

HOT OCH MÖJLIGHETER FÖR DE MINDRE FÖRETAGEN I DET NYA EUROPA

Småföretag med unik kompetens och stora exportandelar har bäst förutsättningar att klara den nya konkurrensen inom EES, liksom att bedriva produktion i Sverige. Småföretag som tillverkar enklare produkter, särskilt underleverantörsföretag, riskerar däremot att slås ut, skriver Pontus Braunerhjelm från Industrins Utredningsinstitut i denna artikel.

Inom en snar framtid är det meningen att EGs inre marknad ska träda i kraft. Sverige, liksom övriga EFTA-länder, får så fort EES-avtalet fullbordats i stort sett samma tillgång till den inre marknaden som EG-länderna. Om detta verkligen innebär att de fyra friheterna – dvs full rörelsefrihet för varor, tjänster, arbete och kapital – uppnås till årsskiftet 1992/93 återstår dock att se. Under alla omständigheter kommer dock konkurrensen att intensifieras under 1990-talet. Det blir enklare och billigare att transportera varor och likaså kommer olika tjänstesektorer – inte minst den offentliga upphandlingen – att utsättas för konkurrens.

De svenska storföretagens internationalisering har pågått sedan flera decennier och dessa är vana att agera på marknader karaktäriserade av en hård internationell konkurrens. Under 1980-talet ökade utlandsinvesteringarna ytterligare och riktades då i hög utsträckning mot EG. Svenska småföretag har däremot av flera skäl en jämförelsevis låg internationaliseringsgrad mätt som export och utlandsetablering. Det hänger bland annat ihop med att svensk tillverkningsindustri domineras av ett fåtal stora multinationella företag, vilka de mindre företagen ofta är beroende av, särskilt inom underleverantörsindustrin.

AVGÖRANDE FÖR TILLVÄXTEN

Vilken roll spelar då småföretagen inom samhällsekonomin?

Först kan konstateras att på lång sikt är småföretagen sannolikt avgörande för tillväxten i Sverige. Dels är de mindre företagen viktiga i utvecklingen och kommersialiseringen av olika innovationer, dels bidrar de själva med nya produkter och tillverkningsprocesser. Dessutom är en diversifierad och vital småföretagsektor av betydelse när det gäller att locka till sig storföretagens investeringar, eftersom större och mindre företag ofta kompletterar varandra.

En utflyttning, eller utslagning av de mindre företagen kan därför leda till två särskilt

viktiga samhällsekonomiska kostnader. Kortsiktigt kan en sådan utveckling få stora regionala konsekvenser på sysselsättningen inom vissa regioner medan de långsiktiga konsekvenserna riskerar att hämma den teknologiska utvecklingen inom industrin. Båda dessa faktorer leder i sin tur till att det sk omvandlingstrycket sjunker inom ekonomin och i slutändan blir resultatet välfärdsförluster.

UTNYTTJA SMÅFÖRETAGETS FÖRDELAR

Hur bör då de mindre företagen agera för att ta tillvara de

nya möjligheter som erbjuds i och med den inre marknaden? På ett övergripande plan så gäller det att utnyttja de fördelar som finns hos småföretag och som brukar hänföras till flexibilitet, kundanpassade lösningar, service, "platta" organisationer och motiverad personal. Detta är småföretagens starka sida och måste utnyttjas i konkurrensen. Småföretagen måste också försöka minska sin exponering för priskonkurrens genom att hitta nischer och konkurrera med en specifik kompetens inom olika områden.

Den nya tekniken främjar tillverkning i mindre skala. Exempelvis har japanerna länge strävat efter "light-thin-short-small" teknologi, dvs mindre enheter med en hög grad av flexibilitet där fasta kostnader minimeras. Ett exempel på denna teknologi är s k "mini-mills", dvs mini-stålverk, som etablerats i USA och varit mycket framgångsrika. Utvecklingen inom informationsteknologin möjliggör också för småföretagen att till förhållandevis låga kostnader få tillgång till internationellt spridd information. Ett utmärkt exempel är EGs datoriserade kontaktnät för småföretag och underleverantörer, det s k BC-Net Corporation, som tillhandahålls av utvecklingsföretagen och NUTEK.

