

PONTUS BRAUNERHJELM, IUI, Stockholm

## SVENSKA UNDERLEVERANTÖRER OCH SMÅFÖRETAG I DET NYA EUROPA

De studier som behandlat hur det nya Europa påverkar Sveriges ekonomi (se t.ex. Braunerhjelm 1990, Lundberg 1989, Ohlsson 1989) har i regel betonat de makroekonomiska effekterna av bildandet av EGs inre marknad. Eftersom storföretagen intar en så pass dominerande position i svenskt näringsliv, kommer deras agerande att i stor utsträckning styra utvecklingen. På kort till medellång sikt är det också storföretagens dispositioner som är avgörande för ekonomin. På längre sikt är dock de små företagens roll betydligt viktigare, särskilt vad gäller tillväxten.

### *Bakgrund*

Under senare tid har en allt större uppmärksamhet riktats mot de mindre företagen i Sverige, främst underleverantörer. Skälen till detta är bl.a. att storföretagens expansion i EG aktualiserat frågan om en utlandsetablering för många företag som traditionellt är starkt koncentrerade till hemmamarknaden. Hur påverkas svensk tillverkningsindustri av en utveckling som karaktäriseras av att storföretagen drar med sig även de mindre företagen ut i Europa? Detta framstår som särskilt viktigt mot bakgrund av att de utländska industriinvesteringarna i Sverige under en lång rad år har legat på en mycket låg nivå. I denna artikel diskuteras också hur småföretagens och underleverantörernas<sup>1</sup> (fortsättningsvis kallade hemmamarknadsföretag) produktionsinriktning påverkar deras förutsättningar att klara den ökade konkurrens som förväntas uppstå i det nya Europa. Vidare redogörs huruvida hemmamarknadsföretagen planerar en internationisering och i vilken mån de besitter den kompetens som krävs för en sådan satsning.

I första hand är det den fördjupade integrationen inom EG som påverkar företagen. Men också inflödet av kapital och företag från andra regioner – exempelvis den allt större etableringen av japanska underleverantörer – och liberaliseringen inom Östeuropa bidrar till att hemmamarknadsföretagen måste förbereda sig inför en delvis ny marknadssituation. Resultaten bygger på en omfattande enkätundersökning som kompletterats med 20 intervjuer hos företagen (se Braunerhjelm 1991 för en fullständig redogörelse av resultaten).

Ur samhällsekonomisk synvinkel kan två särskilt viktiga aspekter urskiljas. Kortsiktigt kan en utslagning av hemmamarknadsföretagen, främst underleve-

rantörer, få stora regionala återverkningar på sysselsättningen eftersom dessa företag är koncentrerade till vissa län. Bidrar dessutom hemmamarknadsföretagen långsiktigt till utvecklingen av ny teknologi kan en utslagning få påtagligt negativa konsekvenser för svensk industriell verksamhet. På mycket lång sikt är sannolikt de små företagen helt avgörande för tillväxten (Eliasson 1991). Om stora delar av innovativa hemmamarknadsföretag flyttar ut eller väljer att expandera utanför Sverige, reduceras möjligheterna till kunskapsöverföring mellan företag lokaliserade i Sverige. Likaså minskar tillgången på kompetent arbetskraft. Detta gör både utländska och inhemska företag mindre benägna att förlägga investeringar i Sverige.

Förutsättningarna för hemmamarknadsföretagen att anpassa sig till de förändrade omvärldsbetingelserna beror i hög grad av verksamhetens art och vilka strategier företagen väljer. Inledningsvis skall därför hemmamarknadsföretagen beskrivas med avseende på tre strukturellt viktiga faktorer: produktionens specialisering, kompetensnivån och internationaliseringsgraden. Det visas hur dessa strukturella faktorer skiljer sig dels mellan hemmamarknadsföretagen, dels mellan hemmamarknadsföretagen och de svenska storföretagen. Utifrån dessa skillnader diskuteras företagets agerande och framtida möjligheter. Artikeln avslutas med en genomgång av hemmamarknadsföretagens förväntningar inför EG 1992 samt vilka dispositioner och förberedelser som vidtagits.

