

Forskningsrapport
nr 38 1991

SVENSKA UNDERLEVERANTÖRER OCH SMÅFÖRETAG I DET NYA EUROPA

Struktur, kompetens och
internationalisering

av
Pontus Braunerhjelm



INDUSTRIENS UTREDNINGSSINSTITUT



Industriens Utredningsinstitut

är en fristående vetenskaplig forskningsinstitution grundad 1939 av Svenska Arbetsgivareföreningen och Sveriges Industriförbund.

Syfte

Att bedriva forskning rörande ekonomiska och sociala förhållanden av betydelse för den industriella utvecklingen.

Verksamhet

Huvuddelen av arbetet inom institutet ägnas åt långsiktiga forskningsuppgifter. Man siktar härvid till ett studium av de grundläggande sammanhangen inom näringslivet och särskilt till att belysa de frågor som hör samman med strukturella och institutionella förändringar. Forskningsresultaten publiceras i institutets skriftserier.

Styrelse

Tekn. dr Curt Nicolin, ordf.
Direktör Rune Andersson
Direktör Gösta Bystedt
Direktör Torbjörn Ek
Direktör Per-Olof Eriksson
Tekn. dr Lennart Johansson
Direktör Ulf Laurin
Direktör Magnus Lemmel
Direktör Lars Nabseth
Direktör Karl-Erik Sahlberg
Direktör Göran Tunhammar
Ekon. dr Peter Wallenberg
Direktör Sven Wallgren
Docent Gunnar Eliasson, chef

Adress

Industriens Utredningsinstitut
Box 5501, 114 85 Stockholm
Tel. 08-783 80 00

INDUSTRIENS UTREDNING SINSTITUT

SVENSKA UNDERLEVERANTÖRER OCH
SMÅFÖRETAG I DET NYA EUROPA

Struktur, kompetens och internationalisering

av

Pontus Braunerhjelm

Distribution: Almqvist & Wiksell International, Stockholm

FÖRORD

EG 1992 har försatt svenska underleverantörer och småföretag (hemmamarknadsföretagen) i en ny beslutssituation. En fråga som ställs i denna bok är om de förändrade omvärldsbetingelserna ska ses som ett hot eller en möjlighet, samt vilka dispositioner som kan förväntas från företagens sida. Rapporten är en uppföljning av en tidigare IUI-studie om de svenska storföretagens agerande inför EG 1992 (*Svenska industrieföretag inför EG 1992*, Braunerhjelm, 1990).

I boken redovisas hemmamarknadsföretagens produktionsinriktning och deras beroende av olika kategorier köparföretag. Vidare presenteras en jämförelse mellan storföretag, underleverantörer och småföretag avseende lönsamhet, kompetensnivå och internationaliseringsgrad. Slutligen diskuteras hemmamarknadsföretagens planer och förväntningar inför EG 1992. Kommer den investeringsförskjutning mot EG som noterats för storföretagen under senare år att spridas till hemmamarknadsföretagen?

Rapporten är författad av jur kand Pontus Braunerhjelm och baseras på en enkät till 240 företag samt intervjuer med 20 företag. Resultaten redovisas separat för underleverantörer respektive småföretag. IUI önskar framföra ett varmt tack till medverkande företag och till de personer som gjort studien möjlig.

Stockholm i april 1991

Gunnar Eliasson

Innehåll

Sammanfattning och slutsatser	11
1 Inledning	17
1.1 Syfte, metod och avgränsning	17
1.2 Bakgrund	21
1.3 Disposition	26
2 Underleverantörsindustrin	29
2.1 Definition, urval och struktur	29
2.2 Internationalisering och kompetens	34
2.2.1 Export, investeringar och produktionskapacitet	35
2.2.2 Kompetens	38
2.2.3 Utbildning	39
2.2.4 FoU och marknadsföring	41
2.2.5 Investeringar i "mjukkapital"	43
2.3 Lönsamhet i underleverantörsledet	44
2.4 Planer och förväntningar	53
2.4.1 Vad bestämmer investeringarnas fördelning?	53
2.4.2 Planer, strategier och anpassning	59
3 De svenska småföretagen inför EG 1992	63
3.1 Småföretagens struktur och internationaliseringsgrad	64
3.2 Kompetens	68
3.3 Småföretagen inför 1990-talet	73
4 Storföretag, underleverantörer och småföretag; några intervjuresultat	81
4.1 Storföretag	81
4.2 Underleverantörer	82
4.3 Småföretag	84

5	Utgör EG 1992 ett hot eller en möjlighet? En avslutande kommentar	87
Appendix 1	Följebrev och enkät	93
Appendix 2	Formler	99
Litteratur		101
Tabeller		
Tabell 1.1	Underleverantörernas sysselsättning länsvis fördelad	24
Tabell 2.1	Svarsfrekvens, antal anställda och omsättning (genomsnitt), avkastning (medianvärde), underleverantörer 1989	30
Tabell 2.2	Fördelning av underleverantörernas tillverkning på olika produktslag 1990	31
Tabell 2.3a	Exportens fördelning på olika regioner, underleverantörer 1988–1990	35
Tabell 2.3b	Andel inomföretagsexport, underleverantörer 1988–1990	36
Tabell 2.4	Fördelning av produktion och antal anställda mellan olika regioner, underleverantörer 1988–1992	37
Tabell 2.5a	Bruttoinvesteringarnas regionala fördelning, underleverantörer 1988–1990	38
Tabell 2.5b	Bruttoinvesteringar i anläggnings- tillgångar, procentuell förändring, underleverantörer 1988–1990	38
Tabell 2.6	Arbetskraftens fördelning på utbildnings- kategorier inom svensk underleverantörsindustri och storföretag 1989	40
Tabell 2.7	Utbildningskostnadernas andel av totala kostnader respektive omsättning, under- leverantörer och storföretag 1988–1989	41

Tabell 2.8	FoU- och marknadsföringskostnader, andel av totala kostnader respektive omsättning, underleverantörer och storföretag 1988–1989	42
Tabell 2.9	Kapitalets sammansättning inom företagen, återanskaffningsvärde, underleverantörer och storföretag 1988–1989	44
Tabell 2.10	Antal underleverantörer som genomfört försäljning och förvärv av företag fram till 1990, samt planerade förvärv och försäljningar 1990–1993	60
Tabell 2.11	Fördelningen av underleverantörernas planerade förvärv mellan Sverige och utlandet	60
Tabell 2.12	Olika regioners relativa betydelse för underleverantörerna 1989	61
Tabell 3.1	Svarsfrekvens, antal anställda och omsättning (genomsnitt), avkastning (median), småföretag 1989	63
Tabell 3.2	Fördelning av småföretagens tillverkning på olika produktslag 1990	65
Tabell 3.3	Exportens andel av faktureringen samt dess regionala fördelning, småföretag 1988–1990	68
Tabell 3.4	Investeringar i anläggningstillgångar, procentuell förändring, småföretag 1988–1990	68
Tabell 3.5	Arbetskraftens fördelning på utbildningskategorier inom svenska småföretag, underleverantörer och storföretag 1989	69
Tabell 3.6	FoU-, marknadsförings- och utbildningskostnader i procent av totala kostnader; småföretag, underleverantörer och storföretag 1989	70
Tabell 3.7	Kapitalets sammansättning inom företagen, återanskaffningsvärde; småföretag, underleverantörer och storföretag 1988–1989	70
Tabell 3.8a	Antal småföretag som genomfört förvärv och försäljningar fram till 1990, samt planerade förvärv och försäljningar 1990–1993	79

Tabell 3.8b	Planerade förvärv och försäljningar i Sverige respektive utlandet, småföretag 1990	79
Figurer		
Figur 1.1	Underleverantörernas sysselsättning länsvis fördelad 1990	25
Figur 2.1	Fördelning av underleverantörernas tillverkning på olika produktslag 1990	30
Figur 2.2a	Underleverantörernas avsättning fördelad på olika kundkategorier	32
Figur 2.2b	Kundsammansättningen för olika typer av underleverantörsverksamhet	33
Figur 2.3	Det totala kapitalets förräntning över räntan ($= \hat{\epsilon}$), underleverantörer 1988 och 1989	46
Figur 2.4	Det totala kapitalets förräntning över räntan ($= \hat{\epsilon}$), storföretag 1988	48
Figur 2.5	En jämförelse av det totala kapitalets förräntning ($= \hat{\epsilon}$), underleverantörer och storföretag 1988	49
Figur 2.6	Fördelningen av arbetsproduktiviteten, underleverantörer 1988 och 1989	50
Figur 2.7	Fördelning av arbetsproduktiviteten, storföretag 1988	51
Figur 2.8	Samband mellan kapitalets förräntning ($= \hat{\epsilon}$) och arbetsproduktivitet, storföretag, underleverantörer, småföretag 1988	52
Figur 2.9a	Exponering vid 10% kostnadsökningar, underleverantörer 1989	54
Figur 2.9b	Exponering vid 10% lönekostnadsökningar, underleverantörer 1989	55
Figur 2.10	Faktorer som styr investeringarnas regionala fördelning, huvudgrupper, underleverantörer 1990	57
Figur 2.11	Faktorer som styr investeringarnas regionala fördelning, underleverantörer 1990	58

Figur 3.1	Fördelning av småföretagens tillverkning på olika produktslag 1990	64
Figur 3.2a	Småföretagens avsättning fördelad på olika kundkategorier 1990	65
Figur 3.2b	Kundsammansättningen för respektive produktslag, småföretag 1990	67
Figur 3.3	Det totala kapitalets förräntning över räntan ($= \hat{e}$), småföretag 1988 och 1989	72
Figur 3.4	Fördelningen av arbetsproduktiviteten, småföretag 1988 och 1989	74
Figur 3.5	En jämförelse av det totala kapitalets förräntning ($= \hat{e}$) mellan småföretag, underleverantörer och storföretag 1988	75
Figur 3.6	Faktorer som styr investeringarnas regionala fördelning, huvudgrupper, småföretag 1990	77
Figur 3.7	Faktorer som styr investeringarnas regionala fördelning, småföretag 1990	78

Sammanfattning och slutsatser

De svenska storföretagens betydelse för Sveriges ekonomi har belysts i flera IUI-studier. Den senaste (Braunerhjelm 1990b) behandlar storföretagens planer och förväntningar inför EG 1992 och baseras på en omfattande enkät- och intervjuundersökning. Bland resultaten kan noteras att investeringsförskjutningen mot EG planeras fortsätta samt att expansionen utanför Sverige förväntas leda till negativa återverkningar för svenska underleverantörer och småföretag. Den här rapporten skall därför ses som en uppföljning av den tidigare studien. Uppmärksamheten riktas nu mot de framtida problem som underleverantörer och småföretag (hemmamarknadsföretagen) kan ställas inför. Särskild tonvikt läggs vid den förestående integrationen i Europa, samt de därav förändrade marknadsbetingelserna.

Underleverantörer definieras här som tillverkare av insatsvaror som avsätter minst 20% av försäljningen till *en* kund och som dessutom är utsatta för internationell konkurrens på grund av köparföretagens internationalisering eller breda internationella kontaktytor. Småföretagen utgörs av verkstadsföretag där antalet anställda är minst 20 och högst 200. Syftet med studien är bland annat att redogöra för underleverantörernas och småföretagens produktionsmönster och kundstruktur. I studien presenteras jämförelser mellan storföretag, underleverantörer och småföretag med avseende på kompetens, internationalisering och lönsamhet. Vidare redovisas företagens planer och strategier samt de hittills genomförda dispositionerna för att möta de förändrade marknadsförutsättningarna som väntas under 1990-talet.

De allra minsta företagen (1–20 anställda) behandlas inte i denna rapport, bland annat därför att tillgänglig statistik är osäker och mycket knapphändig. Det bör dock understrykas att de allra minsta företagen sannolikt är en avgörande drivkraft för samhällsekonomisk tillväxt på mycket lång sikt (Eliasson 1991).

Betydelsen av en inhemsk underleverantörs- och småföretagsindustri diskuteras kortfattat. Dessa företag svarar för en ansenlig del av svensk industris sysselsättning och produktion. En nerdragning som en följd av den nu pågående krisen kan därför på kort sikt ge upphov till stora regionala problem. En annan fråga rör huruvida hemmamarknadsföretagen bidrar till utveckling av ny teknologi. Om så är fallet kan en omfattande utslagning ge långsiktigt negativa effekter vad beträffar industriellt nyskapande och teknologisk utveckling.

Både sysselsättnings- och teknologieffekten kan förväntas vara störst inom verkstadsindustrin. Urvalet av företag i undersökningen härrör därför huvudsakligen från denna industri. Underleverantörerna (totalt 140 företag) i undersökningen är en delpopulation av företag som ingår i Svenska Fordonskomponentgruppen, Mekanförbundets tidigare underleverantörsregister och de 15 största verkstadsföretagens viktigaste underleverantörer. Småföretagen (90 företag) är slumpmässigt utvalda ur SCBs småföretagsregister. Dessa 230 företag har tillställts en enkät som utgör det huvudsakliga underlaget för denna rapport. Insamlandet av data har kompletterats med intervjuer hos 20 företag.

Stora strukturella skillnader föreligger dels mellan storföretagen och hemmamarknadsföretagen, dels mellan hemmamarknadsföretagen, dvs underleverantörer och småföretag. Vad gäller produktionsinriktning märks underleverantörernas mycket starka koncentration till lego- och enklare komponenttillverkning. Endast 6% av de deltagande underleverantörerna sysslar med avancerad systemproduktion. Man kan naturligtvis hävda att definitionen av underleverantörer innebär att urvalet begränsas till just legotillverkning. Denna föreställning bygger dock på en föråldrad syn på underleverantörer där lego syftar på kontrakterad produktion av en förhållandevis okomplicerad produkt. I dagens samhälle måste underleverantörerna definieras vidare så att företagens beroende av köparföretaget, oavsett kontraktsförhållande, bildar urvalskriterium. Genom att endast tillverkare av insatsvaror som är utsatta för internationell konkurrens beaktas utesluts vissa leverantörer som har ett naturligt skydd (till exempel delar av energi-, livsmedels- och den offentliga sektorn).

Av insamlade data framgår att i underleverantörsledet är det främst enklare komponentproduktion och i viss utsträckning systemtillverkning som påverkas av storföretagens ökade utflyttning. För småföretagen är situationen annorlunda på grund av att produktionen återfinns i mer avancerade marknadssegment. Småföretagens produktion koncentreras till i första hand investeringsvaror och i viss mån systemtillverkning. Sistnämnda produktion är ungefär dubbelt så vanligt förekommande bland småföretagen som hos underleverantörerna.

Att mäta kompetens (kunskapsintensitet) inom företagen är förenat med stora svårigheter. Vissa mätbara faktorer inom företagen ger dock en god vägledning angående företagets kompetensnivå, till exempel arbetskraftens sammansättning. Av studien framgår att småföretagen sysselsätter relativt

fler högutbildade och yrkesarbetare än underleverantörerna. En intressant observation är att det större utnyttjandet av humankapital i småföretagen synes minska betydelsen av stordriftsfördelar i tillverkningen. I förhållande till storföretagen har dock hemmamarknadsföretagen en avsevärt mindre andel högkvalificerad arbetskraft. Ett annat mått på kompetens inom företagen är FoU-, utbildnings- och marknadsföringsintensiteten mätt som andel av totala kostnader. Storföretagen uppvisar markant större andelar än hemmamarknadsföretagen. Underleverantörerna uppger en högre FoU-kostnad än småföretagen, medan det omvända förhållandet råder beträffande marknadsföring. Uppskattningen av dessa kostnader är dock förenade med mätproblem, särskilt avseende utbildningskostnader, eftersom en stor del av utbildningen sker på ett omätbart sätt i direkt anslutning till arbetet, så kallad "on the job learning".

