inriktad på att lösa de nu röstande medborgarnas sociala problem. Den politik som ändrar ekonomins institutioner är särskilt viktig. Här följer exempel på delprojekt under förberedelse.

11. *Den makroekonomiska betydelsen av etableringsfrihet.* Betydelsen av innovativ nyetablering för ekonomins långsiktiga utveckling samt för konkurrensmarknadernas effektivitet studeras.³

¹ Se Fölster, S., 1991, *The Perils of Peer Review in Economics and Other Sciences*, IUI Working Paper No. 309, Stockholm.

² Se Björklund, A., 1991, *Vem får sjukpenning? En empirisk analys av sjukfrånvarons bestämningsfaktorer, Arbetskraft, arbetsmarknad och produktivitet*, expertrapport nr 4 till Produktivtetsdelegationen, Allmänna Förlaget, Stockholm, s. 285–299.

³ Se Eliasson, G., 1991, *Deregulation, Innovative Entry and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Economic Growth*, *Journal of Evolutionary Economics*, No. 1, s. 49–63.

12. *Vad kan industripolitiken bidra med? En översikt av industripolitikens möjligheter och begränsningar med särskild betoning på innovationer och riskkapitalförsörjning för teknikintensiva småföretag.*¹

13. *Den makroekonomiska betydelsen av ett effektivt utnyttjande av information.* Simuleringsexperiment har utförts på institutets företagsbaserade makromodell, i vilka informationsutnyttjandet i ekonomin varit mer eller mindre centralt styrt samt företagen tvingats utnyttja ”politiskt redigerad” information som mer eller mindre förvrängt den ekonomiska verkligheten. Det visar sig i denna teoretiska analys att ju mindre central kontroll av ekonomins informationshantering som utövas politiskt, desto bättre tillväxtresultat på lång sikt.² Georgi Trofimov och Michail Antonov vid the Institute of Market Problems, Moskva, samarbetar med IUI för analysen av problem som berör den ”optimala ordningen” i en ekonomi. I denna studie, som kommer att betona den tidigare centralplanerade ekonomins problem, används en version av institutets mikro-till-makromodell.

14. *Om betydelsen av strukturell variation för makroekonomisk stabilitet och tillväxt.* En fungerande, snabbt växande ekonomi måste ständigt upprätthålla en betydande variation i den industriella strukturen för att kunna klara många, och ibland stora, affärsmisslag och ändå visa upp en robust utveckling på makroplanet. Denna delstudie analyserar konsekvenserna för den långsiktiga ekonomiska utvecklingen av hårt specialiserade ekonomier (exempelvis Norge och oljeberoendet) å ena sidan och diversifierade ekonomier, dit Sverige hör, å den andra. Denna typ av analys har redan pågått en tid vid institutet, och vissa resultat har publicerats i internationella tidskrifter.³

¹ Se Fölster, S., 1991, *The Art of Encouraging Invention: A New Approach to Government Innovation Policy*, IUI Stockholm, och Fölster, S., 1992, *Startkapital: Förslag till stimulans av riskkapitalförsörjningen i teknikintensiva projekt*, IUI Working Paper No. 331, Stockholm.

² Se Antonov, M. och Trofimov, G., 1991, *Learning through Short-run Macroeconomic Forecasts in a Micro-to-Macro Model*, IUI Working Paper No. 310, 1991.

³ Se bl.a. Eliasson, G., 1991, 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), s. 153–182.

15. *Den ekonomiska politikens begränsningar (non-market failure)*. Ekonomisk politik har av tradition bedrivits från den felaktiga utgångspunkten att åsyftade effekter kan uppnås och att de negativa sidoeffekterna av misslyckad politik varit försumbara. I detta delprojekt studeras statsmaktens kompetens att begränsa sin ekonomisk-politiska ambition till politik som ger ett någorlunda kontrollerbart utfall. Särskilda (vissa redan publicerade) studier, där en realistiskt komplicerad modell av en nationell ekonomi använts, visar att det är sannolikt att betydande, icke önskade sidoeffekter av ekonomisk politik har åstadkommit, särskilt i avvägningen mellan kort och lång sikt.¹ Institutets mikro-till-makromodell kommer att användas.

16. *Hur skapas ordning ur ett kaotiskt ekonomiskt tillstånd?* Detta delprojekt går ut på att finna en institutionell ordning i en tidigare centralplanerad ekonomi, som gör det möjligt för marknadens normala prismekanismer att fungera någorlunda tillfredsställande. Projektet bedrivs i samarbete med forskare från the Institute of Market Problems i Moskva.

17. *Sveriges systemskifte i fara?* Övergripande analys av Sveriges systemskifte. Slutsatser om teknik för privatisering, avreglering och decentralisering samt den politiska processen. En bok med samma titel publicerades under mars 1993.

Ansvariga på IUI: Gunnar Eliasson, Stefan Fölster och Pavel Pelikan.

Vid svenska universitet: Anders Björklund, SOFI, och Clas Wihlborg, Göteborgs universitet.

Utländska experter: Kenneth Burdett, Essex University, Richard H. Day, University of Southern California, Sam Peltzman, Chicago University, Michail Antonov och Georgi Trofimov, Institute of Market Problems, Moskva, samt Erol Taymaz, Middle East Technical University, Ankara.

¹ Se Eliasson, G. och Taymaz, E., 1992, *The Limits of Policy Making: An analysis of the consequences of boundedly rational Government using the Swedish micro-to-macro model (MOSES)*, IUI Working Paper No. 333, IUI Stockholm.

Doktorander, IUI: Jonas Häckner och Sten Nyberg. Båda har disputerat under mars 1993 med avhandlingar inom detta projekt.

III.2 Institutioner och strukturell utveckling

Detta forskningsprojekt studerar olika ekonomiska systems dynamiska utvecklings- och anpassningsförmåga. Analysen visar att selektiv industripolitik, offentlig förvaltning och centralplanering har viktiga, hittills underskattade brister, medan privat företagande med öppet inträde på både produkt- och kapitalmarknaderna har viktiga, hittills underskattade fördelar.¹

Projektansvarig: Pavel Pelikan.

III.3 Studier i offentlig tjänsteproduktion

Detta projekt innehåller tre delprojekt:

a) Hur stor är egentligen den svenska konsoliderade offentliga sektorn?

Begreppet konsoliderad offentlig sektor utnyttjas när man vill erhålla en samlad bild av alla typer av offentlig verksamhet. För att illustrera effekterna av olika konsolideringsmetoder och avgränsningar av offentlig sektor håller en databas på att tas fram. Dokumentationen av denna databas utgör en väsentlig del av studien.

b) Flexibilitet, effektivitet och teknisk utveckling i servicesektorn

För många sektorer i ekonomin är det svårt att definiera ett produktionsresultat – och ofta ännu svårare att mäta det. Det gäller framför allt de snabbt växande privata och offentliga tjänstesektorerna. Syftet med detta delprojekt är att studera under vilka villkor en produktionsprocess kan karakteriseras när

¹ Se Pelikan, P., 1991, *Efficient Institutions for Ownership and Allocation of Capital*, IUI Working Paper No. 298, Stockholm, och Pelikan, P., 1992, *The Dynamics of Economic Systems, or How to Transform a Failed Socialist Economy*, *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 2, No. 1, s. 39–63.

mått på produktionsvolym saknas, men data finns över olika insatta resurser samt deras kvantiteter och priser.¹

c) *Produktivitet och dynamik i den kommunala sektorn*

Forskningen rörande produktivitetsutvecklingen i den kommunala sektorn sammanfattas och utvärderas i detta projekt. Produktivitetsutvecklingen är en aspekt på den tekniska utvecklingen. Innovationer är en annan sida av teknisk utveckling. Studiet av innovationer i den kommunala sektorn är detta delprojekts huvudsakliga bidrag.