### *Produktionsinriktning och kundsammansättning*

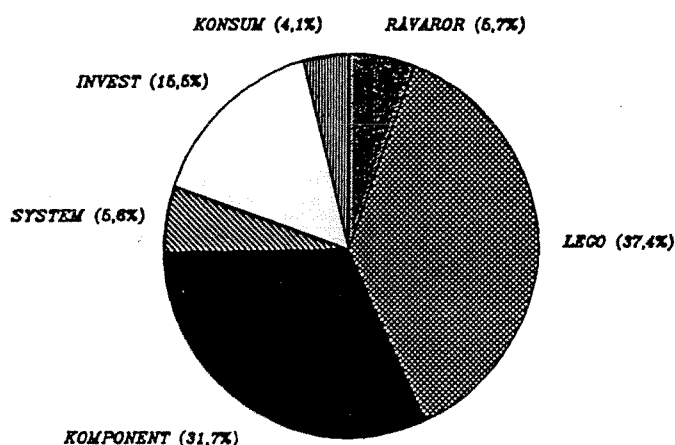
Begreppet underleverantör saknar en entydig och allmänt accepterad definition. Traditionellt har med underleverantör avsetts kontraktsknutna tillverkare av enkla insatsvaror, sk. legotillverkning. Denna definition överensstämmer dock inte med den situation som råder idag. I regel är det inte den kontraktsrättsliga formen som är avgörande utan snarare leverantörens beroende av köparföretagen eller det nätverk i vilket man ingår. Vidare tenderar definitionen att innesluta sådana företag som vanligtvis inte hänförs till denna kategori, t.ex. större multinationella företag och företag som verkar på en skyddad marknad (livsmedelsindustrin). För att undvika dessa brister och göra begreppet mer operationellt definieras underleverantörer på följande sätt: Med underleverantör avses tillverkare av insatsvaror som de facto är utsatta för internationell konkurrens – genom köparföretagens internationalisering eller deras breda internationella kontaktytor – där minst 20 % av produktionen avsätts till ett köparföretag.

Småföretag definieras på traditionellt sätt genom antal anställda. Den övre gränsen brukar normalt sättas till 200 anställda vilket också är fallet i denna studie. Eftersom de förändrade omvärldsbetingelserna kan antas ha en begränsad effekt på de riktigt små företagen har den nedre gränsen satts till 20 anställda. Småföretagen är slumpmässigt utvalda ur SCBs företagsregister. Beträffande un-

derleverantörerna har också ett slumpmässigt urval skett från en population sammanställd ur tre olika källor, Mekanförbundets underleverantörsregister, Svenska Fordonskomponentgruppen samt uppgifter som erhållits direkt från de 15 största företagen i tillverkningsindustrin.<sup>2</sup> Samtliga småföretag är hämtade ur verkstadsindustrin till vilken också merparten av underleverantörerna är att hänföra.