Företagen har angivit ytterligare ett kompetensmått. Det baseras på företagets uppskattningar av sina tillgångar i FoU-, marknadsförings-, programvaru- och utbildningskapital. Tidigare kostnadsförda poster har aktiverats som tillgångar och beräknats till ett återanskaffningsvärde, som därefter korrigerats för avskrivningar. Sålunda erhålls en balanspost på dolda tillgångar, det så kallade "mjukkapitalet", värderad på motsvarande sätt som traditionellt anläggningsskapital. Tillsammans med anläggnings- och omsättningskapitalet utgör dessa kategorier företagets totala kapitaltillgångar. Av kapitalets sammansättning framgår att storföretagen uppvisar den högsta andelen dolda tillgångar. Intressant är att småföretagen uppger sig ha en betydligt högre andel "mjukkapital" än underleverantörerna. Sammantaget talar både produktionsinriktningen, liksom arbetskraftens och kapitalets sammansättning, för en högre kompetens hos småföretagen än hos underleverantörerna. Storföretagen uppvisar dock den i särklass högsta kompetensen mätt på detta sätt.

På längre sikt utgör förmågan att upprätthålla lönsamheten det relevanta måttet på kompetens hos företagen. Inom verkstadsindustrin förutsätter detta en hög flexibilitet och förmåga att anpassa kompetensen inom företagen till de förändringar som sker i omvärlden. Mellan 1988–1989 har vinsterna fallit, i synnerhet inom underleverantörsledet. Småföretagen har än så länge inte drabbats lika hårt. I jämförelse med både stor- och småföretagen står underleverantörerna inför en besvärlig situation, vilken förvärrats under 1989–1990. Även 1991 förväntas bli ett resultatmässigt påfrestande år. Kostnadskrisen, och därmed sårbarheten, är följaktligen koncentrerad till underleverantörs-

industrin. Det är inte bara vikande lönsamhet som gör underleverantörerna mer sårbara, utan även deras kundsammansättning, som domineras av svenska storföretag. Dels kan köparföretagen lättare vända sig till andra leverantörer på grund av ett omfattande internationellt nätverk, dels har expansionen koncentrerats till utlandet, vilket aktualiserar frågan om en utlandsetablering av underleverantörerna. För småföretagen utgörs den dominerande kundkategorin av "övriga företag i Sverige" där konkurrenshotet från utländska leverantörer är betydligt mindre liksom risken att kundunderlaget flyttar utomlands.

Internationaliseringen är mycket låg bland underleverantörer och småföretag. Exporten uppgår till ca 20% medan utlandsproduktionen är närmast obefintlig. Spridningen inom gruppen är påfallande hög och en stor andel företag har ingen export alls. Det är också ett relativt litet antal företag som planerar att etablera sig utomlands. En omstrukturering har visserligen påbörjats i framförallt underleverantörsledet, men hittills har den varit begränsad till ett fåtal, i regel större, företag. Beträffande investeringarna är det endast någon procent som förläggs utanför Sverige.

Underleverantörerna väntar sig – i högre utsträckning än stor- och småföretagen – att inför EG 1992 påtvingas en besvärlig omstrukturering. I ett läge som kännetecknas av fallande lönsamhet konfronteras underleverantörerna med köparföretagens krav på att en större del av utvecklingsarbetet ska utföras av leverantören. Dessutom pågår mycket hårda prisförhandlingar där utgångspunkten från köparföretagen är oförändrade eller sänkta priser. Slutligen ökar också behovet av utlandsetablering i takt med kundernas allt högre internationalisering. En uppgradering i kompetensen och en internationalisering innebär mycket stora och riskfyllda investeringar. Den allmänna nedgången i konjunkturen sammanfaller med specifika, finansiellt ansträngande omstruktureringsproblem inom främst underleverantörsledet, vilket försätter dessa företag i en särskilt svår situation.

Den tidigare konkurrensfördelen av att befinna sig nära köparföretaget minskar i och med köparföretagens allt större utlandsengagemang och de sänkta transportkostnaderna som förväntas uppstå när EG-marknaden avreglerats. Följaktligen har köparföretagens expansion inte lika positiva drageffekter på verksamheten i Sverige som tidigare (se "De svenska storföretagen", Eliasson et al, 1985). Sannolikt kommer dessutom en allt större andel av underleverantörernas framtida produktion och investeringar att lokaliserar utomlands, i första hand till EG. Hemmamarknadsföretagen

har genomgående angivit farhågor för att protektionistiska åtgärder kan komma att riktas mot svenska företag vid sämre konjunkturella förhållanden inom EG, så länge Sverige inte har full medlemsstatus i EG. Inte heller ett EES-avtal anses vara tillräckligt för att tillträde till den inre marknaden ska vara säkrat i framtiden.

Den förestående världsomspännande omstruktureringen innebär att ett stort antal företag kommer att slås ut. Denna utveckling beror på en förväntad ökad internationell konkurrens, initierad av avregleringen inom EG. De företag som inte redan nu agerar aktivt mot en ökad internationalisering och en uppgradering av sin kompetens, riskerar att slås ut i den intensifierade konkurrensen eller att få problem i ett senare skede. De som lyckas kommer att förlägga en större andel av produktionen utomlands.

Studien visar att merparten av de utsatta småföretagen och underleverantörerna ligger i regionalpolitiskt känsliga områden i södra och västra Sverige. Sysselsättningsmässigt kan en omfattande utslagning av underleverantörsledet därför medföra betydande regionala effekter. Tillverkare av mer avancerade och teknologikrävande produkter är minst sårbara vid en intensifierad konkurrens, och utslagningseffekten kommer därför att koncentreras till den arbetskraftsintensiva komponent- och legotillverkningen. Dessa tillverkare besitter i allmänhet inte någon unik kompetens och är betydligt känsligare för importkonkurrens. Dessutom saknas ofta den nödvändiga mottagar-kompetensen för att uppgradera sig till systemtillverkare eller för att bli ledande inom vissa nischer. I jämförelse med underleverantörerna bedöms de mer flexibla småföretagen befinna sig i ett fördelaktigare läge.

Tre olika framtida underleverantörsscenarion är tänkbara:

- den inhemska omstruktureringen inom underleverantörsledet accelererar genom offensiva strategier av nuvarande ägare
- underleverantörerna anpassar sig passivt genom att köpas upp av utländska företag
- företagen slås ut i den hårdnande konkurrensen.

Ett utökat samarbete med andra företag, strategiska allianser och företagsförvärv är tänkbara vägar för offensiva strategier som angivits av företagen i intervjuerna. Internationaliseringen måste också accelereras. Oavsett hur förändringarna sker kommer strukturen på svensk underleverantörsindustri att genomgå stora förändringar, där den övergripande tendensen är en

utveckling mot mer avancerad systemtillverkning, koncentration av produktionen samt en viss förskjutning av investeringar mot utlandet, främst EG.

1 Inledning

1.1 Syfte, metod och avgränsning

Svensk ekonomi är i hög utsträckning beroende av de svenska storföretagens agerande. För de mindre, ofta lokalt verksamma företagen, har särskilt expansionen av svensk verkstadsindustri under efterkrigstiden haft positiva drageffekter. I takt med storföretagens spridning av verksamheten till andra länder, har dock underleverantörer och småföretag utsatts för en allt hårdare internationell konkurrens. De fallande transportkostnaderna och avvecklingen av handelshinder har bidragit till denna utveckling.

De förändringar som skett i vår omvärld under senare år öppnar i första hand möjligheter för de multinationella storföretagen. För att lyckas i den nya globala konkurrensen krävs globala strategier. Omvärldseffekterna, positiva och negativa, sprids därför till alla delar av samhällsekonomin. Underleverantörernas och småföretagens möjligheter att dra nytta av den nya situationen är idag betydligt mer begränsade. En drivande faktor bakom de förändrade omvärldsbetingelserna är den förestående integrationen i Europa. Utvecklingen under senare år har präglats av att en allt större andel av de svenska storföretagens investeringar förlagts till EG. Förskjutningen i investeringarna beror bland annat på marknadsfaktorer, som till exempel företagens strävan att expandera nära marknader med en förväntat hög tillväxt. Olika politiska faktorer kan likaså inverka på företagens strategier. Enligt företagen gäller detta särskilt den under lång tid rådande osäkerheten angående Sveriges framtida associering till EG (Braunerhjelm 1990b). För att eliminera den politiska risken anger företagen att medlemskap i EG är nödvändigt. Oavsett den politiska omsvängning som skett i EG-frågan, kommer de svenska storföretagens agerande under senare år att ha konsekvenser för svensk ekonomi. Det är mot bakgrund av denna utveckling som den följande analysen av underleverantörernas och småföretagens situation ska ses.

Den ökade internationaliseringen ställer svenska underleverantörer och småföretag inför en ny situation, där den framtida verksamheten är avhängig företagens anpassningsförmåga och flexibilitet. EG 1992 intar en särställning i denna process. Företagens kompetens och erfarenhet av internationell verksamhet och de dispositioner hemmamarknadsföretagen vidtar på grund av de förändrade marknadsbetingelserna, avgör om den inre marknaden utgör

ett hot eller en möjlighet. Förutsätter fortsatt produktion att företagen internationaliseras och ökar sina satsningar på FoU? Eller är en inhemsk omstrukturering mot större enheter och ett bättre utnyttjande av stordriftsfördelar tillräckligt? Hur påverkas dessa företag av att köparföretagen förlägger en allt större del av investeringar och produktion utanför Sverige?

I denna rapport granskas den nuvarande strukturen bland hemmamarknadsföretagen och likaså redogörs för de problem som kan uppstå i samband med den nödvändiga anpassningen till det nya Europa. Dessutom visas hur företagens planer och förväntningar reviderats av de förändrade omvärldsbetingelserna. Frågor som rör internationalisering och kompetens kommer att betonas särskilt. Slutligen diskuteras förutsättningarna – mot bakgrund av EG 1992 – att behålla en slagkraftig underleverantörs- och småföretagsindustri i Sverige. Företag inom dessa industrier är ofta starkt hemmamarknadsorienterade och deras avsättning är beroende av ett fåtal storföretag.

Studien bygger på en omfattande enkät till 230 företag samt kompletterande intervjuer med 20 företag. Intervjuerna har genomförts dels med storföretag, dvs köparföretagen, dels med underleverantörer och småföretag. Företagen återfinns till övervägande del inom svensk verkstadsindustri. Bland underleverantörerna är merparten kopplade till fordonsindustrin. Resultaten redovisas separat för underleverantörer (140 företag) respektive småföretag (90 företag) eftersom underleverantörsindustrin har bedömts som särskilt intressant. Svarsfrekvensen är något lägre för småföretagen, vilket praktiskt taget alltid är fallet vid enkäter till mindre företag. Det är dessutom ofrånkomligt att grupperna i någon mån överlappar varandra.¹ Enkäten gör det möjligt att beskriva hemmamarknadsföretagens struktur avseende export och internationalisering, kundberoende, kunskapskapital (kompetenskapital) etc. Tillsammans med intervjuerna framgår också hur EG 1992 inverkat på företagens strategier för framtiden. Enkäten omfattar ca 30% av svenska underleverantörer såsom dessa definierats av SIND. Denna definition bygger

¹ Eftersom tillgänglig informationen angående underleverantörer är ofullständig och osäker, syftar studien bland annat till att klargöra i vilken omfattning småföretagen är underleverantörer. Det framgår att ca 19% av de medverkande småföretagen faller inom definitionen för underleverantörer. Vi vill göra läsaren uppmärksam på att skillnaderna mellan underleverantörer och småföretag som beskrivs i boken skulle öka ifall underleverantörerna inom småföretagsgruppen elimineras.

på egenskaper hos underleverantörernas kunder. Köparföretagen ska antingen utmärkas av en stark internationalisering eller också ska de ha stora internationella kontaktytor, så att underleverantörerna de facto utsätts för internationell konkurrens.

I studien presenteras jämförelser mellan tre företagsgrupper (storföretag, underleverantörer, småföretag). Denna jämförelse är intressant i flera avseenden, bland annat därför att svensk industri domineras av stora, internationella företag. Rent definitionsmässigt innebär detta att de resurser som storföretagen tar i anspråk leder till en mindre småföretagssektor. En i sammanhanget viktig fråga är om storföretagen därmed håller tillbaka nyetableringar av småföretag eller om tillkomsten av mindre företag främjas på grund av efterfrågan på insatsvaror etc. Detta gäller särskilt som småföretagen och nyetablerade företag först på mycket lång sikt kan påverka den samhällsekonomiska tillväxten, men då sannolikt på ett avgörande sätt. I ett kortare perspektiv (10 till 20 år) kommer de nuvarande storföretagen att förbli dominanta i detta avseende (Eliasson 1991). Mot denna bakgrund är det viktigt att studera småföretagens och underleverantörernas beroendeförhållande till storföretagen samt effekten av de senares allt högre internationalisering.

En särskild fråga rör huruvida en underleverantörsindustri i sig är något att eftersträva. Leder en eventuell utslagning enbart till temporära anpassningskostnader, som visserligen kan ge upphov till stora regionala effekter på grund av underleverantörsindustrins koncentration till vissa län, bör detta varken föranleda oro eller samhälleliga insatser. Den bortfallande produktionen kommer då att kompenseras av ökad import från mer effektiva, ofta storskaliga, producenter vilket ger positiva välfärdseffekter. Möjligheterna för nyetablering av mindre och medelstora företag behöver därmed inte heller ha försämrats. I den mån en dylik omstrukturering ökar möjligheterna för en långsiktigt hög tillväxt och lönsamhet har snarast förutsättningarna för nyetableringar ökat (Acs – Audretsch 1989a, 1989b).

Ett skäl att under en övergångsperiod stödja befintlig produktion kan vara att underleverantörsindustrin är en viktig del i ett utvecklingsblock (Dahmén 1989). Sådana block kännetecknas av att flera aktörer är beroende av varandra för utveckling av exempelvis ny teknologi. Försvagas en länk kan på sikt negativa effekter uppstå även i andra led. Dessutom kan man utnyttja stordriftsfördelar som är att hänföra till hela blocket, ej till de enskilda

företagen. Under sådana omständigheter har storföretagen själva starka incitament att stödja dessa block.

Det kan dock ifrågasättas om storföretagen är särskilt beroende av den lokala utvecklingskapaciteten hos svenska underleverantörer. Sambanden är komplexa och varierar naturligtvis mellan olika block och företag. Emellertid pekar storföretagens allt högre internationalisering på, liksom det utökade internationella samarbetet vad gäller FoU, att dessa block ändrat karaktär. Det nationella utvecklingsblocket har ersatts av motsvarande internationella block. I intervjuerna har inte heller storföretagen uttryckt något beroende av nationella block. De flexibla inköpsrutiner som storföretagen utvecklade under 1970-talets kostnadskris för att bibehålla konkurrenskraften (Jagrén 1981) verkar ha förstärkts under 1980-talet. Leverantörer som inte når upp till pris- och kvalitetskrav, vari även ingår produktutvecklingskapacitet, byts ut. Detta innebär att stora delar av underleverantörsindustrin riskerar att mycket snabbt slås ut vid en förnyad kostnadskris i Sverige. Sårbarheten för underleverantörerna har ökat, liksom även för Sverige som nation sett ur ett självförsörjningsperspektiv.²

Det finns därför inte heller några klara riktlinjer för en statlig industripolitik på detta område. En rimlig utgångspunkt för eventuella samhällliga stödinsatser är att dessa endast tillåts under en begränsad övergångsperiod och riktas mot allmänt kompetenshöjande åtgärder inom företagen. Tidigare IUI-studier har dock visat att effekterna av till exempel FoU-stöd ofta är begränsade (Fölster 1991). Den långsiktigt bästa politiska lösningen är därför att låta företagen själva finna formerna för ett fortsatt samarbete. Endast genom att företagen internt organiserar sig för att kunna upprätthålla en internationellt acceptabel konkurrenskraft, skapas förutsättningar för framtida verksamhet.