DYSTERT FÖR UNDERLEVERANTÖRER

Om vi studerar ett representativt urval av mindre företag, hur ser då förutsättningarna ut för att dessa ska klara sig i det nya Europa? Vilka åtgärder har

Arbetskraftens procentuella fördelning på olika yrkeskategorier inom svenska småföretag, Underleverantörer och storföretag 1989

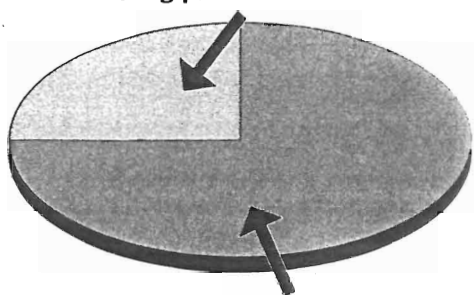
	Småföretag	Underleverantörer	Storföretag
Chefer, exekutiv personal	5	3	2
Specialister, högre tjänstemän	9	7	11
Övriga tjänstemän	16	15	29
Yrkesarbetare	46	35	25
Övriga	24	40	33
totalt	100	100	100

Småföretag måste lära sig utnyttja sina fördelar – inte minst gäller detta deras "platta" organisationer och motiverad personal.

Figur 1a

Fördelning av underleverantörernas tillverkning på olika produktionslag 1990.

Övrig produktion 25%



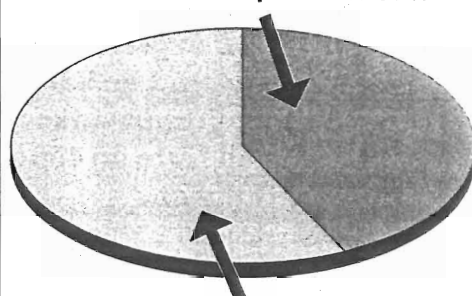
Enklare verkstadsprodukter 75%

Underleverantörer, som till 75% tillverkar enkla produkter, får problem i EG.

Figur 1b

Fördelning av småföretagens tillverkning på olika produktionslag 1990.

Enklare verkstadsprodukter 57%



Övrig produktion 43%

För småföretagen ser konkurrenssituationen dock något ljusare ut inom EG.

AGERA REDAN IDAG!

Sammanfattningsvis kan konstateras att företag med en unik kompetens – nischstillverkning – och stora exportandelar har bäst förutsättningar att klara den nya konkurrensen och att bedriva produktion i Sverige.

Företag som tillverkar enklare produkter, dvs särskilt underleverantörsföretag, riskerar att slås ut. För att undvika detta måste de förstärka kompetensen, öka sin internationaliseringsgrad och uppnå en konkurrenskraftig skala i tillverkningen för att orka med ökade satsningar på FoU och marknadsföring.

Konkurrensen inom tillverkningsindustrin kommer under 1990-talet att allt mer förskjutas mot kvalitet och kundanpassning, vilket gynnar de mindre företagen men ställer krav på flexibilitet och kompetens inom företagen. En stor del av företagen kommer inte att överleva denna anpassningsprocess.

Även om verksamheten hos ett stort antal småföretag har en så pass lokal inriktning att de inte kommer att påverkas, i synnerhet inom servicesektorn, så kommer effekterna av den inre marknaden att spridas till stora delar av svensk ekonomi som tidigare inte varit utsatt för utlandskonkurrens. Detta ställer stora krav på småföretagens anpassning men öppnar också vidsträckt möjligheter för expansion och nya marknader.