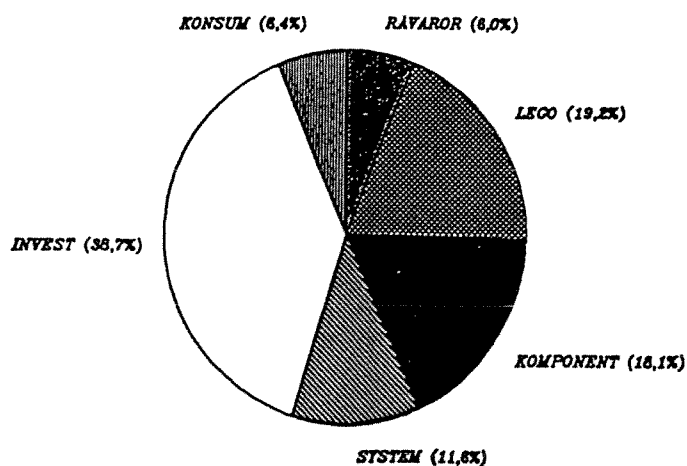
Som framgår av *figurerna 1a och b* föreligger stora skillnader mellan hemmamarknadsföretagen beträffande produktionsinriktningen. Merparten av underleverantörernas produktion – närmare 70 % – återfinns inom enklare komponent- och legotillverkning. Tillverkningen av avancerade produkter, systemtillverkning, som i regel kräver egen utvecklingskapacitet, uppgår till endast 6 % av deras totala produktion. Denna andel är inte större än andelen enklare bearbetning av råvaror. Att investeringsvaror ingår, vilka inte är att hänföra till underleverantörsproduktion, beror på att dessa är ett komplement till produktionen av insatsvaror för flera företag. En restpost, "övrigt", fångar upp den tillverkning som inte ingår i någon av de andra kategorierna.

*Figur 1a.* Fördelning av underleverantörernas tillverkning på produktslag 1990.



*Anm:* Råvaru-, lego- och komponenttillv. består av enklare verkstadsprodukter.

*Figur 1b.* Fördelning av småföretagens tillverkning på olika produktslag 1990.



Figur 1a illustrerar i viss utsträckning de problem som underleverantörerna står inför. Tillverkningen är koncentrerad till produkter som är starkt utsatta för priskonkurrens. Produktionsmetoderna är standardiserade och kräver ingen avancerad teknologi. Följaktligen kan länder med ett annat kostnadsläge relativt enkelt överta denna tillverkning. Företagen fruktar inte enbart konkurrens från storskaliga och mer effektiva producenter inom EG, även Östeuropa framstår på sikt som ett hot.

Småföretagens situation är mer lovande. Dels är tyngdpunkten i tillverkningen förlagd till investeringsvaror, ofta kundanpassade. Den lokala marknaden har ett naturligt skydd i och med att dessa produkter ofta är förenade med betydande transportkostnader.<sup>3</sup> Andelen systemtillverkare är också betydligt större än hos underleverantörsindustrin. Dessa faktorer gör småföretagen mindre känsliga för importkonkurrens. Likaså skiljer sig kundsammansättningen väsentligt från den som underleverantörerna uppvisar. Framförallt är beroendet av de svenska multinationella företagen lägre. Den dominerande kundgruppen för småföretagen är "övriga svenska företag i Sverige", som mottar knappt 50 % av småföretagens avsättning. Det innebär att den indirekta exponeringen för utländsk konkurrens är mindre eftersom köparföretagen till stor del själva är hemmamarknadsföretag.

### *Kompetens och internationalisering*

Att mäta kompetens i företagen är förenat med stora svårigheter. Kompetens är i hög grad kopplat till olika nyckelpersoner – ett slags entreprenurkunnade – som fångas upp i företagets lönsamhet. Denna övergripande kompetens omfattar organisationskunnande, management m.m. På en lägre nivå kan dock vissa variabler mätas som är karaktäristiska för kompetensnivån inom företaget. Typiska sådana kompetensmått är företagets kostnadsandel avseende FoU, marknadsföring och utbildning. Ett ytterligare mått är arbetskraftens sammansättning.

I *tabell 1* presenteras jämförelser mellan storföretag, underleverantörer och småföretag med avseende på olika kompetensvariabler. Uppenbarligen är underleverantörernas satsningar på FoU, mätt som andel av totala kostnader, betydligt högre än hos småföretagarna. Endast 0,8 % av de sistnämndas kostna-

*Tabell 1.* FoU-, marknadsförings- och utbildningskostnader i % av totala kostnader inom svenska småföretag, underleverantörer och storföretag 1989.