Jämförande branschstudier kommer att genomföras endast i begränsad omfattning, eftersom en övervägande del av de medverkande företagen tillhör verkstadsindustrin. Inom övrig tillverkningsindustri, särskilt skogsindustrin, är underleverantörerna antingen svårare att ersätta eller kvantitativt av mindre betydelse. Konsekvenserna av ett ökat konkurrenstryck på grund av en aggressivare marknadspenetrering av utländska underleverantörer beaktas

² Om underleverantörerna slås ut, ökar beroendet av import av insatsvaror och komponenter. En avspärrning från den internationella marknaden som stryker tillförseln av nödvändiga insatsvaror kan få kortsiktigt drastiska konsekvenser för övrig industri.

endast översiktligt i denna studie. Slutligen bortses från effekten av konjunkturella störningar och vidare antas den ekonomiska politiken vara oförändrad.

1.2 Bakgrund

I EG-kommissionens utvärdering av den inre marknaden har effekterna för de mindre företagen särskilt uppmärksammats. Speciellt ur sysselsättningssynpunkt är underleverantörer och småföretag viktiga³ och EG 1992 väntas leda till en omfattande omstrukturering där stordriftsfördelar blir allt viktigare. Inte minst kommer den ökade internationella konkurrensen att tvinga de mindre företagen – både inom och utanför EG – att vidta nödvändiga dispositioner. I ett flertal studier fastslås att en stor del av EG:s hemmamarknadsföretag kommer att slås ut när den inre marknaden förverkligats (upp till 30% av företagen bedöms ha otillräcklig skala, se "The Economics of 1992" och Cecchini, 1988). Detta trots ett kraftigt inflöde av kapital och ökade investeringar på EG-marknaden, vilket belyser de kommande svårigheterna för de svenska hemmamarknadsföretagen. För att bemöta dessa svårigheter och för att underlätta omstruktureringen har EG lanserat ett särskilt program avsett att stödja mindre företag. Det består bland annat av två datorbaserade informationssystem vilka syftar till att förmedla kontakter mellan företag och att på ett lättillgängligt sätt informera om EG:s regelverk. Vidare ingår finansiering – delvis i form av bidrag – av viss produktion inom särskilda regioner. Andra syften i EG:s småföretagarprogram är förmedling av underleverantörsuppdrag samt i viss mån utbildning.

Även Efta har uppmärksammat de små företagens problem. 1989 bildades en expertgrupp som enbart ska handha frågor rörande de mindre företagen. Ett intensifierat samarbete med EG eftersträvas där tillgång till EG:s databaserade nätverk för Eftas småföretag särskilt prioriteras. Till viss del har detta förverkligats i och med att Efta-länderna ansluts till EG:s BC-Net-program redan våren 1991. BC-Net-programmet, som syftar till att öka samarbetet mellan småföretagen, har mottagits väl och utnyttjas intensivt av företagen. Om de mindre företagen fullt ut får tillgång till EG:s småföretagar-

³ Nyligen publicerade siffror visar att andelen företag inom EG med mindre än 10 anställda överstiger 90% av totala företag. Dessa svarar för 27% av sysselsättningen (Dagens Industri, 1990–11–21).

program, möjliggörs tillträde till den inre marknaden utan kraftigt höjda omkostnader vilket ofta är avgörande för de mindre företagens export och internationalisering. Bland problem som speciellt drabbar småföretag märks att icke EG-företag konfronteras med krav på att vissa varor som produceras inom EG ska bestå av lokalt tillverkade komponenter eller insatsvaror. Detta försvårar export, och följaktligen också produktion, från företag utanför EG.

I Sverige har också de mindre företagens situation uppmärksammats. Näringslivspropositionen 1990 har tilldelat Utvecklingsfonderna och Småföretagarfonden utökade resurser. Dessutom fördelas 150 miljoner kronor under tre år för att främja verkstadsteknisk utveckling, speciellt med sikte på underleverantörerna. Vidare har SIND fått i uppdrag att administrera ett småföretagarstöd som avser att underlätta nyetablering, öka kompetensen samt öka företagets satsningar på design, produktutveckling etc.

SIND har i flera rapporter behandlat underleverantörer och småföretag (1985a, 1985b, 1990a, 1990b och Olsson 1989). Bland annat har konstaterats att avancerade underleverantörer som tillverkar system eller sofistikerade komponenter är relativt få i relation till företag specialiserade på enklare legotillverkning. Likaså är ytterst få företag internationaliserade. Exportandelen bland underleverantörerna uppgår dessutom endast till 20%, vilket kan jämföras med verkstadsindustrins exportandel, som är drygt dubbelt så stor. För småföretagen är exportandelen till och med ännu lägre. Hemmamarknadsföretagen har – det följer av definitionen – mycket begränsade internationella erfarenheter, vilket ställer höga krav på flexibilitet och anpassningsförmåga i ett skede där ekonomier avregleras och internationell konkurrens släpps fram. Trenden hos underleverantörernas kunder är en allt högre importandel. Svenska underleverantörer svarade till exempel för ca 40% av leveranserna till Volvo PV 1985, en andel som sjönk till ungefär 27% 1989 (SIND 1990a).

Både internationellt och i Sverige har en viss strukturomvandling skett under 1980-talet. I Sverige har till exempel ett flertal koncerner specialiserat sig på komponentproduktion till fordonsindustrin (Swepart, Forsheda m fl). Strukturella förändringar av detta slag har hittills inte kunnat hindra sjunkande marknadsandelar för svenska underleverantörer. Den rådande överkapaciteten inom europeisk och amerikansk bilindustri, liksom en ökad tillförsel från icke-traditionella producentländer som Sydkorea, har ökat kraven på omstrukturering. Detta innebär att konkurrensen inom underleverantörsledet kommer att intensifieras. Sannolikt blir förmågan att upp-

rätthålla en jämn och hög kvalitet (s k nollfelskvalitet) och en hög produktutvecklingskapacitet de viktigaste konkurrensfaktorerna. Vad gäller utvecklingsarbetet är de japanska underleverantörerna internationellt ledande och svarar för en betydande del av modellutveckling, produktionsteknologi och FoU-insatser. Flexibilitet, liksom standardisering, är högt utvecklade i Japan där en underleverantör kan förse flera bilproducenter med samma komponent och därmed i högre utsträckning än europeiska underleverantörer utnyttjar skalfördelar. Uppskattningsvis producerar de japanska underleverantörerna ca 80% av en japansk bil medan motsvarande siffra inom EG är drygt 50%. I svensk bilproduktion är andelen högre (varav merparten importeras) än i EG, men den når inte upp till Japans nivå. Utvecklingen i Europa torde i framtiden komma att präglas av en allt högre dylik så kallad "outsourcing", vilket innebär att köparföretagen kommer att kräva att underleverantörerna tar över en större del av utvecklingsarbetet.

I bilproducerande länder sysselsätts ca 5–15% av tillverkningsindustrins arbetskraft i bilproduktion. Svensk fordonsindustri ligger i den högre delen av detta intervall.⁴ Knappt hälften av sysselsättningen är att hänföra till svensk underleverantörsindustri. Sysselsättningseffekten av enbart bilindustrins inköp hos svenska underleverantörer har av SIND beräknats till 28 000 helårsarbeten 1989. Det innebär att uppräknat för hela tillverkningsindustrin i Sverige svarar underleverantörer och småföretag för en betydande del av produktion och sysselsättning.⁵ Skattningar som tidigare utförts på IUI visar vilken avgörande roll storföretagen spelar för dessa hemmamarknadsföretag. Så har till exempel de tio största svenska multinationella företagens indirekta sysselsättningseffekt hos underleverantörerna uppskattats till ca 7% (Eliasson et al, 1985) av den totala industrisysselsättningen. Det motsvarade drygt 50 000 anställda 1989. Det är i detta perspektiv som effekten av köparföretagens expansion utomlands ska ses. En minskad underleverantörsindustri kommer att få påtagliga och omedelbara regionala konsekvenser för sysselsättningen. Det är framförallt inom de södra och västra delarna av Sverige

⁴ I Sverige sysselsatte transportindustrin år 1989 ca 121 000 personer vilket motsvarar ungefär 15% av industrisysselsättningen. För fordonsindustrin var siffrorna 83 500 respektive 11%. (Industrial Statistics Yearbook 1989, Indicators of Industrial Activity 1989/3, Statistisk Årsbok 1990).

⁵ Underleverantörerna svarar för ca 30% av sysselsättningen inom verkstadsindustrin (uppskattat på grundval av SIND- och IUI-data).

som sysselsättningskonsekvenserna kan bli påtagliga (figur 1.1 och tabell 1.1). Om underleverantörer dessutom bidrar till utveckling av ny teknologi, riskerar också delar av den teknologiska basen och den industriella kompetensen att urholkas. Ett ytterligare hot mot de svenska underleverantörerna är storföretagens uttalade ambition att i framtiden minska antalet underleverantörer, framförallt genom att koncentrera inköpen. Köparföretagens strategier går från "multi-sourcing" till "single-sourcing", dvs en leverantör blir huvudansvarig för varje komponent. Samtidigt krävs, som nämnts, att den leverantör som väljs ut har tillräcklig utvecklingskapacitet och kan klara kvalitetskraven. För de svenska underleverantörerna inträffar denna förändring i köparföretagens strategi i ett skede där konkurrensen från utländska underleverantörer blir allt hårdare. Storföretagen har också i allt högre utsträckning anlitat utländska underleverantörer under 80-talet. Ett av skälen till denna utveckling är de svenska underleverantörernas oförmåga att nå upp till köparföretagens kvalitetskrav.⁶ På sikt måste hemmamarknadsföretagen

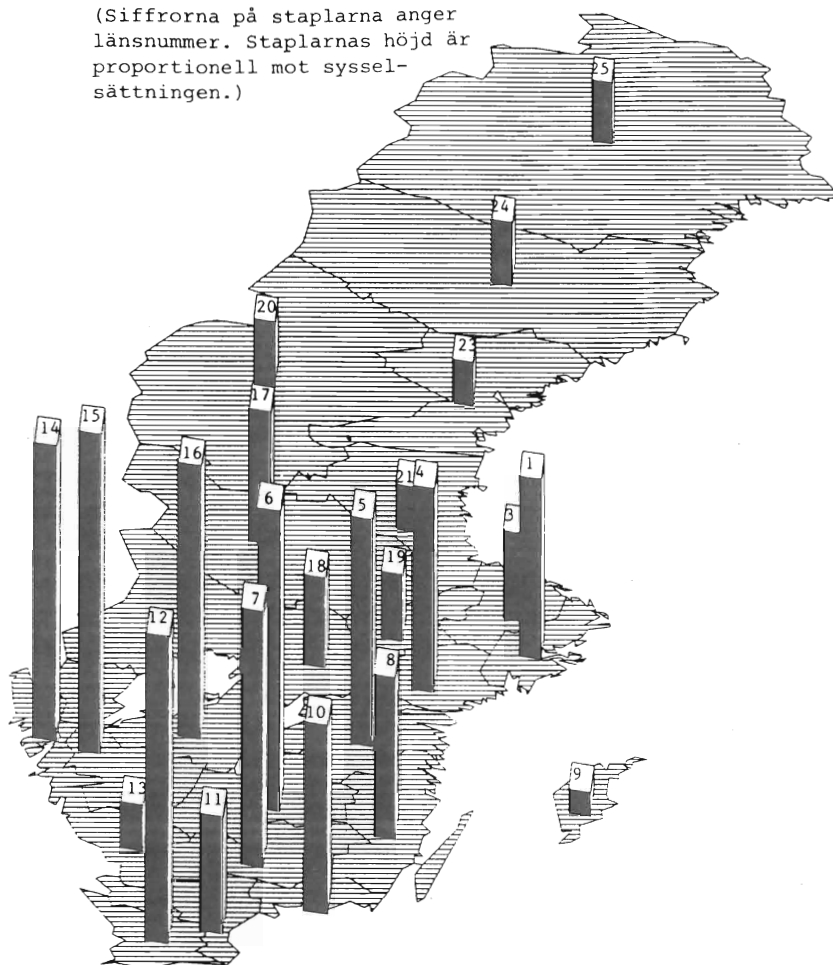
Tabell 1.1 Underleverantörernas sysselsättning länsvís fördelad
Procent

<u>Län</u>	<u>Sysselsättning</u>
1. Stockholms	5 %
3. Uppsala	2 %
4. Södermanlands	6 %
5. Östergötlands	6 %
6. Jönköpings	9 %
7. Kronobergs	7 %
8. Kalmar	4 %
9. Gotlands	0 %
10. Blekinge	5 %
11. Kristianstad	3 %
12. Malmöhus	9 %
13. Hallands	1 %
14. Göteborg o Bohus	10 %
15. Älvsborgs	12 %
16. Skaraborgs	8 %
17. Värmlands	1 %
18. Örebro	2 %
19. Västmanlands	1 %
20. Kopparbergs	4 %
21. Gävleborgs	1 %
22. Västernmanlands	1 %
23. Jämtlands	1 %
24. Västerbottens	1 %
25. Norrbottens	1 %

⁶ Se till exempel Dagens Industri 1990-05-11 och 1990-04-04.

Figur 1.1 Underleverantörernas sysselsättning länsvis fördelad 1990

(Siffrorna på staplarna anger länsnummer. Staplarnas höjd är proportionell mot sysselsättningen.)



öka sina satsningar på områden som tidigare haft låg prioritet, främst FoU, kvalitetskontroll och marknadsföring. Idag är kunskaps-(eller kompetens)-kapitalet, i termer av FoU- och utbildningsinsatser, påfallande lågt bland dessa företag jämfört med storföretagen. Om företagen ska kunna hävda sig i den ökade konkurrens som följer av den internationella avregleringen som EG 1992 innebär, krävs en omorientering från produktion av standardprodukter till mer tekniskt krävande produktion, där systemlösningar, kvalitet och design intar en mer framträdande roll.