En doktorsavhandling inom projektet publiceras under april 1993.

Projektansvariga: Erik Mellander, IUI, och Richard Murray, Statskontoret.

¹ Av projektets publikationer kan nämnas:

Mellander, E. och Ysander, B.-C., 1990, Analyzing Productivity and Efficiency in the Absence of Output Measures, i Carlsson och Larsson, (red.), 1990, *Cooperation, Efficiency and Stability: Problems of the Mixed Economy*, North-Holland, Amsterdam.

Mellander, E., 1992, An Indirect Approach to Measuring Productivity in Private Services, *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 94, Supplement 1992, s. 229–244.

IV Företaget och internationell handel

IV.1 Svensk ekonomi i ett nytt Europa

Projektet *Svensk ekonomi i ett nytt Europa* innebär en konsolidering och komplettering av redan pågående projekt. I mångt och mycket fullföljs en forskningstradition inom IUI, där det internationella företagens påverkan på utrikeshandel i en liten avancerad industriell ekonomi har studerats. Frågan om EG 1992 ägnas särskild uppmärksamhet. En utvidgning av projektet till att omfatta de ekonomiska konsekvenserna för Sverige av Östeuropas avreglering planeras.

a) *Industrins internationalisering och Sveriges internationella konkurrenskraft*
Svensk industri har under de senaste årtiondena i betydande grad vuxit genom etablering och förvärv av utländska produktions- och försäljningsföretag. Denna internationaliseringsprocess, som har kartlagts genom egna enkäter och analyserats i flera studier vid institutet, har betydelsefulla konsekvenser för industrins konkurrenskraft och integration med omvärlden.

En teoretisk analysram baserad på ”nyare” handels- och företagsteori avses att utvecklas inom projektet. Statistiska metoder kommer att testa hypoteser erhållna från den övergripande teorin rörande sambanden mellan företagsspecifik kunskap, internationell konkurrenskraft, export, FoU och utlandsinvesteringar.¹

¹ Bland publikationer från projektet kan nämnas:

Andersson, T., Arvidsson, N. och Svensson, R., 1992, *Reconsidering the Choice Between Takeover and Greenfield Operations*, IUI Working Paper No. 342, Stockholm.

Andersson, T. 1992, *Direktinvesteringar och internationalisering – om behovet av information*, utkommande, NUTEK, Stockholm.

Braunerhjelm, P., 1992, *Regional Integration, the International Firm and the Allocation of Production between Insiders and Outsiders*, mimeo, IUI, Stockholm.

Fors, G., 1993, *Technology Transfer to Foreign Manufacturing Affiliates by Multinational Firms*, IUI Working Paper No. 370, Stockholm.

Svensson, R., 1993, *Evidence on Declining Exports Due to Overseas Production*, IUI Working Paper No. 369, Stockholm.

b) *Sveriges relationer med Västeuropa*

I detta delprojekt studeras Sveriges förhållande till Västeuropa. Särskild uppmärksamhet ägnas hur förändrade relationer till Västeuropa påverkar företags och myndigheters agerande, t.ex. i fråga om investeringar och utformning av handelspolitiken. Den formella analysen baseras på teorin för multinationella företag samt spelteori rörande interaktionen mellan länder och företag.¹

c) *Internationella företagsfusioner och kapitalbeskattning*

Delprojektet syftar till att utreda det nu existerande skattesystemets betydelse för fusionsverksamheten. Om skattesystemet är "asymmetriskt" i den meningen att det uppmuntrar företagsammanslagningar, men försvårar "fissioner", d.v.s. uppsplittring av konglomeratföretag, så kan det bidra till att konservera en ineffektiv industristruktur. Å andra sidan kan strukturomvandlingen underlättas genom skatteincitament, vilket är positivt ur samhällets synvinkel, om företagsfusionerna till övervägande del är av den effektivitetsbefrämjande typen.

Hittills har en empirisk studie gjorts av företagsfusioner under perioden 1983–1987.² Det fortsatta arbetet skall dels studera förvärv av utländska företag, dels den långsiktiga betydelsen av fusionsverksamheten på industristrukturen.

d) *Strukturella effekter av ekonomisk integration på nordisk industri*

Detta delprojekt syftar till att utvärdera de strukturella effekterna på nordiskt näringsliv, speciellt industrin, av EGs inre marknad. Ekonomisk integration av

¹ Bland publikationer från detta projekt kan nämnas:

Andersson, T., 1991, Sveriges val i ett integrerat Europa, *Ekonomisk Debatt*, nr 1.

Andersson, T., 1992, *De multinationella företagen, Sverige och EG*, IUI Working Paper nr 343, Stockholm.

Andersson, T., 1992, Sveriges utrikeshandel i en förändrad omvärld, i *Utsikt mot framtidens regioner*, SOU 1992:64, Allmänna Förlaget, Stockholm.

Andersson, T., 1992, Sveriges utrikeshandel, i *Sveriges Industri*, Industriförbundets förlag, Stockholm.

Andersson, T. och Fredriksson, T., 1992, *Inventering av kunskap i EG-frågan*, IUI Working Paper nr 327, Stockholm.

² Se Modén, K.-M., 1992, *Taxes and Growth by Acquisitions*, IUI Working paper No. 362, Stockholm.

varu- och tjänstemarknader kan väntas leda till ökad handel och internationell produktionsspecialisering. Hur stora blir dessa effekter? Vilken inriktning får den ökade specialiseringen? Hur påverkas produktionsstruktur och handelsmönster? Detta projekt planeras bli avrapporterat i form av en konferensvolym.

e) *Produktionens specialisering mellan Sverige och Europa*

Särskild uppmärksamhet ägnas åt hur osäkerheten om Sveriges framtida anknnytning till EG påverkar produktionens lokalisering mellan Sverige, de nordiska länderna och EG. Vidare studeras konsekvenserna för svenska småföretag och svensk underleverantörsindustri.¹ I projektet studeras de makroekonomiska effekterna av företagens lokalisering av investeringar. Ambitionen är att inom ramen för institutets mikro-till-makromodell utveckla en metod att kvantifiera dessa effekter. Viktigt i detta sammanhang är var företagen väljer att förlägga sin FoU-verksamhet liksom var den nya produktionsteknologin installeras. På lång sikt har detta betydelse för den industriella kompetensen. I ett separat projekt kommer delar av resultaten att användas för en komparativ studie gällande de makroekonomiska effekterna av EG 1992 på de nordiska ländernas industristruktur.

f) *Geografisk rörlighet i Sverige vid en gemensam arbetsmarknad med EG*

Rörligheten på den svenska arbetsmarknaden har minskat sedan länge, vilket skapat såväl strukturella som stabiliseringspolitiska problem. Syftet med projektet är att belysa vilken betydelse invandringen har för rörligheten på den svenska arbetsmarknaden samt hur rörligheten kan komma att påverkas av en arbetsmarknadsintegration med EG.²

g) *Internationella produktivitetjämförelser*

Se projektet II.5 *Internationella produktivitetjämförelser*.