	FoU	Marknadsföring	Utbildning
Småföretag	0,8	4	0,3
Underleverantörer	1,5	3	2,1
Storföretag	9	5	2,2

der kan klassas som FoU-kostnader. Detta framstår som något motsägelsefullt mot bakgrund av att småföretagens tillverkning i högre utsträckning faller inom mer avancerade segment. Däremot lägger småföretagen ner större resurser på marknadsföring vilket antyder att produkten är bärare av någon företagsspecifik egenskap, vilket i sin tur ofta kräver egen utvecklingskapacitet. Bilden framstår följaktligen som något splittrad. Mätproblem kan, speciellt för de mindre företagen, inte uteslutas och kompletterande kompetensmätt tyder på att småföretagen verkligen har en högre FoU-kapacitet än underleverantörerna.<sup>4</sup> Ett liknande mönster framtonar beträffande utbildningskostnaderna. Otvetydigt är dock att storföretagen står i en klass för sig enligt tabell 1.

Studerars arbetskraftens struktur framkommer också intressanta skillnader (tabell 2). Merparten av underleverantörernas arbetskraft återfinns inom den lägst utbildade kategorin arbetstagare. Både vad gäller yrkesutbildad arbetskraft och de tre högst utbildade kategorierna uppvisar småföretagen väsentligt större andelar än underleverantörerna. Av småföretagens arbetstagare är sålunda knappt 50 % yrkesutbildade medan andelen yrkesutbildade endast uppgår till 35 % inom underleverantörsindustrin. För de tre högutbildade kategorierna är motsvarande siffror 30 procent för småföretagen respektive 25 % för underleverantörerna. Fördelning av arbetskraft överensstämmer väl med produktionsinriktningen för dessa företagsgrupper.

Tabell 2. Arbetskraftens procentuella fördelning på utbildningskategorier inom svenska småföretag, underleverantörer och storföretag 1989.

	Småföretag	Underleverantörer	Storföretag
Chefer, exekutiv personal	5	3	2
Specialister, högre tjänstemän	9	7	11
Tjänstemän	16	15	29
Yrkesarbetare	46	35	25
Övriga	24	40	33
Totalt	100	100	100

En påtaglig skillnad som kan utläsas av tabell 2 rör anställningen av tjänstemän. Storföretagen anställer avsevärt fler inom de tre högst utbildade kategorierna (totalt uppgår andelen tjänstemän till 43 % av storföretagens anställda). Det är också inom dessa grupper som marknadsförare, logistikere, data-personal, tekniker och finanskunnig personal återfinns. Som visats i tidigare IUI-studier har den traditionella tillverkningsdelen minskat i storföretagen medan

tjänsteproduktion blivit en allt viktigare del i företagens verksamhet (Eliasson et al. 1991). Detta har varit nödvändigt för att bibehålla deras internationella konkurrenskraft. Här har hemmamarknadsföretagen halkat efter, i synnerhet underleverantörerna.

Sveriges stora beroende av handel och tillgång till den internationella marknaden är väl känt. Hemmamarknadsföretagen – vilket ligger i definitionen av dessa företag – uppvisar en betydligt lägre internationaliseringsgrad än storföretagen. Den förstnämnda gruppens exportandel uppgår endast till 20 %, vilket är knappt hälften av den genomsnittliga exportandelen för verkstadsindustrin i övrigt. EGs betydelse som mottagande marknad framgår klart. Under perioden 1988 – 1990 har beroendet av EG-länderna ökat. Förklaringen är att storföretagens kraftiga expansion i EG under denna period medfört en ökad export från de svenska hemmamarknadsföretagen samtidigt som hemmamarknaden stagnerat. På mycket kort sikt är det svårt att bryta existerande leveransstrukturer. På lite längre sikt – i takt med att köparföretagens expansion leder till nya inköpskanaler och kontakter – kommer denna export att utsättas för en allt hårdare konkurrens. Köparföretagens strategier går också från "multi-sourcing" till "single-sourcing", dvs. man väljer ut ett fåtal primärleverantörer med avsikten att etablera ett långsiktigt samarbete. Frågan om en utlandsetablering kommer att aktualiseras för hemmamarknadsföretagen. Idag är produktionskapaciteten utanför Sverige praktiskt taget obefintlig. Likaså är utlandsinvesteringarna mycket blygsamma, särskilt i jämförelse med storföretagens mycket kraftiga investeringar i EG under de senaste åren.