En central fråga i denna rapport är huruvida den kapitalflykt mot EG som noterats under 1980-talet kommer att utvidgas även till underleverantörer och småföretag. En dominoeffekt kan uppstå som på sikt får avsevärda konsekvenser för svensk ekonomi. En sådan utveckling kan komma att leda till en krympande verkstadsindustri, en större ensidighet och därmed lägre flexibilitet i produktionen och högre känslighet för makroekonomiska störningar. Alternativt kan hemmamarknadsföretagen fortsätta att reducera sin produktion och sysselsättning så länge det svenska investeringsklimatet inte förbättras i en riktning som stimulerar ökade investeringar i Sverige av svenska eller utländska företag. Det begränsade empiriska material som finns antyder också att köparföretagen kommer att anlita utländska leverantörer i en allt högre utsträckning.⁷ När japansk bilindustri kraftigt ökade sina direktinvesteringar i USA under 1980-talet, anlidade dessa i hög grad japanska underleverantörer som inledningsvis exporterade insatsvaror från Japan. Därefter startade även dessa företag produktion i USA, delvis efter protektionistiska påtryckningar från USA i syfte att hindra rena sammansättningsfabriker, så kallad "screwdriver production", men också av expansionistiska skäl. Detta ökade konkurrenstrycket på de amerikanska underleverantörerna (Viesti – Zanzoterra 1989 och *1992 and Euro-Japanese Economic Relations*, 1990). En motsvarande utveckling kan observeras i Europa och kommer sannolikt att bli än mer påtaglig i framtiden.⁸

1.3 Disposition

De följande avsnitten har disponerats så att underleverantörerna behandlas i kapitel 2 medan småföretagens situation granskas i kapitel 3. Båda dessa kapitel är organiserade så att det inledningsvis redogörs för strukturella faktorer som internationaliseringsgrad, export, kundberoende, kompetensnivå

⁷ I den tidigare refererade IUI-studien (Braunerhjelm 1990b) har köparföretagen i intervjuer uppgett att inköpen kommer att internationaliseras vilket innebär minskande andelar för svenska leverantörer. Likaså indikerar resultaten i en mindre enkätundersökning utförd av Sparbanken (1989) att svenska storföretag kommer att minska sina inköp hos svenska underleverantörer.

⁸ Under 1990 ökade antalet japanska tillverkningsföretag i Europa med 147 stycken till totalt 676 företag. Av dessa var 34 företag underleverantörer (Jetro, Dagens Industri 1991-04-09).

m m. Därefter redovisas vilka faktorer som företagen bedömer som viktiga för sina investeringsbeslut, vilka konsekvenser EG 1992 medför samt förväntningarna på den gemensamma marknaden. Slutligen diskuteras graden av strukturomvandling och framtidsutsikter för dessa företag. I kapitel 4 redogörs för de intervjuer som genomförts med 20 företag. Rapporten avslutas med en sammanfattande diskussion av slutsatserna.

2 Underleverantörsindustrin

2.1 Definition, urval och struktur

Begreppet underleverantör saknar en entydig och allmänt accepterad definition. Endast vad gäller produktionens karaktär, dvs tillverkning av insatsvaror som förbrukas i produktionen av en annan vara, föreligger samstämmighet. Problemet är att en vid definition tenderar att omfatta samtliga företag som inte levererar till slutkonsumenten. Det medför analytiska problem och likaså att innebörden i underleverantörsbegreppet urholkas.

Begreppet underleverantörer i denna studie utgår från SINDs definition, som lägger tyngdpunkten på konkurrenssituationen. Enligt SIND måste producenter av insatsvaror vara utsatta för internationell konkurrens – antingen på grund av köparföretagens internationalisering eller deras internationella kontaktytor – för att tillhöra underleverantörsindustrin. Antalet underleverantörer enligt denna definition uppskattas av SIND till 500 företag. I denna studie läggs ytterligare en förutsättning till underleverantörsbegreppet; en hög kundkoncentration ska föreligga. Detta villkor antas vara uppfyllt om minst 20% av försäljningen avsätts hos en och samma kund. Denna komplettering avskiljer företag som inte rimligen kan anses tillhöra typiska underleverantörer, till exempel vissa större svenska multinationella företag som producerar insatsvaror vilka avsätts till en mängd kunder på världsmarknaden. Följaktligen definieras underleverantörer som tillverkare av insatsvaror som är utsatta för internationell konkurrens och där beroendet av *en* kund uppgår till minst 20% av försäljningen.

Urvalet företag i denna studie har sammanställts från en rad olika källor. Dels ingår företag från Svenska Fordonskomponentgruppen, dels från Mekanförbundets underleverantörsregister.⁹ Dessutom har IUI från de 15 största företagen inom verkstadsindustrin erhållit uppgifter om deras underleverantörer. Utifrån denna population har 150 slumpmässigt utvalda företag – vilka decimerats till 140 när hänsyn tagits till att vissa företag inte längre existerar, andra ombildats till konsultföretag etc – tillställts en enkät. Eftersom SIND tidigare visat att ca 70% av underleverantörerna är knutna till fordonsindustrin, har även ovanstående urval underkastats denna restriktion. Svares

⁹ Svenska fordonskomponentgruppen är en ny branschförening bestående av tillverkare av bildelar. Mekanförbundet hade fram till 1989 ett speciellt underleverantörsregister som också utnyttjats.

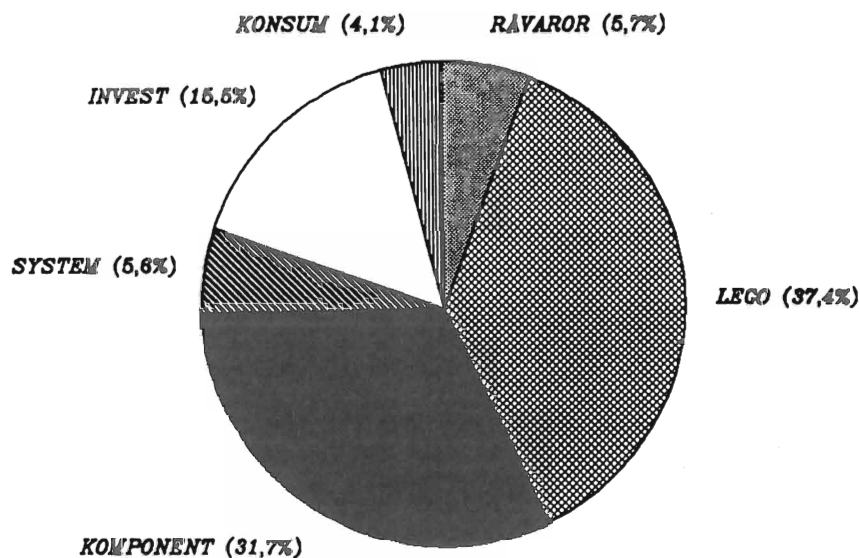
frekvensen uppgår till 51% och genomsnittsföretaget har ungefär 200 anställda samt en fakturering på ca 100 mkr. Som framgår av tabell 2.1 är avvikelserna för de bortfallande företagen små, både vad gäller avkastning och storlek, även om omsättningen är något högre bland de icke svarande företagen. Representativiteten bland de svarande företagen bedöms följaktligen vara helt tillfredsställande.

Tabell 2.1 Svarefrekvens, antal anställda och omsättning (genomsnitt), avkastning (medianvärde), underleverantörer 1989

	Procent	Antal anställda	Omsättning (Mkr)	Avkastning tot kap (%)	Bruttovinst (%)
Svarat	51	220	100	9,9	7,3
Ej svarat	49	230	150	10,2	6,7

Underleverantörernas verksamhet kan indelas efter den produktion som bedrivs (tabell 2.2, figur 2.1). Bland de medverkande företagen är den överväldigande delen, ca 70%, att hänföra till enklare legotillverkning och komponentproduktion. Denna verksamhet kan betecknas som relativt okvali-

Figur 2.1 Fördelning av underleverantörernas tillverkning på olika produktslag 1990



ficerad och med låga krav på FoU-insatser. Med systemleverantörer avses däremot företag som producerar sofistikerade system, ofta med höga krav på FoU-insatser och med ianspråktagande av avancerade produktionsteknologier. Andelen systemproducerande företag är till och med något mindre än andelen företag engagerade i råvaruintensiv tillverkning, dvs enklare bearbetning av råvaror. Investeringsvaror, som inte är en traditionell underleverantörsvara, ingår också på grund av att vissa företag producerar både insatsvaror och investeringsvaror. Det är därför omöjligt att bortse från dessa, vars andel uppgår till 15%.

Tabell 2.2 **Fördelning av underleverantörernas tillverkning på olika produktslag 1990**
Procent

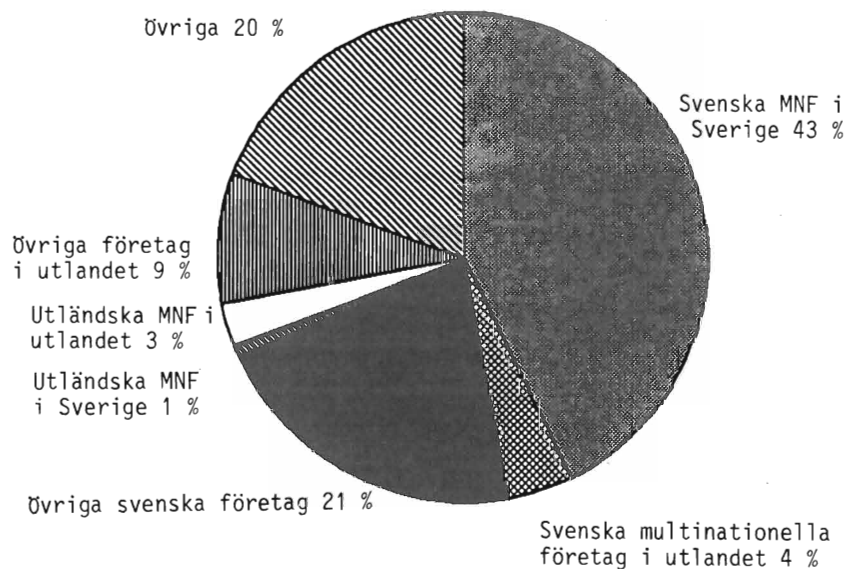
Råvaror	Lego	Komponent	System	Investering	Övrig konsumtion
6	37	32	6	15	4

Tabell 2.2 speglar delvis de problem som underleverantörerna kan förväntas möta. Andelen enklare, tekniskt okomplicerad produktion (lego- och komponenttillverkning), uppgår till mer än 2/3 av den totala produktionen i underleverantörsledet. Den fördel som svenska tillverkare haft är framförallt närheten till köparföretagen, vilket bland annat underlättat varutransporter och kommunikation vid utveckling av nya insatsvaror. För övrigt är produktionsteknologin ofta av den art att verksamheten lätt kan bedrivas i andra länder och till lägre kostnader. Tillverkningen karaktäriseras av potentiellt betydande stordriftsfördelar. Med en allt högre internationalisering av svensk industri, modern kommunikationsteknologi samt utveckling av transport-system för "just in time"-leveranser, eroderas gradvis de svenska underleverantörernas relativa fördel av närhet till kunden. Det innebär att företagen måste förbereda sig inför en kommande omställning. Antingen måste skalan inom tillverkningen ökas – sannolikt krävs en global strategi för att långsiktigt bibehålla konkurrenskraften – eller också måste företagen uppgradera sig från legotillverkare till systemleverantörer. Problemet är att en internationaliseringsprocess är behäftad med stora tröskelkostnader. Den ställer anspråk på såväl kompetens och internationell erfarenhet som på stora resursinsatser och tillgång till riskvilligt kapital. Dessutom förutsätter sannolikt en uppgradering av produktionens kvalitet också en ökad skala i tillverkningen.

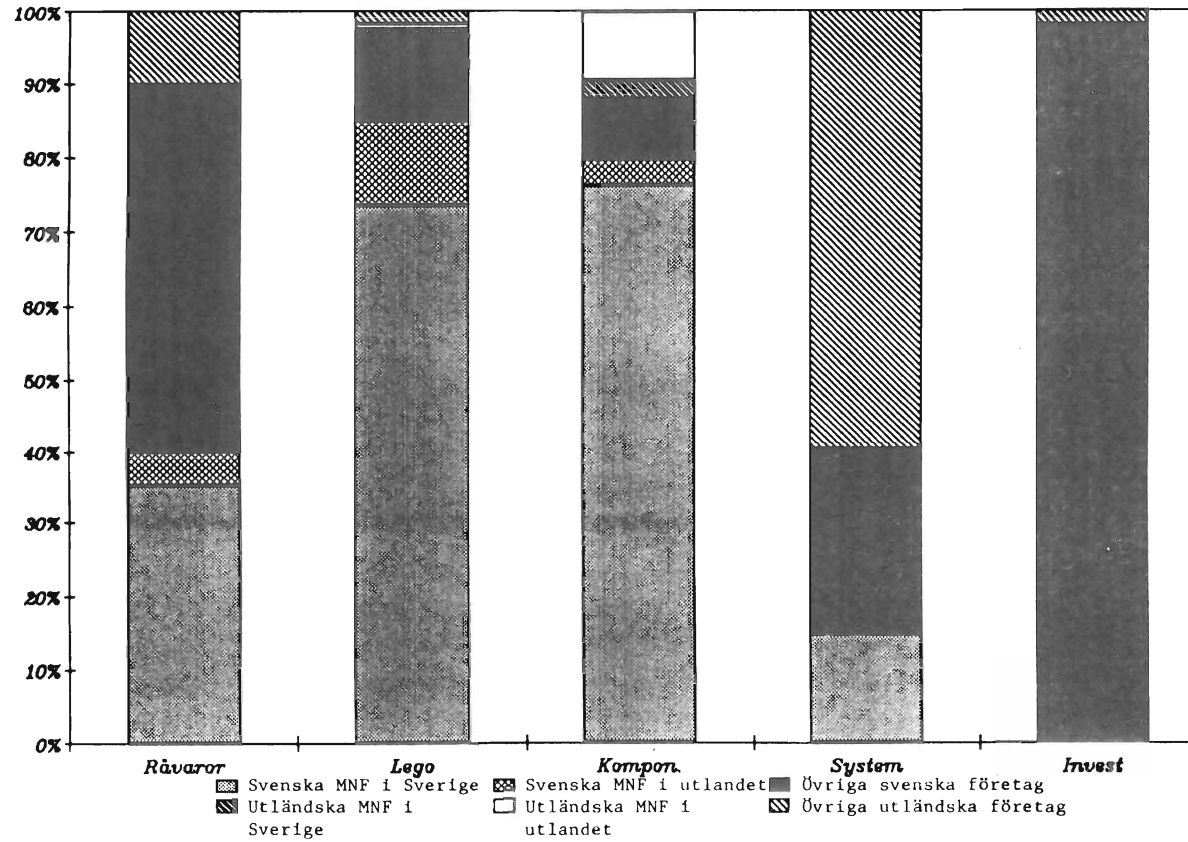
Underleverantörernas avsättning till olika kundkategorier visas i figurerna 2.2a–b. Av cirkeldiagrammet (figur 2.2a) framgår att samtliga verksamheter domineras av köpkategori "svenska multinationella företag i Sverige". Totalt avsätts drygt 47% av underleverantörernas produktion till de svenska storföretagen, varav 4% exporteras till dessa företags utlandsdelar. Leveranser till "övriga svenska företag i Sverige" är också betydande och uppgår till 21%. Däremot är försäljningen till utländska multinationella företag i Sverige begränsad, likaså exporten till denna kundkategori. Övriga utländska företag är avsevärt viktigare och uppges ta emot 9% av avsättningen. Ungefär 20% av försäljningen är dock inte alls fördelad, vilket innebär att den enda säkra slutsatsen som kan dras är att svenska multinationella företag dominerar som kunder.

Kundsammansättning fördelad på de sex olika typerna av underleverantörstillverkning beskrivs i figur 2.2b. Den verksamhet som benämns "övriga konsumtionsvaror", dvs restposten, har bortsetts ifrån på grund av dess låga

Figur 2.2a Underleverantörernas avsättning fördelad på olika kundkategorier



Figur 2.2b Kundsammansättningen för olika typer av underleverantörsverksamhet



andel av total fakturering. Kundernas sammansättning varierar kraftigt mellan de olika typerna av underleverantörer. Som ovan framhållits är cirka en femtedel av omsättningen inte alls fördelad på de olika kundkategorierna, vilket innebär att siffrorna måste tolkas med försiktighet. I första hand bör skillnaden mellan de olika verksamheterna betonas medan mindre avseende fästs vid de respektive andelarnas procentuella storlek. Det bör också påpekas att fördelningen på olika typer av underleverantörer inte är liktydig med en fördelning på företag. Ofta är företagen engagerade i flera verksamheter, även om tyngdpunkten är inriktad på en viss produktion.