¹ Se Braunerhjelm, P., 1990, *Svenska industriföretag inför EG 1992 – Förväntningar och planer*, IUI, Stockholm, och Braunerhjelm, P. och Carlsson, B., 1993, *Entreprenörskap, småföretag och industriell förnyelse 1968–1991*, *Ekonomisk Debatt*, nr 3.

² Se Lundborg, P., 1992, *Svensk ekonomi och den fria arbetskraftsrörligheten*, bilaga 18 till LU 1992, och Lundborg, P., 1993, *Arbetskraftens fria rörlighet i Europa*, i B. Södersten (red.), *Sverige och EG*, (preliminär titel).

h) De internationella miljöproblemen

Miljöproblemen kan sägas vara av global eller internationell karaktär av två skäl. Dels kan föroreningar spridas över gränserna, dels kan förorenande företag flytta över gränserna. Detta delprojekt studerar betydelsen av dessa två faktorer för företagens och myndigheternas agerande inom miljöområdet. Enkätundersökningar av svenska företag och myndigheter i några olika länder kommer att genomföras.

i) Japan och NIC-länderna i Ostasien

Relationerna mellan Japan och Europa studeras, framför allt avseende handel och investeringar. I ett delprojekt huvudsakligen förlagt till Japan analyseras vilka faktorer som förhindrar ett förverkligande av svenska och andra europeiska investeringar i detta land. Andra studier kommer att belysa Japans roll för handelspolitikens utveckling; bilateralt, regionalt och multilateralt. Slutligen är avsikten att analysera förutsättningarna för och konsekvenserna av japanska företagsaktiviteter i Europa.

Projektet bedrivs i nära samarbete med ett flertal forskningsinstitutioner i Japan.

j) De institutionella förutsättningarna för ekonomisk tillväxt i Östeuropa

Se projekt V.4.

Projektansvarig: Thomas Andersson.

Medverkande: Per Lundborg m.fl.

Doktorander IUI: Pontus Braunerhjelm, Karl-Markus Modén och Gunnar Fors.

V Marknaden för ägande och kontroll (finansiell ekonomi)

Detta område har en lång tradition inom institutet som tidigare under denna rubrik genomfört omfattande studier av industrins finansiering och investeringsbeteende. Den ”moderna” finansteorin och den ökade tillgången på företagsdata håller dock snabbt på att förändra denna forsknings innehåll och metoder.

V.1 Kapitalmätningar

Projektet har som ambition att förbättra vår kunskap om hur det kapital ser ut som bidrar till företagets produktion och vinster. Kapitalbegreppet kommer därför att utvidgas jämfört med de gängse konventionerna. Flera mått kommer dessutom att tas fram beroende på vilket syfte mätningarna har; kapital som produktionsfaktor, kapitalets omedelbara värde på en andrahandsmarknad, kapitalets långsiktiga förmögenhetsvärde eller den kapitalbas på vilken företagets ledning bör ställa lönsamhetskrav.

Projektet kommer att innehålla fyra moment:

1. Livslängdsuppskattningar på kapitalföremål.
2. Mätningar av det ”osynliga” kapitalet (FoU, marknadsföring, utbildning etc).
3. Utarbetandet av metoder att rutinmässigt aktivera dessa tillgångar på ett för företagets interna lönsamhetskontroll relevant sätt.
4. Analyser av vad dessa typer av tillgångar betyder för företagets värdesättning på aktiemarknaden i ett framtida europeiskt perspektiv med öppna aktiemarknader.

Inom ramen för detta projekt anordnade IUI den 5–6 mars 1991 ett internationellt seminarium under temat *Capital; its value, its productivity and its rate of return*.¹

Vi förbereder inom ramen för detta projekt att även lägga en specialstudie över finansmarknadernas påverkan på investeringsbeslutens tidshorisont. En populär översikt av den vetenskapliga litteraturen på området håller på att färdigställas.

Projektansvariga: Pontus Braunerhjelm, Gunnar Eliasson, samt Thomas Lindh och Jan Södersten, Uppsala universitet.

Doktorander: Pontus Braunerhjelm och Marcus Asplund, Uppsala universitet.

V.2 Ägarkapitalets och ägarkompetensens betydelse för industriell utveckling

Detta projekt har pågått fyra år och har till större delen redan avrapporterats. För närvarande återstår tre pågående delprojekt:

1. Publicering av boken *The Markets for Innovation, Ownership and Control* från IUIs internationella konferens 1988. De flesta vetenskapliga uppsatserna har redan publicerats i *Journal of Economic Behavior and Organization* i decembernumret 1989 och julinumret 1990. En komplett konferensvolym, Day–Eliasson–Wihlborg (red.), *The Markets for Innovation, Ownership and Control*, publiceras våren 1993 i samarbete med North-Holland.
2. Nordens kapitalmarknader, särskilt aktiemarknaderna.
3. Sammanställning och redigering av ett antal artiklar som en populärt hållen lärobok under rubriken *Finansiella marknader och ekonomisk utveckling*.

¹ Uppsatser från denna konferens finns omnämnda på sidan 130. De är även publicerade som IUI Working Paper No. 358 och No. 361 till No. 368.

Projektansvariga: Gunnar Eliasson, IUI, och Clas Wihlborg, Göteborgs universitet och Wharton School of Economics.

Medarbetare: Karl-Markus Modén och Lars Oxelheim, IUI, Richard H. Day, University of Southern California, samt Clas Wihlborg, Göteborgs universitet och Wharton School of Economics.

V.3 Företagsamhetens ekonomiska teori och politiska villkor – fallet Sverige

Ekonomisk teori har aldrig lyckats ge entreprenören och ägaren en aktiv roll i det ekonomiska skeendet. I detta projekt görs en översikt över den teoretiska och empiriska litteraturen. Egna empiriska studier kommer senare att ingå.

Ansvarig: Per-Martin Meyerson.

V.4 De institutionella förutsättningarna för ekonomisk tillväxt i Östeuropa

En snabb återindustrialisering av Östeuropa är ett gemensamt mål för de tidigare planekonomierna och industriländerna. Man har förstått att en sådan återindustrialisering tar tid och förutsätter ett minimum av institutioner, särskilt de lagar och regler som garanterar äganderätten.¹ Äganderättsfrågan är särskilt kritisk när det gäller finansmarknadernas funktion.

En kontrovers rör frågan om privatiseringen skall vara avslutad innan de tidigare planekonomiernas nedkörda produktionssystem skall öppnas för utländsk konkurrens. Det är allmänt accepterat att en återindustrialisering som är tillräckligt snabb för att förhindra lokal politisk instabilitet kräver stora investeringar av utländsk industri. Det minimala institutionella ramverk som behövs för att klara detta studeras för närvarande av IUI i samarbete med ICC.

Ansvariga: Gunnar Eliasson, IUI, Clas Wihlborg, Göteborgs universitet och Wharton School of Economics, samt Tad Rybczynski, City University, London.