### *Förväntningar och förberedelser*

Det nya Europa medför nya förutsättningar för hemmamarknadsföretagen. Deras agerande beror i hög grad på de förväntningar som EG 1992 skapar samt underleverantörernas och småföretagens nuvarande bindning till EG. En ytterligare viktig faktor är naturligtvis hur Sveriges relation till EG slutligen utformas. Så länge Sverige inte är fullvärdig medlem kommer, enligt företagen, alltid ett visst mått av osäkerhet att föreligga. Illustrativt i detta hänseende är de svårigheter som verkar ha inträffat i EES-förhandlingarna under våren 1991. Signaler om sammanbrott och svårigheter att jämka ihop ett avtal påverkar naturligtvis företagen.

För att hemmamarknadsföretagen ska kunna hävda sig i en mer internationaliserad värld måste tillverkningen förskjutas mot mer avancerade segment. Detta kräver en uppgradering av kompetensnivån inom företagen. Likaså måste stordriftsfördelar utnyttjas mer intensivt för att klara ökade marknadsföringskostnader och investeringar i egen utvecklingskapacitet. En viktig aspekt i detta sammanhang är huruvida en inhemsk omstrukturering påbörjats för att stärka hem-

mamarknadsföretagens konkurrenskraft. Likaså i vilken utsträckning en internationalisering planeras eller eventuellt redan vidtagits.

Beträffande den inhemska utvecklingen kan en viss omstrukturering – främst i underleverantörsledet – noteras under senare år. Således har t.ex. vissa koncerner specialiserat sig på produktion av bilkomponenter. Den övergripande tendensen är dock att denna utveckling ännu befinner sig i ett begynnande skede. En indikation på detta är hemmamarknadsföretagens verkställda respektive planerade förvärv och försäljningar av företag eller företagsenheter (*tabell 3*). Ofta sammanfaller de företag som är engagerade i förvärv respektive försäljning och det samlade intrycket är att en relativt liten del av hemmamarknadsföretagen är inblandade i denna omstrukturering.

*Tabell 3.* Antal underleverantörer som genomfört försäljning och förvärv av företag fram till 1990, samt planerade förvärv och försäljningar 1990–1993, %

	Ja	Nej	Vet ej
Förvärv	24	76	–
Försäljning	6	94	–
Planerade förvärv	34	63	3
Planerade försäljningar	3	77	20

I den enkät som undersökningen bygger på har företagen angivit hur 13 olika faktorer påverkar deras planerade fördelning av investeringarna mellan EG och Sverige. Dessa faktorer kan grovt indelas i marknadsrelaterade faktorer, infrastrukturella faktorer samt politiska faktorer. Hemmamarknadsföretagens förväntningar överensstämmer väl med vad som tidigare konstaterats för de svenska storföretagen (Braunerhjelm 1990). Enligt hemmamarknadsföretagens bedömningar kommer EG att efter 1992 utvecklas till en framtida tillväxtmarknad präglad av en intensifierad konkurrens och dynamik. Det är därför viktigt – i många fall avgörande – att företagen får tillgång till den inre marknaden för att på sikt klara den ökning i konkurrensen som förväntas. Bland marknadsrelaterade faktorer märks närhet till marknaden och kostnadsläget i Sverige, som uppges leda till ökade investeringar i EG. De hemmamarknadsföretag, som befarar framtida diskriminering från EG, väljer av "politiska" skäl att flytta verksamheten – eller förlägga expansionen – till regioner utanför Sverige, främst den inre marknaden. Samtidigt uppger företagen att den naturligaste regionen för expansionen är Sverige, under förutsättning att konkurrensneutralitet föreligger gentemot företag från andra länder.