Påtagligt är hur "multinationella företag i Sverige" dominerar som köpare av legotillverkade varor och komponenter. Även inom råvarubearbetningen tar storföretagen en betydande andel av underleverantörernas produktion. Kategorin "övriga svenska företag i Sverige" svarar för merparten av inköpen hos tillverkare av investeringsvaror och är också betydande för råvaruleverantörer och systemtillverkare. Vad gäller exporten är den markant koncentrerad till systemtillverkande företag som uppger att utländska företag svarar för ca 60% av inköpen. Även råvarubearbetande företag uppvisar en ansevärd export till denna kundkategori.

Kundernas fördelning på de olika verksamheterna följer ett tydligt mönster. Intressant är hur dominerande "svenska multinationella företag i Sverige" är för lego- respektive komponenttillverkare. Omkring 80% av försäljningen avsågs till denna kundkategori. Likaså överensstämmer det med förväntningarna att systemtillverkare, med tekniskt avancerade produkter och hög kompetensnivå, har en hög andel av kunderna i utlandet. Det förefaller också rimligt att relativt standardiserade investeringsvaror, ofta skrymmande och med höga transportkostnader, i första hand levereras till kunder i Sverige.

2.2 Internationalisering och kompetens

Innan underleverantörernas planer och förväntningar diskuteras kommer den nuvarande internationaliseringsgraden, kompetensnivån och lönsamheten att beskrivas. Av de skäl som anförts ovan kan vi sluta oss till att två faktorer är av särskilt stor betydelse för hemmamarknadsföretagens framtida utveckling; *internationalisering* och *kompetensutveckling*. I avsnitt 2.2 kommer under-

leverantörernas situation idag belysas mot bakgrund av dessa faktorer, medan företagens framtidsplaner berörs i avsnitt 2.3.

2.2.1 *Export, investeringar och produktionskapacitet*

De medverkande underleverantörernas exportandel uppgick under perioden 1988–1990 till ca 27%. Den relativt höga exportandelen förklaras av att två företag, vilka är betydligt större än genomsnittsföretaget, hade en mycket hög exportandel. Exkluderas dessa företag, sjunker exportandelen till ca 20%. Den konstanta exportandelen under perioden motsvaras inte av ett lika stabilt mönster vad gäller exportens fördelning på olika regioner (tabell 2.3a). Försäljningen till EG har kontinuerligt ökat under perioden samtidigt som exporten till Norden och Övriga världen minskat. Ökningen av exporten till EG har alltså väsentligen inträffat efter det att beslutet att genomföra den inre marknaden togs.¹⁰

Tabell 2.3a Exportens fördelning på olika regioner, underleverantörer 1988–1990
Procent

	EG	Norden	Övriga världen
1988	59	17	24
1989	59	15	26
1990	64	16	20

Intressant är att perioden sammanfaller med de svenska storföretagens starkt ökande investeringar inom EG. Eftersom huvuddelen av underleverantörernas kunder återfinns bland storföretagen, är detta en sannolik förklaring till exportökningen. Detta intryck förstärks av att underleverantörernas fakturering under perioden 1988–1989 och 1989–1990 endast ökat med 5% respektive 4%. Rensat för inflationen innebär detta att produktionen i volym ökat mycket måttligt eller rent av minskat. Detta indikerar att det inte är någon

¹⁰ År 1985 presenterades Vitboken i vilken EG-kommissionen preciserat 279 åtgärder som krävs för att den inre marknaden ska kunna genomföras. Processen beräknas vara avslutad 1992–12–31. År 1986 ändrades Romfördraget genom Enhetsakten vilket innebär att beslutsproceduren förenklades såtillvida att reformförslag rörande den inre marknaden i de flesta fall kan avgöras med enkel majoritet.

allmän efterfrågeökning som föranlett exportökningen till EG. Flera av underleverantörerna är knutna till något av storföretagen och andelen export till koncernföretag har ökat med 17% under perioden 1988–1990 (tabell 2.3b). Detta motsvarar ungefär den registrerade exportökningen till EG. Underleverantörernas inomföretagsexport är betydligt lägre än i verkstadsindustrin. I det senare fallet exporteras ca 45% av total export till koncernföretag (Braunerhjelm 1990a). Det innebär att underleverantörerna inte har samma möjlighet som övrig verkstadsindustri att tillgodogöra sig ett högre efterfrågeläge på utlandsmarknaderna genom inomföretagsexport.

Tabell 2.3b **Andel inomföretagsexport,
underleverantörer 1988–1990**
Procent

1988	1989	1990
30	31	35

Den exportökning till EG som är föranledd av köparföretagens internationalisering påverkar underleverantörerna på två sätt. Konkurrensen från andra företag tilltar allteftersom kundföretagens ökade utlandssatsningar leder till nya nätverk och nya inköpskanaler. Samtidigt ökar också underleverantörernas exponering på EG-marknaden. Möjligheterna att etablera nya kundkontakter stärks, vilket i sin tur underlättar ökade exportsatsningar samt en internationalisering. Kostnaderna för utlandsetableringar minskar om distributionskanaler och marknadskänedom redan finns. Skulle köparföretagen vända sig till inhemska underleverantörer inom EG ställs svenska underleverantörer inför en besvärlig situation. Det förefaller därför viktigt att underleverantörerna genom strategiska allianser, utlandsetablering, kapacitetsutbyggnad etc ökar sina marknadsandelar, både i och utanför Sverige. En utökad kundkrets skulle dessutom bidra till att minska dess sårbarhet som följer av ett fåtal dominerande kunder.

Någon förändring i företagets produktion i respektive region (Sverige, EG, Övriga världen) kan däremot inte urskiljas. Endast obetydliga förskjutningar i produktionskapaciteten har under perioden 1988–1990 skett mellan Sverige och utlandet. Antal företag med utlandsproducerande dotterbolag inskränker sig till tre stycken 1989. Samtliga är betydligt större än genomsnittsföretaget och har varierande produktionsinriktning. Av de medverkande företagen är det också ytterst få som planerar att genomföra någon utbyggnad i produk-

tionskapiteten utanför Sverige fram till 1992. I tabell 2.4 kan konstateras att endast en svag ökning av produktionskapaciteten planeras ske inom EG.

Tabell 2.4 Fördelning av produktion och antal anställda mellan olika regioner, underleverantörer 1988–1992
Procent

	Produktion Sverige	Produktion Norden	Produktion EG	Anställda Sverige	Anställda Utlandet
1988	99	0,5	0,5	95	5
1989	99	0,5	0,5	95	5
1990	99	0,5	0,5	–	–
1992	98	0,5	1,5	–	–

Antal anställda i Sverige och i utlandet är ett annat mått som belyser underleverantörernas internationaliseringsgrad. Endast 5% av de anställda återfinns utanför Sverige och i denna siffra inkluderas försäljningspersonal.¹¹ Förändringen mellan 1988–1989 är försumbar, även om sysselsättningen ökat något i utlandsdelen samtidigt som en viss minskning kan noteras för Sverige. Jämfört med övrig verkstadsindustri, är svenska underleverantörers produktion utanför Sverige obefintlig.

Investeringarnas fördelning mellan Sverige, EG och Övriga världen (tabell 2.5a) visar också på en mycket blygsam utlandsverksamhet. Sverige framstår som den helt dominerande mottagaren av investeringarna. En viss ökning kan dock noteras 1990 inom både EG och Övriga världen. Studeras förändringen i totala investeringarna över perioden 1988–1990 framgår att efter en markant uppgång mellan 1988–1989 minskade investeringarna kraftigt under 1989–1990 (tabell 2.5b). Den sjunkande andelen är helt att hänföra till Sverige medan investeringarna ökade – visserligen från en låg nivå – med 10% inom EG. Detta antyder en begynnande förändring i investeringsmönstret, särskilt som det omvända förhållandet förelåg 1988–1989, dvs investeringarna ökade i Sverige och minskade i EG. Observationerna är dock allt för få för att tillåta några säkra slutsatser.

Sammantaget förläggs en försumbar del av underleverantörernas produktion och investeringar utanför Sverige och likaså avsätts merparten av

¹¹ 1986 uppgick svenska koncerners utlandssysselsättning till 33% av tillverkningsindustrins sysselsättning i Sverige och har sedan dess ökat (Swedenborg et al 1989).

produktionen i Sverige. Den tillverkning som sker utomlands är koncentrerad till ett fåtal relativt stora underleverantörsföretag. Exporten, som uppgår till omkring 20% av företagets försäljning, riktas främst mot EG. Av den totala exporten har andelen till EG ökat markant under de tre senaste åren och beräknas 1990 överstiga 60% av utlandsförsäljningen. Följaktligen avsåts ungefär 12% av underleverantörernas produktion inom EG, vilket innebär att företagen – trots den starka inriktningen på hemmamarknaden – också är beroende av EG-marknaden. Eftersom exporten är mycket ojämnt fördelad mellan företagen varierar dock också beroendet av EG-marknaden. I intervjuerna uppgav dessutom flera företag att en stor del av försäljningen till svenska kunder internexporterades – utan vidare bearbetning – direkt till dessa köparföretags utlandsenheter. Denna "indirekta export" innebär att företagen förmodligen är mer verksamma på utlandsmarknaderna än vad som framgår av de direkta exportandelarna. Exportökningen till EG förklaras sannolikt av köparföretagens omfattande utlokaliseringar under slutet av 1980-talet. Detta understryker nödvändigheten av att svenska underleverantörer även i framtiden försäkras tillträde till den inre marknaden.

Tabell 2.5a Bruttoinvesteringarnas regionala fördelning, underleverantörer 1988–1990
Procent

	Sverige	EG	Övriga
1988	98	1	1
1989	99	1	0
1990	96	2	2

Tabell 2.5b Bruttoinvesteringar i anläggningstillgångar, procentuell förändring, underleverantörer 1988–1990

1988–89	1989–90
19	-8

2.2.2 *Kompetens*

Industriell kompetens är ett flerdimensionellt begrepp som är svårt att avgränsa och ge en operationell innebörd. Det innefattar kompetens i till-

verkning, marknadsföring, organisation, distribution, FoU m m; kort sagt förmåga att bedriva industriell verksamhet. I en snävare och mer avgränsad mening kan begreppet kopplas till FoU-verksamhet, utbildningsnivå samt strukturen på arbetskraften i företagen. Oavsett hur industriell kompetens definieras, är begreppet förenat med mätproblem. Kompetens påverkar företagets förmåga att skapa vinster. Detta innebär att kompetens och räntabilitet är positivt korrelerade. I denna rapport har vi begränsat oss till vissa kompetens kategorier som är särskilt relevanta för industrin och som drar betydande investeringsresurser. Det handlar om FoU- och marknadsföringsverksamhet, utbildning samt underleverantörernas investeringar i så kallat "mjukkaptal". Arbetskraftens fördelning på olika yrkeskategorier speglar också i viss mån kompetensens sammansättning. Omfattningen, och fördelningen jämfört med storföretagen,¹² diskuteras i det följande avsnittet.

2.2.3 Utbildning

Utbildningsnivån inom företagen kan beskrivas dels av arbetskraftens fördelning på olika yrkeskategorier, dels av företagens utbildningskostnader. Beträffande yrkeskategorier har data samlats in för fem olika nivåer. Den första avser chefer, dvs personal med ett högt exekutivt ansvar. Att tillhöra den övre kategorin innebär inte nödvändigtvis att vederbörande har en akademisk examen. Kunskaperna kan lika väl ha förvärvats inom företaget, genom intern eller extern utbildning. Tjänstemän indelas i två olika kategorier där specialister, tekniker och annan kvalificerad personal återfinns i den högre kategorin medan den lägre avser försäljare, administrativ personal m fl. Slutligen indelas arbetare i kategorierna yrkesarbetare, varmed avses svetsare, fräsare m fl samt arbetare utan yrkesutbildning. Den senare kategorin arbetare sysslar med enklare repetitiva moment, lagerarbete etc.

Fördelningen på de olika kategorierna framgår av tabell 2.6. Som väntat är huvuddelen av de anställda hos underleverantörerna att hänföra till de två lägsta utbildningskategorierna vilka uppgår till närmare 75%. I jämförelse med storföretagen är skillnaden betydande såtillvida att en markant högre andel av arbetskraften är lågutbildad. Samtidigt visar det sig att under-

¹² Data för storföretagen är hämtade ur den databas som den tidigare studien bygger på (Braunerhjelm 1990b).

leverantörsindustrin anställer avsevärt fler inom den högsta kategorin, ca 30% fler chefer per 100 anställda, än storföretagen.

Den största – och viktigaste – skillnaden i arbetskraftens struktur föreligger dock vad gäller antal anställda i de två näst högsta utbildningskategorierna. Till dessa hör specialister, tjänstemän och övrig personal med en högre utbildning än yrkesarbetare. I underleverantörsindustrin uppgår dessa till 23% av antalet anställda medan storföretagens andel är 40%. Med andra ord har storföretagen 70% fler anställda inom dessa yrkeskategorier. Det är just inom dessa personalgrupper som marknadsförings- och FoU-anställda återfinns, dvs yrkeskategorier som sannolikt i hög utsträckning kommer att krävas i underleverantörernas framtida organisation.

Tabell 2.6 Arbetskraftens fördelning på utbildningskategorier inom svensk underleverantörsindustri och storföretag 1989
Procent

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

Siffrorna i tabell 2.6 indikerar att underleverantörsindustrin har en mer centraliserad organisation än storföretagen eftersom decentralisering tenderar att kräva en högre andel arbetskraft i de mer utbildade mellanskikten. Likaså kan den påtagligt lägre andelen specialister och tjänstemän innebära att underleverantörsindustrin – till skillnad från storföretagen som medvetet har satsat på marknadsföring, information, logistik och liknande icke-traditionell produktion – i allt för hög utsträckning koncentrerat verksamheten till själva tillverkningen. Som visats i tidigare IUI-studier (Eliasson et al, 1990) är merparten av produktionen i ett modernt industriföretag av tjänstekaraktär. Den inriktningen har varit nödvändig för att upprätthålla de svenska storföretagens internationella konkurrenskraft. I detta avseende har underleverantörerna inte följt med i utvecklingen.

En tänkbar förklaring till det höga antalet lågutbildade – bortsett från det faktum att produktionen är inriktad på tillverkning – kan vara att underleverantörerna föredrar att själva ombesörja utbildningen. I sådana fall

försvåras klassificeringen på olika yrkesgrupper. Den interna utbildningen borde då ha fångats upp av företagets utbildningskostnader. Återigen uppstår problemet att mäta dessa kostnader eftersom en stor del av utbildningen sker på arbetsplatsen under relativt oorganiserade former, så kallat "on the job learning". Mätproblemen är dock av samma dignitet för alla företag och en jämförelse med storföretagen ger därför en viss vägledning. I procent av företagets totala kostnader, respektive omsättningen, framgår av tabell 2.7 att underleverantörsindustrin och storföretagen satsar procentuellt lika stora resurser på utbildning. Den genomsnittliga utbildningskostnaden uppgår till ca 2% av företagets totala kostnader. Av enkätsvaren framgår vidare att kostnaderna fördelas jämnt på intern respektive extern utbildning.