¹ Se Eliasson, G., 1992, A Note: On Privatization, Contract Technology and Economic Growth, i R.H. Day, G. Eliasson och C. Wihlborg (red.), 1993, *The Markets for Innovation, Ownership and Control*, IUI och North-Holland, Stockholm och Amsterdam.

VI Arbetsmarknad, kompetens och arbetsersättning

Programmet "Arbetsmarknad, kompetens och arbetsersättning" har traditionellt ägnats lönebildning och sysselsättningsfrågor. De nya problem som vuxit i betydelse och som kommer att betonas i programmet är dels arbetsmarknaden som en allokeringmekanism för kompetens, dels företagets utnyttjande och utvecklande av sina anställdas kompetens. Ansatsen att studera företagets och de anställdas problem i ett sammanhang är ny och ligger i linje med modern litteratur på området. Den utveckling av arbetslivet som vi förutser kräver denna modernare teoretiska ansats.

VI.2 Löneutvecklingen på företagsnivå

Inom detta projekt har orsakerna till utvecklingen av arbetarlöner inom enskilda industriföretag studerats. En sammanfattning av tidigare resultat från projektet återstår.

Projektansvarig: Nils Henrik Schager, SAV.

VI.3 Arbetskontraktets utformning, incitamentsstruktur och produktivitet

Arbetsmarknadsforskningen har länge till stora delar varit inriktad på de anställdas sociala problem, medan företagens mål och villkor samt produktivitetseffekter på arbetsplatserna av olika anställningsformer tappats bort. Den under benämningen "industrial organization" orienterade forskningen i USA håller snabbt på att ändra denna bild. Den teknologiska förändringen, utvecklingen mot kompetensintensiv produktion i liten skala samt egenföretagandets ökning gör denna forskning särskilt viktig, inte minst mot bakgrund av den radikala omstrukturering svensk industri kommer att genomgå under de närmaste åren.

Detta projekt skall ses mot bakgrund av institutets beslut att utveckla den traditionella arbetsmarknadsforskningen med social inriktning samt att bygga upp kompetens på de nya områdena, särskilt kontraktsteknologin på arbetsmarknaden. Den inriktning som passar oss bäst är att fortsätta analysen

av frågor som berör *kompetensens betydelse på arbetsplatserna* (se projekt II.3), hur *utbildning* som bidrar till denna kompetens skall utformas (skolan) samt *arbetskontraktens utformning*. Arbetskontraktens utformning ligger mycket nära frågan om arbetsmarknadens effektivitet. Det är organisatoriskt mest effektivt att börja analysen utifrån kontraktens betydelse när det gäller att stimulera individen att se om sin egen kompetensutveckling. En uppgift är att studera alternativ till den svenska arbetsmarknadspolitiken, vilken av forskningens samlade resultat att döma givit mycket små eller till och med negativa resultat på marginalen.

Det blir därefter naturligt att koppla denna analys till frågan om socialförsäkringssystemets optimala organisation. Nästa steg blir att angripa hela problemet om hur arbetsmarknaden skall organiseras optimalt utifrån just kontraktsperspektivet. Därmed kommer en del av detta projekt att handla om arbetsmarknadens avreglering. Projektets utformning bygger på erfarenheter från den litteratur- och forskningsöversikt, som ingår i *Arbetet – dess betydelse, dess innehåll, dess kvalitet och dess ersättning* av Gunnar Eliasson, publicerad våren 1992. Ett samarbete med OECD om utbildningens och arbetsmarknadens betydelse för ekonomisk tillväxt har etablerats.

Projektansvarig: Eugenia Kazamaki Ottersten.

Del IV
Övrigt

1 Konferenser

Capital; its value, its rate of return and its productivity

Med anledning av IUIs ordförande Curt Nicolins 70-årsdag anordnade IUI en konferens om *Kapitalet – dess värde, dess avkastning och dess produktivitet* den 5–6 mars 1991. Konferensen började med ett vetenskapligt seminarium och fortsatte med en empirisk-praktisk del, till vilken representanter från näringslivet var inbjudna. Konferensen avslutades med en öppen diskussion mellan forskare och näringslivsrepresentanter. Michael Intriligator, UCLA, fungerade som ordförande under hela konferensen. De uppsatser som presenterades var:

The Value of Capital – theory and measurement

Gunnar Eliasson, IUI, och Pontus Braunerhjelm, IUI: *The Nature and Value of Capital*

Karl-Markus Modén, IUI: *Taxes and Growth by Acquisitions*

Charles Hulten, University of Maryland och National Bureau of Economic Research: *The Measurement of Capital*

Kenneth Burdett, University of Essex: *Declining an Advantage*

Pavel Pelikan, IUI: *Efficient Institutions for Ownership and Allocation of Capital*

The Economic Life of Capital

Ernst Berndt, MIT, och Bengt Hansson, Uppsala universitet: *Measuring the Contribution of Infrastructure Capital in Sweden*

Markus Asplund, Uppsala universitet: *The Depreciation of Machinery*

Thomas Lindh, IUI och Uppsala universitet: *Productivity Deceleration when Technical Change Accelerates*

The Productivity of Capital and of Other Factors

Michael Boskin, Stanford University och Lawrence Lau, Stanford University:
Capital and Productivity: a New View

Bo Carlsson, Case Western Reserve University, och Erol Taymaz, IUI: *The Role of Technological Progress and Economic Competence in Economic Growth: A Micro-to-Macro Analysis*

Clas Wihlborg, Göteborgs universitet: *Are Financial Markets Forcing Myopic Investment Decisions?*

The Rate of Return on Capital

Vesa Kannianen, ETLA och Helsingfors universitet och Jan Södersten, Uppsala universitet: *Corporate Taxation Reconsidered: Monitoring Costs, Accelerated Depreciation and Expectations*

Workshops

1) Under hösten 1991, när IUIs stora mikro-till-makromodell MOSES var fullt överförd på PC, anordnades två workshops i mikro-makrosimulering. Den första genomfördes i Sverige och den andra vid universitetet i Trier. Deltagarna kom – förutom från Sverige – från Sovjet, Spanien, Frankrike, Finland och Tyskland.

2) OECDs expertgrupp för utbildning förlade en workshop, *New Approaches to Economics and Education*, till IUI i september 1992. Vid denna workshop deltog flera OECD-forskare, IUI-forskare, representanter för Skolverket samt amerikanska och franska forskare.

3) Under 1992 har vid IUI hållits en öppen seminarierie om *evolutionär spelteori* under ledning av professor Jörgen Weibull.

2 Utländska gästforskare

När tekn. dr Marcus Wallenberg 1975 avgick som ordförande för IUIs styrelse erhöll institutet en donation från Marianne och Marcus Wallenbergs stiftelse. Syftet var att under tio år möjliggöra för institutet att bjuda in utländska gästforskare. Denna donation har förnyats 1985 och 1990 för ytterligare femårsperioder.

Under institutets gästforskarprogram har 1991–1992 följande personer besökt IUI under kortare eller längre perioder.