Infrastrukturella faktorer syftar på företagens infrastruktur. Exempel på dessa är stordriftsfördelar i befintliga anläggningar, upparbetad kompetens inom företagen samt kommunikation mellan produktutveckling och tillverkning. Samtliga dessa faktorer förespråkar fortsatta investeringar i Sverige. Lika entydigt uppges de politiska faktorerna tala för att investeringarna förläggs till EG. Gruppen politiska faktorer domineras av osäkerhet angående Sveriges framtida relation till EG. Intressant är att ett EES-avtal inte anses tillräckligt för att eliminera den politiska risken att utsättas för diskriminerande åtgärder i framtiden. Energikostnader anges däremot inte vara en faktor som påverkar företagens regionala fördelning av investeringarna.

Resultaten kan tolkas så att företagen bedömer tillträde till EG-marknaden som nödvändigt för deras framtida verksamhet. Samtidigt hävdar företagen att det naturligaste vore att expandera i Sverige. Tillsammans med den inhemska kostnadskrisen framtvingar de politiska faktorerna och kundernas utflyttning en utlokalisering som delvis baseras på andra överväganden än rent företagsekonomiska. En sådan utveckling har tidigare präglat storföretagens agerande, med kraftiga investeringsökningar i EG som följd. Samtidigt har de utländska investeringarna i Sverige hållit sig på en mycket blygsam nivå. En anslutning som inte innebär medlemskap befaras av företagen leda till ökad byråkrati och ett bestående framtida diskrimineringshot.

Ett flertal skäl kan alltså anföras som innebär att den våg av utlandsinvesteringar, som de svenska storföretagen genomfört i EG under senare år, kommer att spridas till underleverantörer och småföretag. Sannolikt sammanfaller denna utveckling med att storföretagen går in i en konsolideringsfas. Mönstret på de svenska utlandsinvesteringarna kan därför komma att anta en annan form. De totala svenska utlandsinvesteringarna inom tillverkningsindustrin kan komma att minska eftersom hemmamarknadsföretagens ökning av utlandsinvesteringarna sker från en mycket låg nivå.

#### *Avslutande kommentar*

Småföretagens situation är betydligt mer gynnsam än underleverantörernas. Såväl produktionsinriktning som kundberoende talar för att småföretagen står bättre rustade inför det nya Europa. Inom underleverantörsindustrin kommer sannolikt stora delar av slås ut. Detta medför en ökad arbetslöshet för i första hand den lågutbildade arbetskraften, som redan nu möter en besvärlig arbetsmarknad.

En uppgradering av kompetensnivån är nödvändig, främst inom underleverantörsledet. Kvalitet, inte bara med avseende på produkten, utan även vad gäller leveranssäkerhet, utvecklingsarbete m.m. blir avgörande för den framtida verksamheten. Ökade satsningar på områden som traditionellt inte prioriterats av hemmamarknadsföretagen, t.ex. marknadsföring och FoU, är dock svåra att ge-



nomföra. Dels är det förenat med betydande finansiella risker, dels krävs en viss kompetensnivå i inledningsskedet – en "uppgraderingskompetens" – för att snabbt kunna lägga om tillverkningen mot mer avancerade produkter. Relativt få underleverantörer besitter en dylik "uppgraderingskompetens". Dessutom måste hemmamarknadsföretagen öka skalan i tillverkningen för att bättre kunna tillgodogöra sig stordriftsfördelar. Detta är nödvändigt för att finansiera satsningarna på ökad marknadsföring och FoU-verksamhet. Detta behöver inte ske på anläggningsnivå, utan snarare kommer fler anläggningar inom samma företag att utnyttja en FoU- eller marknadsföringsenhet. Det är i detta sammanhang som frågan om en internationalisering aktualiseras.