Tabell 2.7 **Utbildningskostnadernas andel av totala kostnader respektive omsättning, underleverantörer och storföretag 1988–1989**

	Underleverantörer	Storföretag
Andel av totala kostnader	2,1	2,2
Andel av total fakturering	1,6	1,6

Sammanfattningsvis kan konstateras att framförallt fördelningen av de anställda på olika utbildningskategorier i underleverantörs- respektive storföretagen sammanfaller väl med de produktionsmönster som tidigare redovisats. Tyngdpunkten i underleverantörernas produktion finns i den enklare lego- eller sammansättningsproduktionen.

2.2.4 *FoU och marknadsföring*

En hög FoU-intensitet, liksom förhållandevis stora satsningar på marknadsföring, tyder på att produkten skiljer sig från näraliggande substitut. Det brukar sammanfattas med att produkten är bärare av en företagsspecifik egenskap, vilket i sin tur skapar en (tillfällig) monopolränta som möjliggör fortsatta satsningar på FoU och marknadsföring. Dessa satsningar är nödvändiga för att uppgradera kompetensen och behålla företagets konkurrenskraft.

Tidigare har konstaterats att underleverantörerna sysselsätter relativt få specialister och tjänstemän. FoU-kostnaden är också förhållandevis låg och

uppgår till ca 1,5% av de totala kostnaderna för 1988 och 1989 (tabell 2.8).¹³ En marginell minskning i FoU-utgifterna kan noteras mellan dessa år. Marknadsföringskostnaderna överstiger knappt 3% av fakturerad försäljning och något mer beräknad som andel av totala kostnader. Detta ska jämföras med storföretagens satsningar på marknadsföring som uppgår till 5% av totala kostnader under samma period. 1988–1989 skedde endast marginella förändringar i dessa poster.

Tabell 2.8 FoU- och marknadsföringskostnader, andel av totala kostnader respektive omsättning, underleverantörer och storföretag 1988–1989

	Underleverantörer	Storföretag
FoU-andel av totala kostnader	1,5	9*
FoU-andel av total fakturering	1	8*
Marknadsföringskostnad av totala kostnader	3	5
Marknadsföring, andel av total fakturering	3	5

* Endast de svenska delarna av storföretagen är inkluderade. Detta innebär att FoU-siffrorna överskattas något samtidigt som marknadsföringskostnaderna underskattas. Att merparten av FoU-verksamheten utförs av storföretagen har visats i tidigare IUI-studier (Swedenborg et al, 1989).

I jämförelse med underleverantörerna satsar verkstadsindustrin genomsnittligt betydligt mer på både marknadsföring och FoU. I de tidigare, mer stabila relationerna mellan underleverantörer och köparföretag, har sällan några krav ställts på underleverantörernas FoU-kapacitet. Detta pekar på att underleverantörerna kommer att få svårigheter att uppgradera sig från lego-till (mer) FoU-intensiva systemtillverkare. Detta ska jämföras med köparföretagens uttalade strategi att en större andel av de totala FoU-satsningarna bör ske i underleverantörsledet. På motsvarande sätt antyder de låga marknadsföringsinsatserna, mot bakgrund av de förhållandevis blygsamma

¹³ Detta resultat skiljer sig från Cecchini-rapportens (Cecchini 1988, s 85) där det hävdas att den relativa FoU-andelen inte skiljer sig mellan företag av olika storlek. En förklaring kan vara skillnader i urvalet av företag. Det bör också påpekas att den relativa FoU-andel är ett svårtolkat begrepp eftersom det sannolikt är den absoluta FoU-insatsen som är avgörande, dvs att en kritisk massa uppnås.

exportandelarna, att ökade utlandssatsningar kan vara förenade med betydande kostnader.

2.2.5 *Investeringar i "mjukkaptal"*

Företagen investerar i "mjukkaptal", eller kunskapskapital, precis på samma sätt som i traditionella anläggningstillgångar. "Mjukkaptal" definieras som tillgångar i FoU, marknadsföring, programvara och utbildning. Mätproblem och tradition gör att dessa investeringar i regel inte uppges i företagens årsredovisningar.¹⁴ De få mätningar som gjorts visar dock att dessa tillgångar är av betydande storlek och ofta överstiger värdet av de traditionella kapitaltillgångarna (Eliasson 1990, Eliasson – Braunerhjelm 1991). Det är naturligt att "mjukkaptalet" blir allt viktigare bland företagens tillgångar i takt med dator- och kommunikationsteknologins landvinningar, företagens ökade internationalisering samt vikten av att kunna konkurrera med teknologi och kompetens. Följaktligen borde tillgångssidan i företagens balansräkning "blåsas" upp med detta mjukkaptal. Företagens relativa andelar av dessa tillgångar ger också en uppfattning om produktionsteknologin och produktens egenskaper.

Företagen har ombetts uppskatta värdet på "mjukkaptalet" i enkäten. Värdet har beräknats genom att tidigare uppgivna kostnadsposter fördelats på en investeringsdel och en kostnadsdel samt att investeringarna därefter "kapitaliserats" till återanskaffningsvärde efter avskrivningar. Detta aktiverade "mjukkaptal" har därpå ställts i relation till det traditionella anläggningsskaptalet (maskiner, inventarier, fastigheter), som också värderats till återanskaffningsvärde. De respektive andelarna framgår av tabell 2.9 där också jämförande data anges för storföretagen.

Det intressanta är inte de respektive andelarnas absoluta storlek, utan snarare hur dessa skiljer sig mellan underleverantörer och storföretag. Återigen kan avsevärda skillnader konstateras mellan dessa företagskategorier. Endast beträffande utbildning är siffrorna av samma dignitet, vilket ju också var fallet för de löpande utbildningskostnaderna (tabell 2.6). Storföretagen har drygt dubbelt så stora tillgångar i programvarukapital, tre gånger så stora i marknadsföring och mer än fem gånger så stora tillgångar i FoU-

¹⁴ Vissa företag redovisar delar av "mjukkaptalet", t ex IBM och ASTRA.

kapital som underleverantörerna. Mot bakgrund av dessa siffror kan det ifrågasättas om den bas, som underleverantörerna utgår ifrån när de ska anpassa sig till de förestående förändringarna i Europa, är tillräcklig för en internationalisering och en uppgradering av kompetensnivån. Finns den mottagarkompetens som är en förutsättning för en mer teknisk, specialiserad och FoU-inriktad produktion? Skillnaderna mellan storföretagen och underleverantörerna belyser de svårigheter som den framtida anpassningen kan komma att ge upphov till.

Tabell 2.9 Kapitalets sammansättning inom företagen, återanskaffningsvärde, underleverantörer och storföretag 1988–1989
Procent

	Underleverantörer	Storföretag
Anläggningskapital	89	62
FoU-kapital	4	21
Marknadsföringskapital	3	10
Utbildningskapital	2	2
Programvarukapital	2	5
Totalt	100	100

2.3 Lönsamhet i underleverantörsledet

Den enda långsiktiga måttstocken på kompetens är företagets förmåga att skapa kontinuerligt höga vinster. I en situation som präglas av stora förändringar och krav på anpassning till nya marknadsbetingelser är det viktigt att företagen har de finansiella resurser som krävs för att vidta nödvändiga dispositioner.¹⁵ Mått på detta är företagets relativa lönsamhet, dess förändring över tiden samt soliditeten. I denna studie riktas uppmärksamheten mot lönsamhetens utveckling. Nedan presenteras dels ett genomsnittligt vinstmått för hela företagsgruppen, dels rangordnas företagen efter deras relativa kapitalförräntning i så kallade Salterdiagram (Salter 1966). Salterfördelningen åskådliggör på ett enkelt sätt de medverkande företagens sårbarhet. Eftersom

¹⁵ Tyskland har uppmärksammat dessa problem vad gäller småföretagen. En speciell stödform har därför inrättats för att höja soliditeten genom subventionerade lån under etableringsfasen. Stödet är tillgängligt för alla småföretag inom EG under förutsättning att verksamheten lokaliseras till Tyskland. Detta exemplifierar hur företag från icke EG-länder med ambitioner att etablera verksamhet i Tyskland diskrimineras.

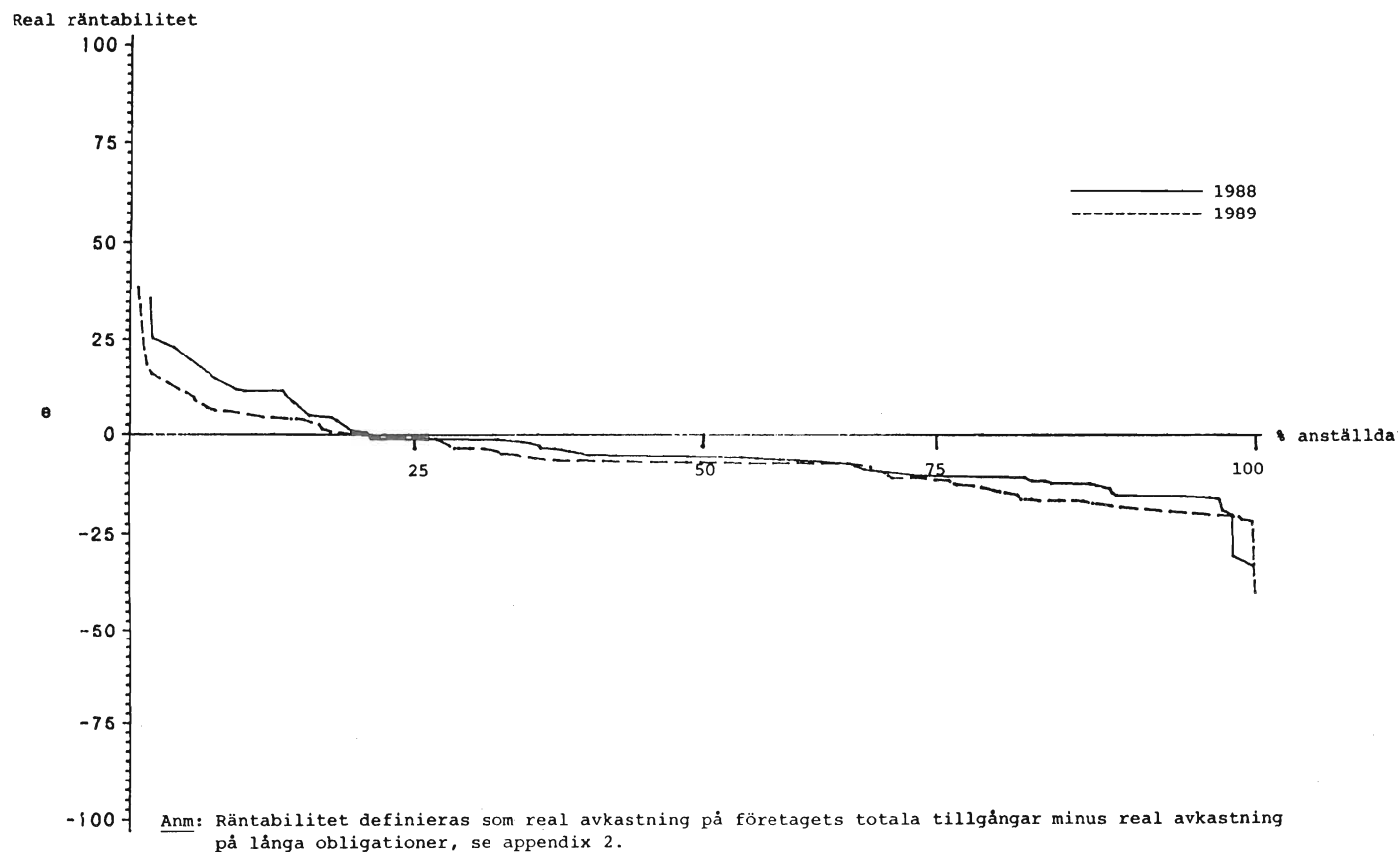
data endast finns för åren 1988 och 1989, måste resultaten tolkas försiktigt. Det är dock oundvikligt, av skäl som redogjordes för i inledningsavsnittet, att de närmaste åren kommer att kännetecknas av betydligt hårdare konkurrens och krav på att kostnaderna sänks. Det talar starkt för att underleverantörsindustrin går in i ett skede av stagnerande eller fallande vinster och en utslagning av de mest utsatta enheterna.

Räntabiliteten för hela gruppen mäts som rörelseresultatet, definierat som bruttovinsten minus avskrivningar före finansiella kostnader, i relation till återanskaffningsvärdet på totala tillgångar. Därefter har den reala avkastningen på långa obligationer subtraherats för att erhålla avkastningen i relation till avkastningen på finansiella tillgångar.¹⁶ Dessa mått visar att lönsamheten var förhållandevis svag 1988 och har fallit under 1989. Den genomsnittliga nivån har sjunkit med ca 40% mellan dessa år. En uppdelning av lönsamheten mellan utlandet och Sverige är inte meningsfull med tanke på den blygsamma utlandsetableringen inom underleverantörsindustrin. Köparföretagen, dvs storföretagen, kännetecknas inte på samma sätt som underleverantörerna av fallande vinster 1989. Under 1990 har dock stora delar av övrig verkstadsindustri fått erfara krympande marginaler. Underleverantörernas satsningar på internationalisering och kompetenshöjande åtgärder riskerar att undermineras av sjunkande vinstmarginaler.

Den individuella rangordningen mellan företagen avseende lönsamheten, definierad som ovan, visas i figur 2.3. I Salterdiagram rangordnas företagen så att de mest högavkastande återfinns i diagrammets vänstra del. För de företag som befinner sig nedanför nollaxeln understiger lönsamheten avkastningen på finansiella tillgångar, vilket i ett långt perspektiv är att betrakta som förlustverksamhet. På sikt måste dessa företag genomföra lönsamhetshöjande åtgärder för att inte slås ut eller bli uppköpta. I figur 2.3 kan utvecklingen mellan 1988 och 1989 studeras. Som framgår har antalet företag med en hög avkastning minskat, dvs kurvan har förskjutits nedåt och dessutom blivit flackare, något som främst drabbat de mest högavkastande företagen. Ett sådant utseende på Salterfördelningarna är ett instabilitets-tecken och under speciella betingelser kan hela branscher slås ut (Eliasson 1984b). Förlustföretagens situation har förvärrats under 1988–1989. Visserligen är antalet förlustföretag ungefär lika många under 1989, men förlusterna

¹⁶ För en matematisk formulering av dessa begrepp, se appendix 2.