1992

Kari Alho, ETLA – The Research Institute of the Finnish Economy,
Helsingfors, Finland

Michail Antonov, Institute of Market Problems, Moskva, Ryssland

Gérard Ballot, ERMES, Université de Paris II, Paris, Frankrike

Jarl Bengtsson, OECD, Paris, Frankrike

Ernst Berndt, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, USA

John Bishop, Cornell University, Ithaca, USA, och Warwick University,
Coventry, Storbritannien

Kenneth Burdett, University of Essex, Colchester, Storbritannien

Bo Carlsson, Case Western Reserve University, Cleveland, USA

Gunther Dufey, University of Michigan, Ann Arbor, USA

Daniel Friedman, University of California, Santa Cruz, USA

Rolf Färe, Southern Illinois University of Carbondale, Carbondale, USA

Damien Gaumont, ERMES, Université de Paris II, Paris, Frankrike

Hans Genberg, Institut Universitaire de Hautes Études Internationales,
Genève, Schweiz

Shawna Grosskopf, Southern Illinois University of Carbondale, Carbondale,
USA

Kim Huynh, ERMES, Université de Paris II, Paris, Frankrike

Janos Kornai, Harvard University, Cambridge, USA

Ed Leamer, UCLA, Los Angeles, USA
 John Martin, OECD, Paris, Frankrike
 Marie-Pierre Merlateau,ERMES, Université de Paris II, Paris, Frankrike
 Nikolai Petrakov, Institute of Market Problems, Moskva, Ryssland
 Alexey Pomanski, Institute of Market Problems, Moskva, Ryssland
 Klaus Ritzberger, Institute for Advanced Studies, Wien, Österrike
 Tad Rybczynski, City University, London, Storbritannien
 Suzanne Scotchmer, Yale University, New Haven, USA och University of
 California, Berkeley, USA
 Erol Taymaz, Middle East Technical University, Ankara, Turkiet
 Georgi Trofimov, Institute of Market Problems, Moskva, Ryssland
 Mika Widgren, ETLA – The Research Institute of the Finnish Economy,
 Helsingfors, Finland
 Greg Wurzburg, OECD, Paris, Frankrike

1991

Pasi Ahde, ETLA – The Research Institute of the Finnish Economy,
 Helsingfors, Finland
 Michail Antonov, Institute of Market Problems, Moskva, Ryssland
 Gérard Ballot,ERMES, Université de Paris II, Paris, Frankrike
 Ernst Berndt, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, USA
 Igor Brosilovski, Institute of Market Problems, Moskva, Ryssland
 Kenneth Burdett, University of Essex, Colchester, Storbritannien, och Cornell
 University, Ithaca, USA
 Bo Carlsson, Case Western Reserve University, Cleveland, USA
 Sudipto Dasgupta, University of Southern California, Los Angeles, USA
 Richard H. Day, University of Southern California, Los Angeles, USA
 Alain de Fontenay, Bell Core, USA
 Damien Gaumont,ERMES, Université de Paris II, Paris, Frankrike
 Stefan Gerlach, Brandeis University, Waltham, USA
 Geoffrey M. Hodgson, Newcastle upon Tyne Polytechnic, Newcastle upon
 Tyne, Storbritannien

- Charles R. Hulten, University of Maryland at College Park, College Park,
USA
- Kim Huynh, ERMES, Université de Paris II, Paris, Frankrike
- Michael D. Intriligator, University of California, Los Angeles, USA
- Dale Jorgenson, Harvard University, Cambridge, USA
- Vesa Kannianen, ETLA, – The Research Institute of the Finnish Economy,
Helsingfors, Finland
- Lawrence J. Lau, Stanford University, Stanford, USA
- Jesper Lindgaard-Christensen, Aalborgs universitet, Aalborg, Danmark
- Gudmundur Magnusson, Islands universitet, Reykjavik, Island
- Ivan Major, Hungarian Academy of Sciences, Budapest, Ungern
- Marie-Pierre Merlateau, ERMES, Université de Paris II, Paris, Frankrike
- Merton Miller, University of Chicago, Chicago, USA
- Martha Moya Laos, University Autonoma of Madrid, Madrid, Spanien
- Nicolai Petrakov, Institute of Market Problems, Moskva, Ryssland
- Ramara Ramaswamy, University of Cambridge, Cambridge, Storbritannien
- T.Y. Shen, Orinda, USA
- Georgi Trofimov, Institute of Market Problems, Moskva, Ryssland
- Clas Wihlborg, Stern School of Business, New York, USA, och Göteborgs
universitet

3 Övrig verksamhet

Flera av institutets medarbetare har under året publicerat artiklar i tidskrifter och tidningar samt medverkat som föredragshållare vid konferenser och kurser. Framträdandena har i de flesta fall haft anknytning till inom institutet pågående utredningar.

Institutets chef, Gunnar Eliasson, är adjungerad professor vid Uppsala universitet, ledamot av Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA), samt den monetära kommittén i Internationella Handelskammaren i Paris (ICC). Han valdes 1992 till President Elect av the International Joseph A. Schumpeter Society och var ledamot av kommittén för bolagisering av arbetsmarknadsutbildningen, den s.k. AMU-kommittén. Han var dessutom medlem av UNICEFs expertgrupp för konjunkturanalys, medlem av redaktionsrådet för *The Journal of Economic Behavior and Organization* (JEBO), medlem av EARIEs exekutiva kommitté, City-universitetets examinationsråd samt medlem av styrelsen för Svenska Kyrkans Fond. Han har under året gästföreläst bland annat vid Université Panthéon Paris 2, universiteten i Tallin och Tartu, Case Western Reserve University, Cleveland, Ohio och OECD.

Lars Oxelheim är professor i internationellt företagande vid Lunds universitet, medlem av redaktionsrådet för *The Foundation for Research in International Banking and Finance*, UCLA, USA, samt medlem av handledargruppen vid *The Danish Summer Research Institute*.

Per Lundborg har skrivit bilaga 18 till *Långtidsutredningen 1992: Svensk ekonomi och den fria arbetskraftsrörligheten*.

Thomas Andersson är associerad med Handelshögskolan i Stockholm, där han bland annat är ansvarig för Japankursen. Han var gästforskare vid japanska riksbanken under våren 1991 och vid Sao Paulo-universitetet i september 1991.

4 Externa finansieringskällor

Arbetsmarknadsdepartementet

Tore Browaldhs Forskningsstiftelse

Byggforskningsrådet

Finansdepartementet

Forskningsrådsnämnden

Försvarsforskningsutredningen

Industridepartementet

Humanistisk-Samhällsvetenskapliga Forskningsrådet

Nordiska Ekonomiska Forskningsrådet

Ruben Rausings Fond

Riksbankens Jubileumsfond

STORA

STU (NUTEK)

Torsten och Ragnar Söderbergs Stiftelser

TELDOK

Televerket

Transportforskningsberedningen

Jan Wallanders Forskningsstiftelse

Marcus och Amalia Wallenbergs Minnesfond

Marcus Wallenbergs stiftelse för internationellt vetenskapligt samarbete

Marianne och Marcus Wallenbergs Stiftelse

Överstyrelsen för civil beredskap

5 Förteckning över publikationer

För en fullständig förteckning, se även tidigare verksamhetsberättelser *IUI 40 år, 1939–1979, Företagen i marknadsekonomin, Räntan, ägandet och fördelningen*, samt *50 års forskning inom industriell ekonomi*.