Vinnarna i denna omställningsprocess finns bland de företag som agerar idag. Exakt hur denna anpassning ska genomföras bestäms av varje enskilt företags särskilda struktur och förutsättningar.

företagen genomfört och är de medvetna om problemen? En indikation på företagets konkurrenskraft i ett gränslöst Europa är deras grad av specialisering. Företag som producerar förhållandevis sofistikerade varor, baserade på någon speciell kunskap, har en förhållandevis stark position. Som framgår av figuren intill (figur 1b) faller drygt hälften av småföretagens produktion inom den mer avancerade tillverkning vilket ger anledning till en viss optimism.

Problemen är koncentrerade till underleverantörsindustrin, som till 75 procent tillverkar relativt enkla komponenter. Denna tillverkning kan i ett avreglerat Europa lätt övertas av andra länder, med ett annat kostnadsläge, i ett avreglerat Europa (figur 1a).

Även Östeuropa framstår som ett hot på sikt. Olika intervjuundersökningar visar dessutom att medvetenheten om konsekvenserna av ett avreglerat Europa ofta är mycket låg bland underleverantörerna. För de rena underleverantörerna ser alltså situationen ganska dystert ut. Dessa företag har dock fått förnyade möjligheter genom den devalverade kronan och företagen måste utnyttja situationen genom att vidta de strukturellt riktiga åtgärderna.

Hit hör bl a en ökad internationalisering, antingen genom ökade exportansträng-

ningar eller genom att delar av produktionen förläggs till länder med lägre kostnader. Den omstrukturerad, som tekoindustrin genomgått under de senaste decennierna, visar att de överlevande företagen antingen etablerat arbetskraftsintensiva moment i tillverkningen i låglöneländer (Portugal) eller inriktat produktionen på mer kompetenskrävande och internationellt konkurrenskraftiga produkter, t ex industritextiler.

BRISTER I MARKNADSFÖRING

Bland underleverantörsföretagen är också exporten koncentrerad till avancerade produkter, t ex hela system, medan tillverkare av enkla komponenter avsätter omkring 80 procent av sin produktion till storföretag i Sverige. Storföretagens expansion i EG under 1980-talet försätter därför särskilt komponenttillverkarna i en besvärlig situation. Företagen i denna grupp står inför ett läge, där de antingen måste genomföra kostsamma satsningar på en internationalisering och uppgradering av kompetensen eller riskera att slås ut i den intensifierade konkurrensen. Detta sammanfaller med en mycket hårt pressad lönsamhet.

En ytterligare försvårande faktor för underleverantörerna är sammansättning av arbetskraften, där anställda som saknar yrkesutbildning uppgår till hela 40 procent (tabell 1). Små-

företag i allmänhet baserar sin kompetens på yrkesutbildad arbetskraft (46 procent) och befinner sig därför i ett väsentligt bättre konkurrensläge. Som visas i tabell 1 har storföretagen betydligt större sysselsättningsandelar för tjänstemannakategorierna. Det är också inom dessa grupper den kompetens återfinns som krävs för att klara den internationella konkurrensen, exempelvis marknadsförare, management, ekonomer, logistik, tekniker m. fl.

Brister i marknadsföring är särskilt allvarliga i en allt mer internationaliserad miljö. För att snabbt få in marknadsföringskunskande i företagen måste denna kompetens köpas in. Effektiva distributionskanaler är likaså viktiga för utlandsförsäljningen. Här finns olika möjligheter, allt ifrån ett nät av försäljningsagenter till egen verksamhet i utlandet. På längre sikt måste kompetensen, både på marknads- och produktionsidan, kontinuerligt förstärkas genom kompletterande utbildningsinsatser.

PONTUS BRAUNERHJELM

Jur kand och forskare vid Industrins Utredningsinstitut och The Graduate Institute of International Studies, Genève. Arbetar med frågor som rör företagets internationalisering och kompetensuppbyggnad.