Figur 2.3 Det totala kapitalets förräntning över räntan (= $\hat{\epsilon}$), underleverantörer 1988 och 1989



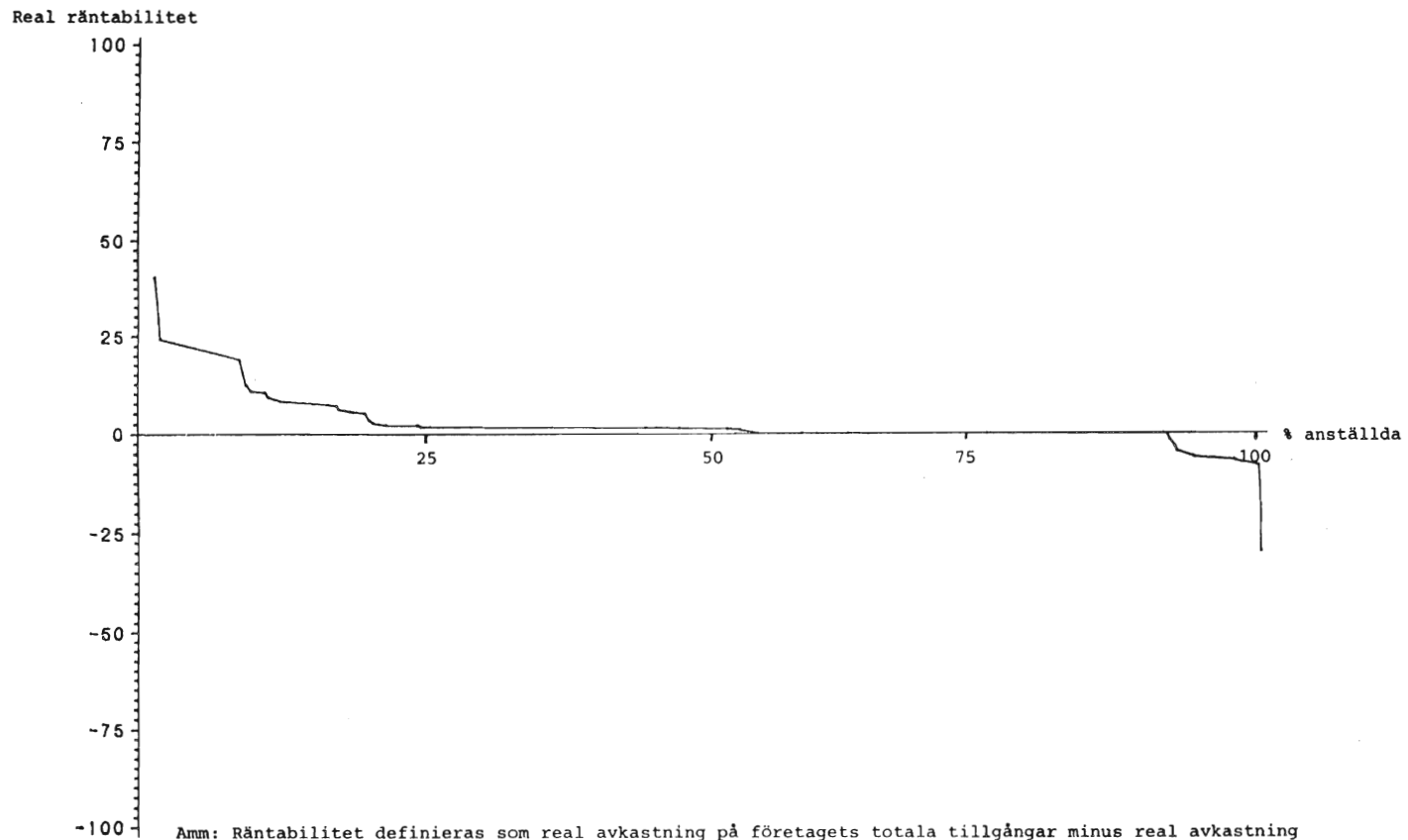
är större än under 1988. Den övergripande förändringen är att marginalerna fallit för underleverantörerna mellan 1988 och 1989.

En annan intressant jämförelse framgår av figur 2.4. Kurvan beskriver köparföretagens position i Salterdiagrammet, med den begränsningen att endast verkstadsindustrin i Sverige är representerad. Denna köparkategori är dock helt dominerande för majoriteten av underleverantörerna, sålunda avsätts ca 80% av lego- och komponenttillverkningen till storföretagen inom verkstadsindustrin. Som framgår av figur 2.4 överstiger köparföretagens lönsamhet kraftigt underleverantörernas under 1988. Vinsterna föll påtagligt inom underleverantörsledet 1989, sannolikt betydligt mer än för köparföretagen. Försämringen för köparföretagen under 1990 innebär att underleverantörernas marginaler utsätts för ytterligare påfrestningar. De lägre vinsterna kommer att påskynda omstruktureringen inom svensk underleverantörsindustri. Figur 2.5 visar hur storföretagen positionerar sig relativt underleverantörerna. Som framgår är underleverantörerna förankrade i kurvans "svans" (de mörklagda partierna), dvs befinner sig i ett mycket utsatt läge.¹⁷

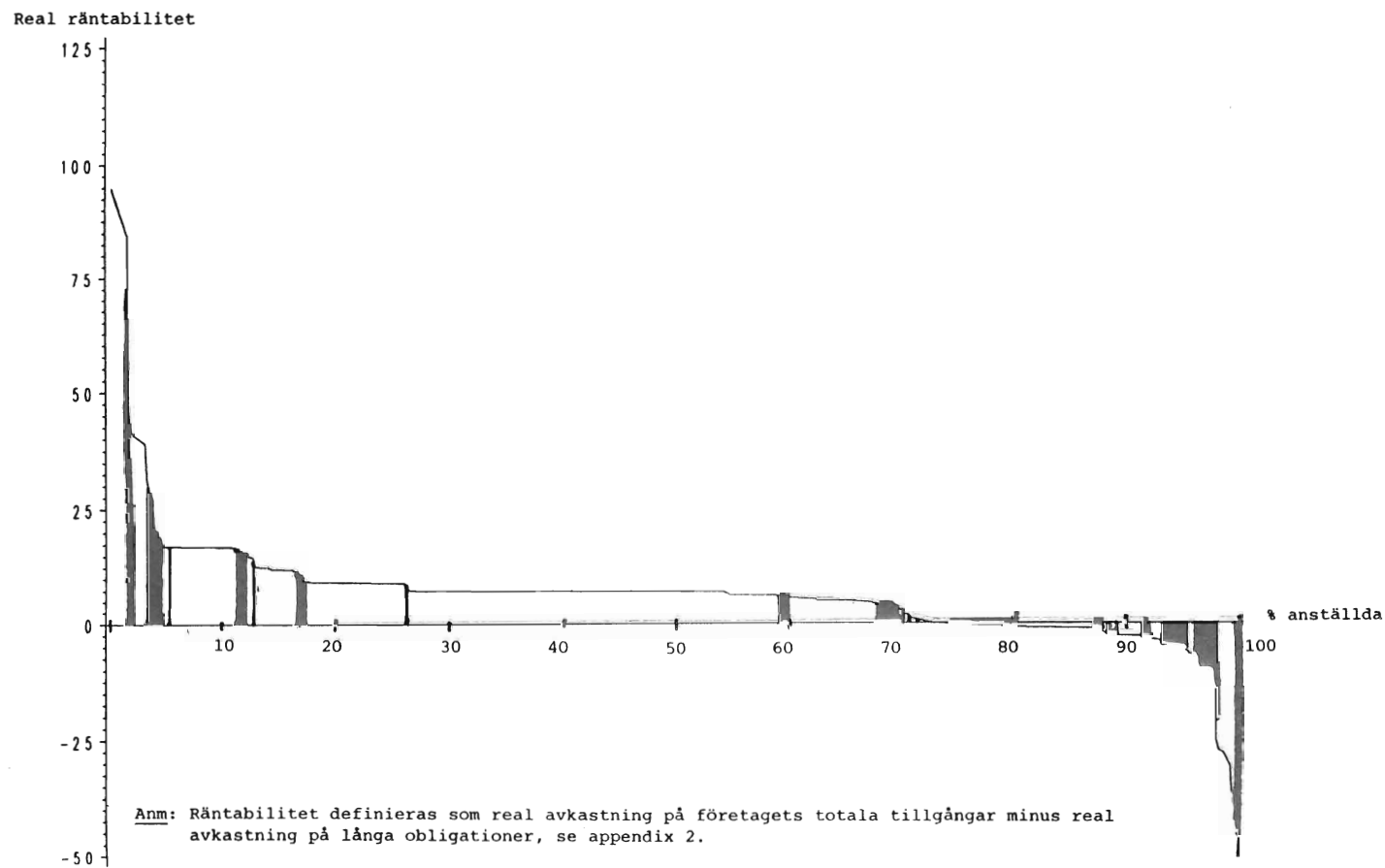
Motsvarande kurvor för arbetsproduktiviteten redovisas i figurerna 2.6–2.7 där företagen har rangordnats i fallande skala. I figurens vänstra del återfinns företagen med det högsta förädlingsvärdet per anställd, dvs den högsta arbetsproduktiviteten. Den horisontella kurvan representerar den genomsnittliga lönenivån. Bruttovinsten definieras som skillnaden mellan förädlingsvärdet per anställd och lönekostnaden per anställd. I figuren ges bruttovinsten av avståndet mellan den genomsnittliga lönekostnadskurvan och den fallande kurvan som representerar förädlingsvärde per anställd i företagen. Det bör understrykas att detta inte är ett avkastningsmått och att till exempel olika kapitalintensitet påverkar lönsamheten, som visas i figur 2.3–2.5. Fördelen med arbetsproduktivitetsmått är att man undviker de problem som är förenade med att mäta kapitalet. I figur 2.7 visas att arbetsproduktiviteten är avsevärt högre för storföretagen. En ytterligare viktig observation (figur 2.8) är att inget synligt samband föreligger mellan arbetsproduktivitet och lönsamhet. Att satsa på en hög arbetsproduktivitet leder

¹⁷ Rent teoretiskt är det också möjligt att underleverantörernas vinstmarginaler fallit pga "market contestability", dvs för att motverka att utomstående underleverantörer går in på marknaden sänker företagen sina priser och därmed vinstmarginaler. Troligen är dock underleverantörerna mer påverkade av utvecklingen inom framförallt bilindustrin.

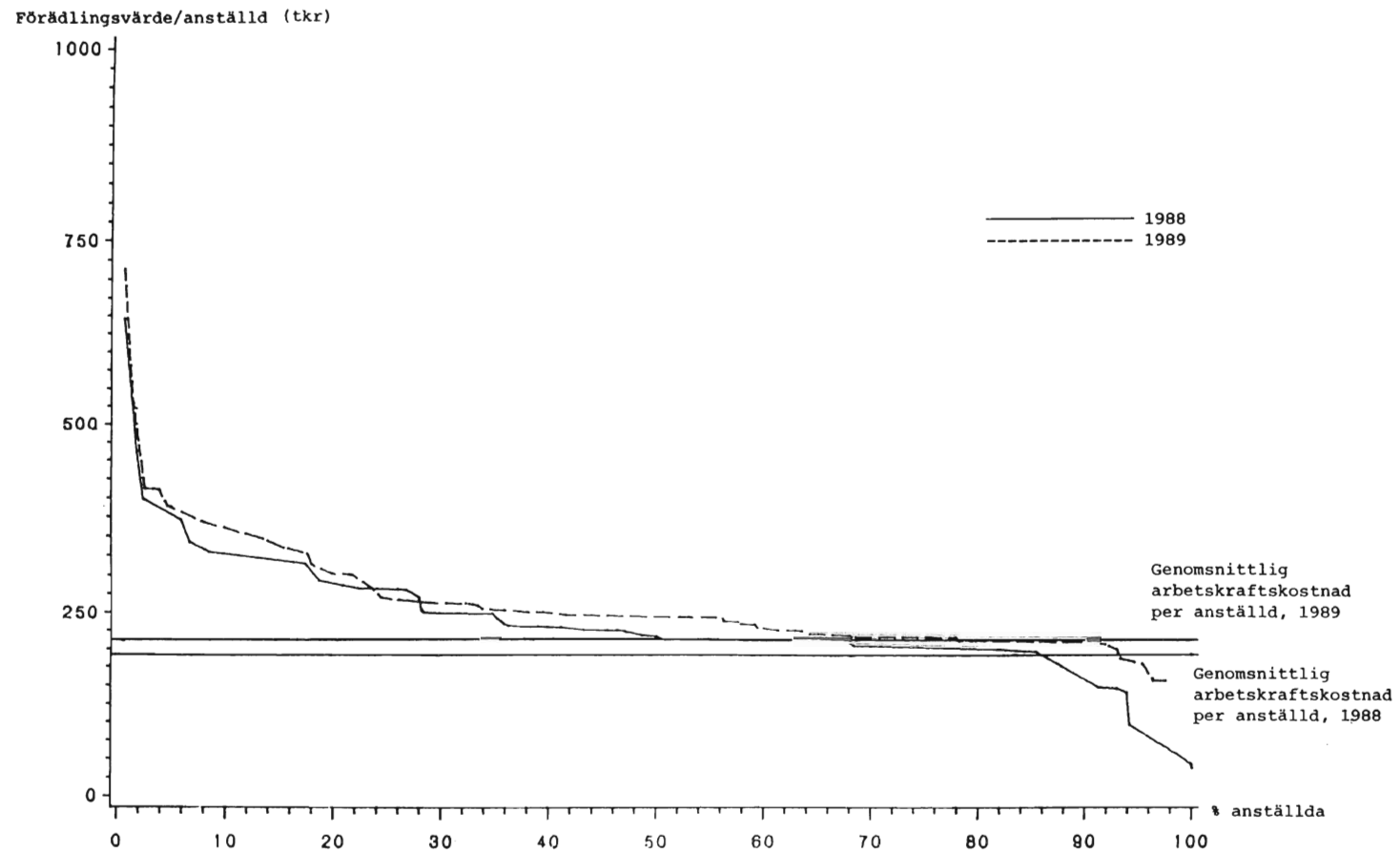
Figur 2.4 Det totala kapitalets förräntning över räntan (= $\hat{\epsilon}$), storföretag 1988



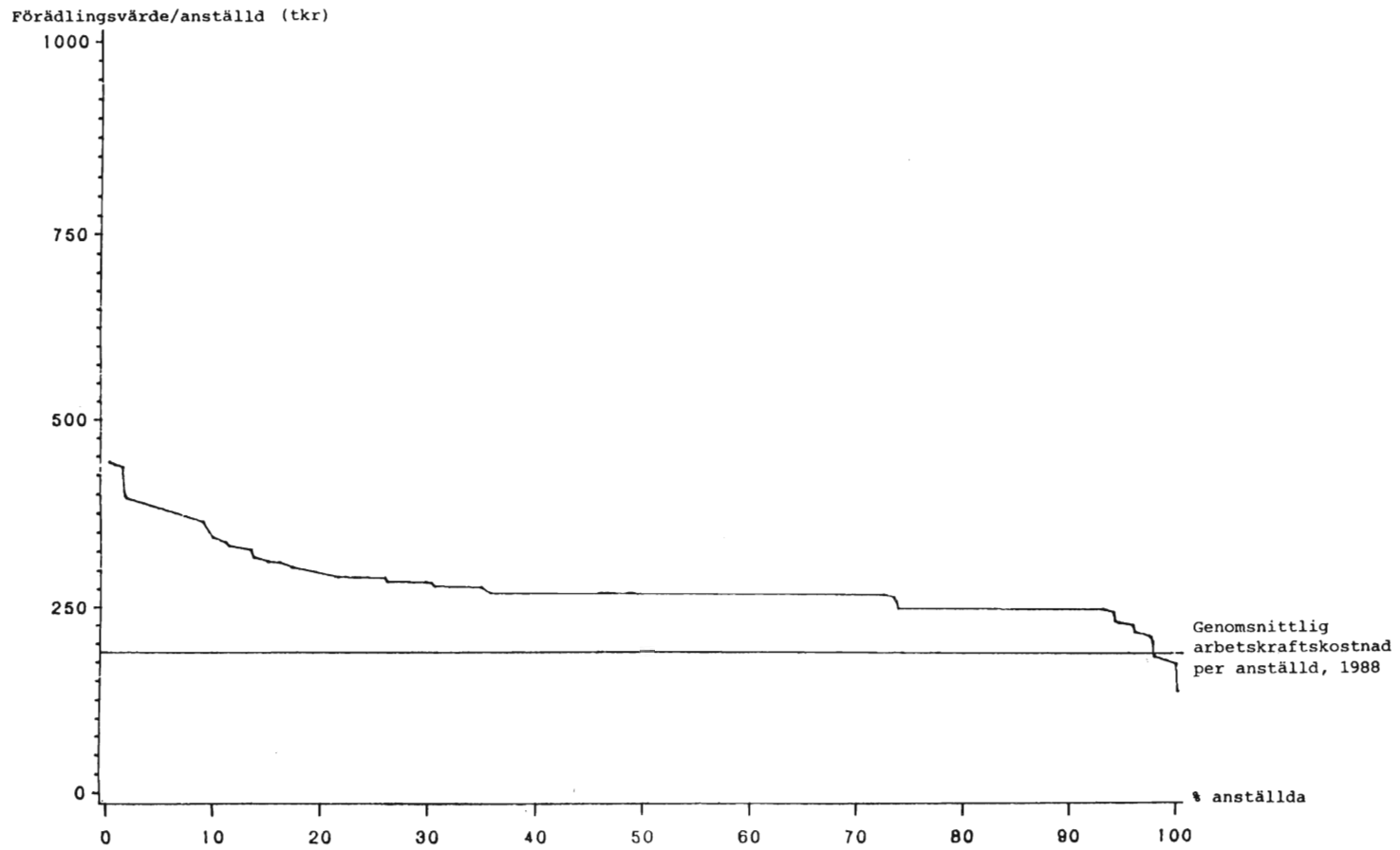
Figur 2.5 En jämförelse av det totala kapitalets förräntning (= \hat{e}), underleverantörer och storföretag 1988