Publikationer kan beställas från IUI per brev, telefon eller fax.

Böcker

The Impact of Ownership Structure and Executive Team Composition on Firm Performance – The Resolution of a Leadership Paradox. Eva M. Meyerson. 1992. 176 s.

Arbetet – dess betydelse, dess innehåll, dess kvalitet och dess ersättning. Gunnar Eliasson. 1992. 216 s.

Development Blocks and Industrial Transformation – The Dahménian Approach to Economic Development. (red. Bo Carlsson och Rolf G.H. Henriksson). 1991. 154 s.

Den reglerade marknadsekonomin – mot bättre ordning eller ett hot mot välfärden? Bertil Lindström. 1991. 136 s.

Produktivitet, vinster och ekonomisk välfärd – hur ser sambanden ut? Gunnar Eliasson. 1991. 160 s.

IUI – 50 års forskning inom industriell ekonomi. Årsbok och verksamhetsberättelse 1989–1990. 1991. 109 s.

The Art of Encouraging Invention: A New Approach to Government Innovation Policy. Stefan Fölster. 1991. 133 s.

Truth and Meaning in Economics – Selected Essays on Economic Theory and Policy. Bengt-Christer Ysander. 1991. 193 s.

The Rate of Return and the Rate of Interest. Robert M. Solow. 1991. 36 s.

Småtryck/Booklets

319. *Arbetskvalitet och ersättning*. Gunnar Eliasson. Särtryck ur Det nya arbetslivet. Lena Gonäs, Birger Viklund (red.). Arbetslivscentrum. 1992. 17 s.
318. *O valor da utilização potencial das florestas*. Thomas Andersson. Särtryck ur Anais – 2º Congresso Nacional sobre Essências Nativas. São Paulo. Revista do Instituto Florestal, Parte 4, Edição Especial, 1992. 7 s.
317. *Hög ränta i dag betalar sig i form av låg ränta i morgon*. Gunnar Eliasson. *Växelkurser och internationella räntebindningar*. Hans Genberg. *Hur kan vi bli av med dåliga banker?* Clas Wihlborg. Särtryck ur Cash-Links nr 1, februari 1992, och nr 3, september 1992. 15 s.
316. *Child Care Subsidies and Labor Supply in Sweden*. Siv Gustafsson, Frank Stafford. Särtryck ur The Journal of Human Resources, 27, 1, 1992. 27 s.
315. *Business Competence, Organizational Learning, and Economic Growth: Establishing the Smith-Schumpeter-Wicksell (SSW) Connection*. Gunnar Eliasson. Särtryck ur Entrepreneurship, Technological Innovation, and Economic Growth. Studies in the Schumpeterian Tradition. Frederic M. Scherer and Mark Perlman (Eds.). Ann Arbor. The University Michigan Press. 1992. 29 s.
314. *An Indirect Approach to Measuring Productivity in Private Services*. Erik Mellander. Särtryck ur The Scandinavian Journal of Economics, Vol. 94, Supplement, 1992. 16 s.
313. *Financial Institutions in a European Market for Executive Competence*. Gunnar Eliasson. Särtryck ur Financial Regulation and Monetary Arrangements after 1992. C. Wihlborg, M. Fratianni and T.D. Willetts (Eds.). Elsevier Science B.V. 1991. 18 s.
312. *L'industrie suédoise se positionne dans une Europe nouvelle*. Gunnar Eliasson. Särtryck ur Revue du Marché commun et de l'Union

- européenne. Numéro spécial: La demande d'adhésion de la Suède. No. 359, juin 1992. 7 s.
311. *Sveriges utrikeshandel i en förändrad omvärld*. Thomas Andersson. *Näringspolitikens regionala struktur i framtiden*. Stefan Fölster. Särtryck ur Utsikt mot framtidens regioner. Bilaga 1 till betänkande av Regionutredningen. SOU 1992:64. 49 s.
310. *Effektiva lånemodeller och svensk arbetsmarknad*. Eugenia Kazamaki. Särtryck ur Ekonomi Under Debatt: Löner och sysselsättning. Lars Calmfors (red). SNS Förlag. 1992. 8 s.
309. *Taxesänkning, var god dröj! Effekter av taxinäringens avreglering*. Stefan Fölster. Särtryck ur Ekonomisk Debatt 3, 1992. 9 s.
308. *Accounting for Macroeconomic Influences on the Firm*. Lars Oxelheim, Clas Wihlborg. Särtryck ur Journal of International Financial Management & Accounting, Vol. 3, No. 3, 1991. 25 s.
307. *Fair Wages, Involuntary Unemployment and Tax Policies in the Simple General Equilibrium Model*. Jonas Agell, Per Lundborg. Särtryck ur Journal of Public Economics, Vol. 47, No. 3, April 1992. 22 s.
306. *Modeling the Experimentally Organized Economy*. Gunnar Eliasson. Särtryck ur Journal of Economic Behavior and Organization, Vol. 16, No. 1–2, July 1991. 30 s. *Economies of Scale through Network Technologies and the Size of State Space*. Gunnar Eliasson. Comments to David, P.A.-Bunn, J.A. Gateway Technologies and the Evolutionary Dynamics of Network Industries. Särtryck från Heertje-Perlman (eds.) *Evolving Technology and Market Structure*. Ann Arbor. The University of Michigan Press. 1990. 7 s. Review of "Production, Entrepreneurship, and Profit" by Shih-Yen Wu. Gunnar Eliasson. Särtryck ur Journal of Economic Literature, Vol. XXIX, September 1991. 3 s.
305. *The Dynamics of Economic Systems, or How to Transform a Failed Socialist Economy*. Pavel Pelikan. Särtryck ur Journal of Evolutionary Economics, Vol. 2, No. 1, 1992. 25 s.

304. *Vem får sjukpenning? En empirisk analys av sjukfrånvarons bestämningsfaktorer.* Anders Björklund. Särtryck ur Arbetskraft, arbetsmarknad och produktivitet. Expertrapport nr 4 till produktivitetsdelegationen. 1991. 15 s.
303. *Paying for Safety: Voluntary Reduction of Residential Radon Risks.* Jeannette Åkerman, F. Reed Johnson, Lars Bergman. Särtryck ur Land Economics, Vol. 67, No. 4, November 1991. 12 s.
302. *Aktiemarknadens närsynthet och företagens investeringsbeslut.* Clas Wihlborg. *Den samhällsnyttige insidern.* Gunnar Eliasson. Särtryck ur Cash-Links nr 3, september 1991 och nr 4, november 1991. 20 s.
301. *Effektiva finansmarknader – behövs de?* Gunnar Eliasson. *Finanssystemens betydelse för Östeuropas omstrukturering.* Tad Rybczynski. Hur påverkas aktiekurserna av förändringar i växelkurser och andra makroekonomiska variabler? Lars Oxelheim, Clas Wihlborg. Särtryck ur Cash-Links nr 2, juni 1991. 18 s.
300. *Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa.* Pontus Braunerhjelm. Särtryck ur The Journal of the Economic Society of Finland, nr 4, 1991. 10 s.
299. *The Allocation of Time: Empirical Findings, Behavioral Models, and Problems of Measurement.* F. Thomas Juster, Frank P. Stafford. Särtryck ur The Journal of Economic Literature, Vol. XXIX, No. 2, June 1991. 52 s.
298. *Flexible Automation in the U.S. Engineering Industries.* Erol Taymaz. Särtryck ur International Journal of Industrial Organization, Vol. 9, No. 4, 1991. 16 s.
297. *Corporate Strategies in a Turbulent World Economy.* Lars Oxelheim, Clas G. Wihlborg. Särtryck ur Management International Review, Vol. 31, No. 4, 1991. 23 s.
296. *Government Failure – the Cause of Global Environmental Mismanagement.* Thomas Andersson. Särtryck ur Ecological Economics, Vol. 4, No. 3, December 1991. 22 s.