Situationen liknar den som teko-industrin befann sig i under 70-talet. De teko-företag som överlevde krisen flyttade antingen ut produktionen och behöll design, tillskärning etc. i Sverige, eller så inriktades produktionen på exklusiva segment. Merparten av tillverkningen i Sverige slogs ut vilket resulterade i en betydande regional arbetslöshet, trots omfattande statliga subventioner. Detta kostade samhället avsevärda summor medan resultatet i stort sett endast var en fördröjd omstrukturering. Erfarenheten från andra försök till statlig industripolitik, exempelvis varven, innebar förhoppningsvis att dessa misstag undviks beträffande underleverantörerna. En ökad arbetslöshet i vissa regioner måste bemötas med en selektiv arbetsmarknadspolitik, inte med olika typer av tillverkningssubventioner. Dessutom är de hemmamarknadsföretag som tillverkar mer avancerade produkter också intressanta för storföretagen. Ofta ingår dessa i s.k. utvecklingsblock (Dahmén), eller nätverk, där satsningarna är av mer långsiktig karaktär. Det är också inom dessa segment som de bästa förutsättningarna finns för en ökad export och en högre internationaliseringsgrad. Den bästa urvalsproceduren för överlevande företag ombesörjs av marknaden själv.

### *Fotnoter*

- 1) Undersökningen redovisar resultaten separat för dels småföretagen, dels underleverantörerna. De deltagande företagen är hämtade ur olika populationer, vilka beskrivs närmare längre fram. Dessa grupper kommer givetvis att viss mån överlappa varandra. Ett syfte med undersökningen är också att klargöra hur stor del av småföretagen som faller under definitionen för underleverantörer samt vilka skillnader som föreligger mellan dessa företagsgrupper. Det visar sig att denna andel uppgår till knappt 20 %.
- 2) Mekanförbundets underleverantörsregister upphörde 1989. Svenska Fordonskomponentgruppen är en branschsammanlutning av leverantörer till fordonsindustrin. IUI har också brevledes ombett de 15 största företagen att uppge sina 10 största underleverantörer.

- 3) Detta skydd kommer dock att minska eftersom avregleringen inom EG beräknas medföra kraftigt reducerade transportkostnaderna.
- 4) I Braunerhjelm 1991 ges ytterligare exempel på mått av FoU-kapacitet.

### *Litteratur*

- BRAUNERHJELM, P, 1990: "Effekter på den svenska industristrukturen av EG 1992", *Ekonomisk Debatt*, nr 8, s 713–720.
- BRAUNERHJELM, P, 1990: *Svenska industriföretag inför EG 1992*, IUI, Stockholm.
- BRAUNERHJELM, P, 1991: "Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa", *Forskningsrapport nr 38*, IUI, Stockholm.
- CECCHINI, P, 1988: *Europas inre marknad*, SNS, Stockholm.
- DAHMÉN, E, 1989: "Development Blocks" in Industrial Economics, i B. Carlsons (ed.): *Industrial Dynamics, Technological, Organizational, and Structural Changes in Industries and Firms*, Kluwer Academic Press.
- ELIASSON, G, 1991: "Deregulation, Innovative Entry, and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Growth", *Journal of Evolutionary Economics*, nr 1, s 49–53.
- ELIASSON, G, FÖLSTER, S, LINDBERG, T, POUSETTE, T, TAYMAS, E, 1991: *The Knowledge Based Information Economy*, IUI, Stockholm.
- LUNDBERG, L, 1989: *Svenskt näringsliv och den europeiska integrationen*, bilaga 3, LU-90.
- OHLSSON, L, 1989: *Industrin inför EGs 90-tal. En strategisk effektanalys*, Sveriges Industriförbund, Stockholm.
- The Economics of 1992: *European Economy*, Nr. 35, March 1988.
- YLÄ-ANTTILA, P, LOVIO, R, 1990: "Flexible production, Industrial Networks and Company Structure – Some Scandinavian Evidence", *ETLA WP*, nr 338.