295. *The International Firm: A Vehicle for Overcoming Barriers to Trade and a Global Intelligence Organization Diffusing the Notion of a Nation.* Gunnar Eliasson. Särtryck ur Corporate and Industry Strategies for Europe. L.-G. Mattsson and B. Stymne (Eds.). Elsevier Science Publishers B.V. 1991. 32 s.
294. *An Interpretation of the Effects of Age on Migration: Nordic Migrants' Choice of Settlement in Sweden.* Per Lundborg. Särtryck ur Southern Economic Journal, Vol. 58, No. 2, October 1991. 13 s.
293. *Comparative Statics in Dynamic Programming Models with an Application to Job Search.* James W. Albrecht, Bertil Holmlund, Harald Lang. Särtryck ur Journal of Economic Dynamics & Control, Vol. 15, No. 4, October 1991. 15 s.
292. *Den nordiska arbetsmarknaden och europaintegrationen.* Per Lundborg. Särtryck ur Migrationen och det framtida Norden. Ismo Söderling och Jouni Korkiasaari (red). Migrationsinstitutet, Åbo. 1991. 8 s.
291. *Hur påverkas de mindre företagen av det nya Europa? Företagsspecifika faktorer och "investeringsklimat".* Pontus Braunerhjelm. Särtryck ur Ekonomisk Debatt 7, 1991. 5 s.
290. *The Impact of Trade Unions on the Diffusion of Technology: The Case of NC Machine Tools.* Erol Taymaz. Särtryck ur British Journal of Industrial Relations, Vol. 29, No. 2, June 1991. 7 s.
289. *EG-medlemskap och den fulla sysselsättningen.* Per Lundborg. Särtryck ur Ekonomisk Debatt 5, 1991. 9 s.
288. *Unemployment and Income Distribution: Time-Series Evidence from Sweden.* Anders Björklund. Särtryck ur The Scandinavian Journal of Economics, Vol. 93, No. 3, 1991. 9 s.
287. *The Economics of Unemployment Insurance: The Case of Sweden.* Anders Björklund, Bertil Holmlund. Särtryck ur Labour Market Policy and Unemployment Insurance. FIEF, Stockholm, and Oxford University Press. 1991. 75 s.

142

286. *Evaluation of Labour Market Policy in Sweden.* Anders Björklund. Särtryck ur Evaluating Labour Market and Social Programmes: The State of a Complex Art. OECD, Paris. 1991. 16 s.
285. *Determinants of Migration in the Nordic Labor Market.* Per Lundborg. Särtryck ur The Scandinavian Journal of Economics, Vol. 93, No. 3, 1991. 13 s.
284. *Innovationsstöd till företag – stimulans eller slöseri?* Stefan Fölster. Särtryck ur Ekonomisk Debatt 1, 1991. 12 s.
283. *Sveriges val i ett integrerat Europa.* Thomas Andersson. Särtryck ur Ekonomisk Debatt 1, 1991. 13 s.
282. *Productivity Analysis: A Micro-to-Macro Perspective.* Bo Carlsson. Särtryck ur Technology and Investment. Crucial Issues for the 1990s. E. Deiac, E. Hörnell, G. Vickery (Eds.). Pinter Publishers, London. 1990. 26 s.
281. *The Efficiency of Innovation Subsidies.* Stefan Fölster. Särtryck ur Technology and Investment. Crucial Issues for the 1990s. E. Deiac, E. Hörnell, G. Vickery (Eds.). Pinter Publishers, London. 1990. 12 s.
280. *Price Elasticities for Residential Demand for Telephone Calling Time – An estimate on Swedish data.* Harald Lang, Stefan Lundgren. Särtryck ur Economics Letters, Vol. 35, No. 1, January 1991. 4 s.
279. *Spelet till Nobels minne.* Gunnar Eliasson, Clas Wihlborg. *Om pengars värde och makt.* Gunnar Eliasson. Särtryck ur Cash-Links, nr 1, februari 1991 och nr 1, oktober 1990. 17 s.
278. *Effekter på den svenska industristrukturen av EG 1992.* Pontus Braunerhjelm. Särtryck ur Ekonomisk Debatt 8, 1990. 8 s.
277. *Modeling Economic Change and Restructuring The Micro Foundations of Economic Expansion.* Gunnar Eliasson. Särtryck ur Competition in Europe. Essays in Honour of Henk W. de Jong. Edited by Peter de Wolf. Kluwer Academic Publishers 1991. 27 s.
276. *Deregulation, Innovative Entry and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Economic Growth.* Gunnar Eliasson. Särtryck ur Journal of Evolutionary Economics 1, 1991. 15 s.

275. *The Effects of Unemployment Compensation in General Equilibrium with Search Unemployment*. Bo Axell, Harald Lang. Särtryck ur *The Scandinavian Journal of Economics*. Vol. 92, No. 4, 1990. 10 s.

Forskningsrapporter/Research Reports

40. *MOSES Database*. James Albrecht, Pontus Braunerhjelm, Gunnar Eliasson, Jörgen Nilson, Tomas Nordström and Erol Taymaz. 1992. 361 s.
39. *MOSES on PC: Manual, initialization, and calibration*. Erol Taymaz. 1991. 273 s.
38. *Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa – Struktur, kompetens och internationalisering*. Pontus Braunerhjelm. 1991. 102 s.

Arbetsrapporter/Working Papers

1992

368. *Overview of Issues Raised at the IUI Seminar "Capital: its Value, its Rate of Return and its Productivity"*. Michael D. Intriligator.
367. *Are Financial Markets Forcing Myopic Investment Decisions?* Clas Wihlborg.
366. *Capital and Productivity: A New View*. Michael Boskin, Lawrence Lau.
365. *Measuring the Contribution of Capital in Sweden*. Ernst Berndt, Bengt Hansson.
364. *Corporate Taxation Reconsidered: Monitoring Costs, Accelerated Depreciation, and Expectations*. Vesa Kannianen, Jan Södersten.
363. *The Depreciation of Machinery*. Markus Asplund.
362. *Taxes and Growth by Acquisitions*. Karl Markus Modén.
361. *The Measurement of Capital*. Charles Hulten.

144

360. *Det svenska storföretagsberoendet*. Lars Jagrén.
359. *Marknaden för yrkesutbildning*. Gunnar Eliasson.
358. *The Nature and Value of Capital*. Pontus Braunerhjelm, Gunnar Eliasson.
357. *The Rise of Small Business: Causes and Consequences*. Bo Carlsson.
356. *Competition of Trading Firms, Oil Prices and Exchange Rate Determination*. Georgi Trofimov.
355. *Insider Trading, Micro Diversity and the Long-Run Macro Efficiency*. Mikhail Antonov, Georgi Trofimov.
354. *Vanity and Congestion: A Study of Reciprocal Externalities*. Jonas Häckner, Sten Nyberg.
353. *Deregulation Taxi Services – A Word of Caution*. Jonas Häckner, Sten Nyberg.
352. *Heckscher-Ohlin and Schumpeter Industries: The Response by Swedish Multinational Firms to the EC 1992 Program*. Pontus Braunerhjelm, Lars Oxelheim.
351. *Affärsmissstag och konkurser*. Gunnar Eliasson.
350. *Education, Competence Development and Economic Growth – A Micro Explanation to Macro Economic Growth*. Gunnar Eliasson.
- 350b. *The Markets for Educational Services – a micro explanation of the role of education and competence development in macro economic growth*. Gunnar Eliasson.
349. *The Theory of the Firm and the Theory of Economic Growth – an essay on the economics of institutions, competition and the capacity of the political system to cope with unexpected change*. Gunnar Eliasson.
- 349b. *The Economics of Technical Change – The macro economic consequences of business competence in an experimentally organized economy*. Gunnar Eliasson.
348. *Industrial Dynamics and the Role of Small Plants in Swedish Manufacturing Industry, 1968–1988*. Bo Carlsson.
347. *An Introduction to Evolutionary Game Theory*. Jörgen W. Weibull.

346. *Caring for the Environment – is Trade Good or Bad?* Thomas Andersson.
345. *Evolution and Rationality: Some Recent Game-Theoretic Results.* Abhijit Banerjee, Jörgen W. Weibull.
344. *Globalization and the SMEs: Prospects for the 1990s.* Pontus Braunerhjelm.
343. *De multinationella företagen, Sverige och EG.* Thomas Andersson.
342. *Reconsidering the Choice between Takeover and Greenfield Operations.* Thomas Andersson, Niklas Arvidsson, Roger Svensson.
341. *The Honest Society: Stability and Policy Considerations.* Sten Nyberg.
340. *A Note: On Innovation and Capital Markets.* Stefan Fölster.
339. *A Note: On Privatization, Contract Technology and Economic Growth.* Gunnar Eliasson.
338. *A Note: On Business Myopia and Market Organization.* Clas Wihlborg.
337. *A Note: On Institutions as Regulators of Economic Change.* Timur Kuran.
336. *The Impact of Family Background on the Returns to and Length of Schooling in Sweden.* Anders Björklund.
335. *Budget Constrained Frontier Measures of Fiscal Equality and Efficiency in Schooling.* S. Grosskopf, K. Hayes, L. Taylor, W. Weber.
334. *Radiofrekvensspektrum, en värdefull resurs. Ekonomiska aspekter på frekvensförvaltning.* Kent Rune Sjöholm.
333. *The Limits of Policy Making: An analysis of the consequences of boundedly rational Government using the Swedish micro-to-macro model (MOSES).* Gunnar Eliasson, Erol Taymaz.
332. *Industri- och branschbegreppets förändring.* Pontus Braunerhjelm.
331. *Startkapital: Förslag till stimulans av riskkapitalförsörjningen i teknikintensiva projekt.* Stefan Fölster.
330. *Nationalizations and Investment Flows: A Panel Study.* Thomas Andersson, Kurt Brännäs.
329. *The Role of Japanese Foreign Direct Investment in the 1990s.* Thomas Andersson.

146

328. *Den svenska försvarsindustrins framtida roll: Ett samhällsekonomiskt perspektiv.* Stefan Fölster.
327. *Inventering av kunskap i EG-frågan.* Thomas Andersson, Torbjörn Fredriksson.
326. *Product Differentiation and the Sustainability of Collusion.* Jonas Häckner.
325. *Taxesänkning, var god dröj! Effekter av taxinärings avreglering.* Stefan Fölster.
324. *The Scandinavian Models for Development and Welfare.* Clas Wihlborg.

1991

323. *Sveriges utrikeshandel i en förändrad omvärld.* Thomas Andersson.
320. *Approaches to Partnerships Causing Asymmetries Between Japan and the West.* Thomas Andersson.
319. *Explaining Cross-Country Variation in Nationalization Frequencies.* Thomas Andersson, Kurt Brännäs.
318. *International Support for Brazilian Forests? An Evaluation of Project "Floram".* Thomas Andersson.
317. *The Impact of Financial and Social Capital on Performance.* Eva M. Meyerson.
316. *Team Composition and External Network.* Eva M. Meyerson.
315. *Recruitment Procedures and Team Composition.* Eva M. Meyerson.
314. *Ownership Structure and Recruitment Procedures.* Eva M. Meyerson.
313. *Explaining the Termination of Nationalizations in the Late 1970s.* Thomas Andersson, Kurt Brännäs.
312. *East Asian Development and Japanese Direct Investment.* Thomas Andersson, Staffan Burenstam Linder.
311. *The Role of Technological Progress and Economic Competence in Economic Growth: A Micro-to-Macro Analysis.* Bo Carlsson, Erol Taymaz.

310. *Learning Through Short-Run Macroeconomic Forecasts in a Micro-to-Macro Model*. Mikhail Antonov, Georgi Trofimov.
309. *The Perils of Peer Review in Economics and Other Sciences*. Stefan Fölster.
308. *Accounting for Macroeconomic Influences on the Firm*. Lars Oxelheim, Clas Wihlborg.
307. *Agricultural Pricing and Growth*. Christina Hartler.
306. *The Micro Frustrations of Privatizing Eastern Europe*. Gunnar Eliasson.
305. *Employment Contracts as a Screening Device in an Institutional Setting*. Eugenia Kazamaki Ottersten.
304. *Svenska multinationella företag och produktiviteten*. Birgitta Swedenborg.
303. *Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa*. Pontus Braunerhjelm.
302. *Cost Reducing Innovations and Endogenous Spillovers*. Sten Nyberg.
- 301a. *Arbetet, dess betydelse, dess innehåll, dess kvalitet och dess ersättning*. Gunnar Eliasson.
- 301b. *Arbetets kvalitet och ersättning*. Gunnar Eliasson.
300. *An Indirect Approach to Measuring Productivity in Private Services*. Erik Mellander.
299. *Wage Fairness and International Trade Theory and Policy*. Jonas Agell, Per Lundborg.
298. *Efficient Institutions for Ownership and Allocation of Capital*. Pavel Pelikan.
297. *Productivity Deceleration when Technical Change Accelerate*. Thomas Lindh.
296. *Flexible Automation in the U.S. Engineering Industries*. Erol Taymaz.
295. *The Impact of Trade Unions on the Diffusion of Technology: The Case of NC Machine Tools*. Erol Taymaz.
294. *The Nature and Importance of Economic Competence*. Bo Carlsson, Gunnar Eliasson.

148

293. *Statistical Dynamics and Economics*. Richard H. Day, Giulio Pianigiani.
292. *The Telephone Use in Sweden and Its Sensitivity to Prices*. Kent Rune Sjöholm.
291. *Job Amenity and the Incidence of Double Work*. Per Lundborg.