Figur 2.6 Fördelningen av arbetsproduktiviteten, underleverantörer 1988 och 1989

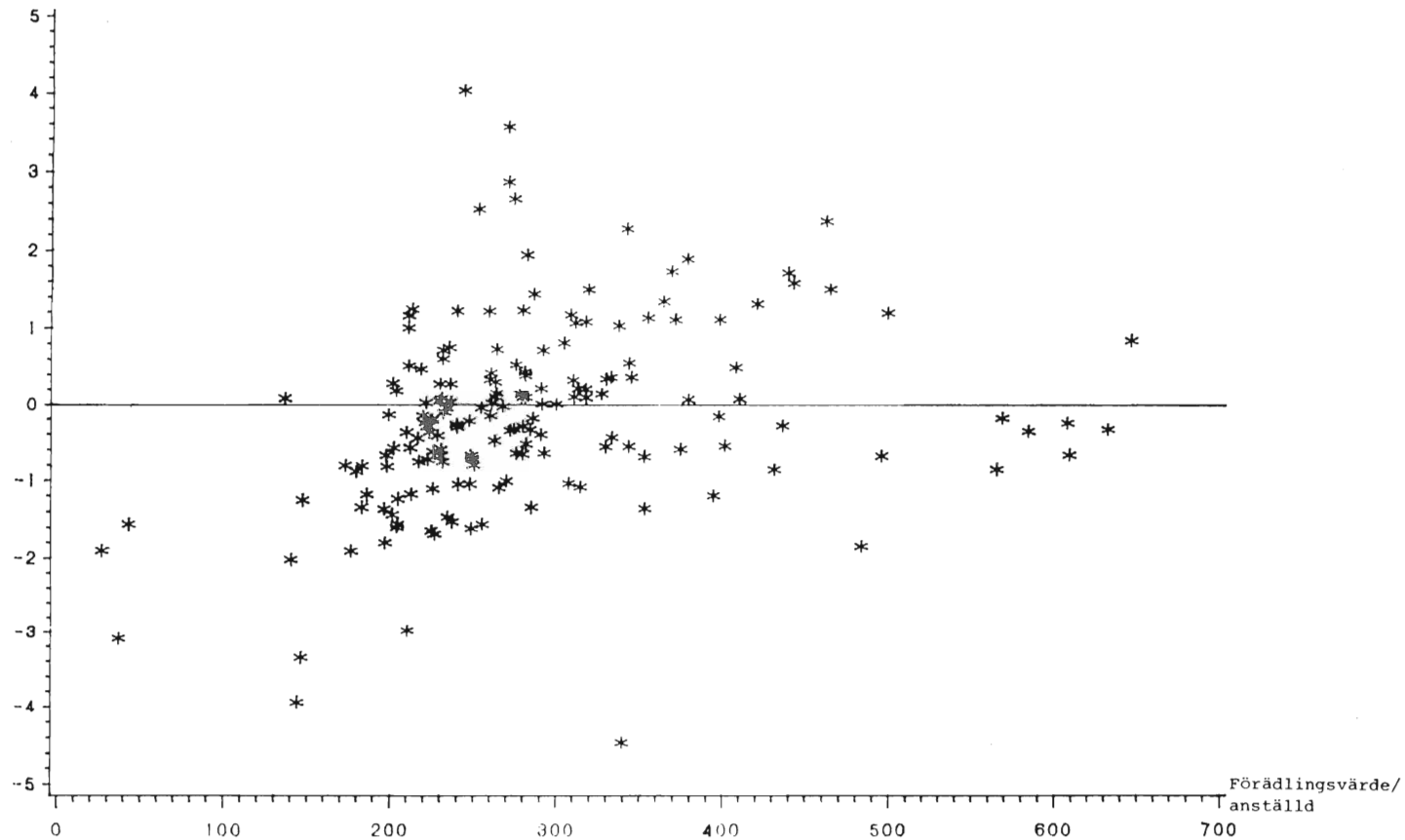


Figur 2.7 Fördelning av arbetsproduktiviteten, storföretag 1988



Figur 2.8 Samband mellan kapitalets förräntning (= $\hat{\epsilon}$) och arbetsproduktivitet, storföretag, underleverantörer, småföretag 1988

Real räntabilitet tot. kapital (= $\hat{\epsilon}$, se appendix 2)



inte nödvändigtvis till en motsvarande lönsamhet. I figur 2.8 är storföretag, underleverantörer samt småföretag representerade.

Den fallande lönsamheten innebär att underleverantörerna är särskilt utsatta för kostnadsökningar. I figurerna 2.9a,b har vi beräknat de partiella effekterna av dels en ökning av totalkostnaden med 10%, dels en ökning av enbart lönekostnaderna med 10%, vid oförändrade produktionsvolym och försäljningspriser. Underleverantörerna befinner sig för närvarande i mycket hårda förhandlingar med köparföretagen vilka kräver sänkta priser. I det första fallet (läsaren kan tänka sig en situation med ökade FoU- och marknadsföringskostnader vid oförändrade eller sänkta priser) kommer praktiskt taget hela underleverantörsindustrins (ca 98%) lönsamhet hamna under avkastningen på finansiella tillgångar. Begränsas kostnadsökningen till enbart arbetskraftskostnaden ökar förlustföretagen från ursprungsläget 80% till 90%. I figuren markeras de företagen med streckade fält. Om inte företagen kan ta sig ur denna situation kommer de på sikt att slås ut.

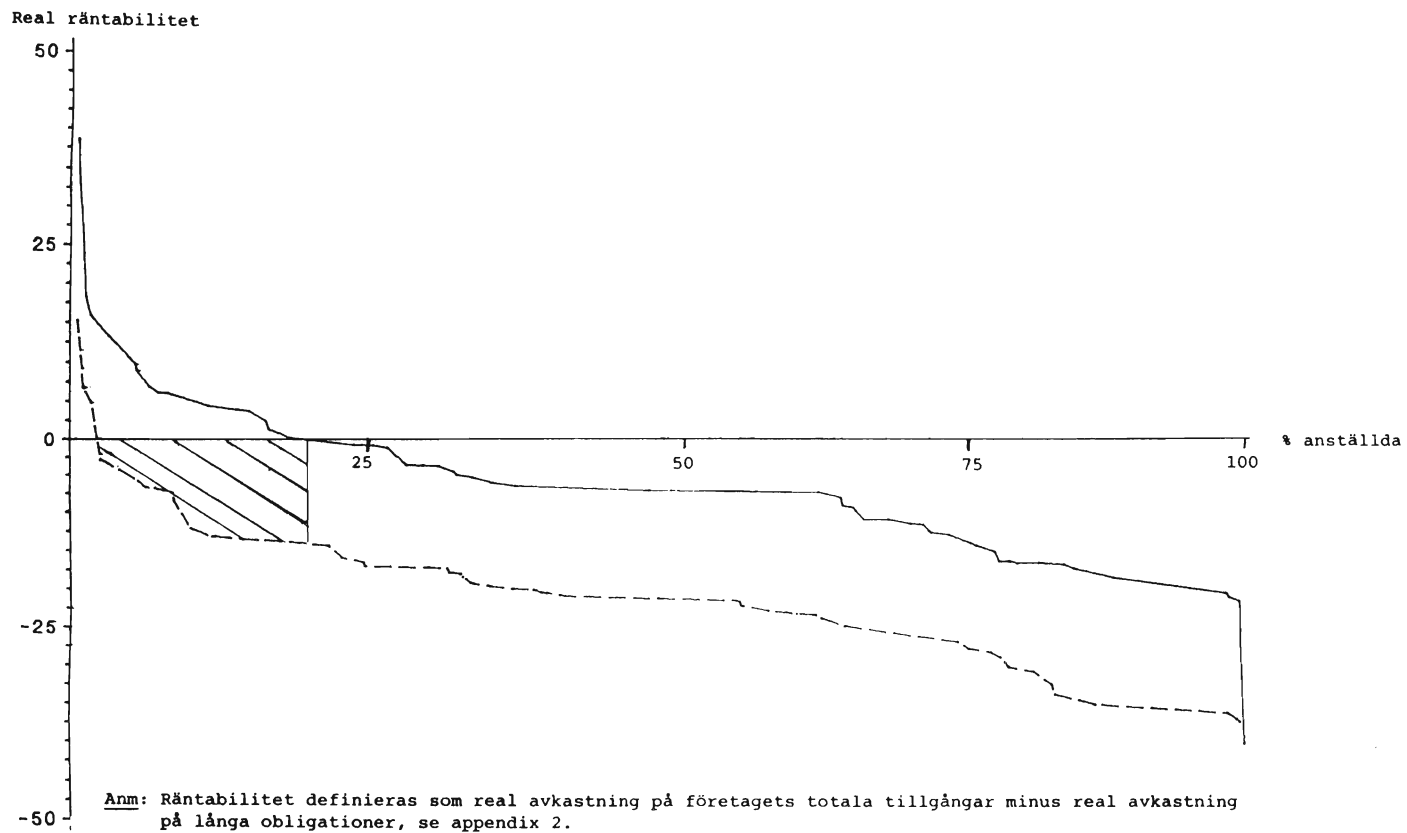
2.4 Planer och förväntningar

I detta avsnitt behandlas avslutningsvis företagens planer och förväntningar inför framtiden. Särskild uppmärksamhet riktas mot EG 1992. Först redogörs för vilka faktorer som påverkar investeringarnas fördelning mellan Sverige och EG samt vilka förväntningar den inre marknaden gett upphov till och vad detta innebär för underleverantörernas planer. Vidare diskuteras hur företagen förbereder sig inför det nya Europa. Planerar underleverantörerna att växa genom företagsförvärv eller genom kapacitetsutbyggnad? Vilka dispositioner har vidtagits och vilka regioner bedöms som särskilt intressanta i framtiden?

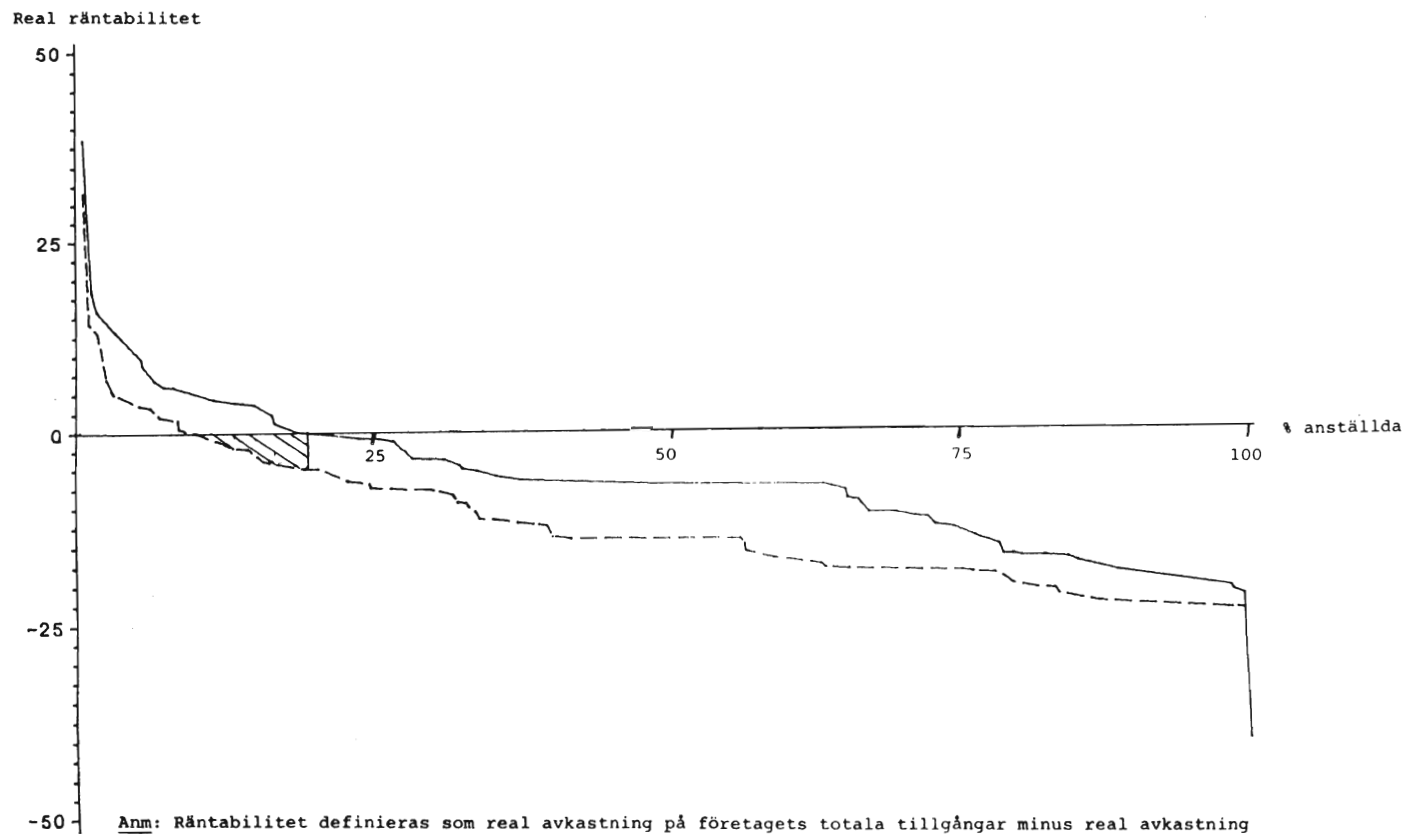
2.4.1 Vad bestämmer investeringarnas fördelning?

Utlandsinvesteringar och produktionskapacitet är – som visats ovan – starkt koncentrerade till Sverige. För att förklara vad som bestämmer investeringarnas fördelning mellan Sverige och EG, har företagen i enkäten ombetts ange hur 13 olika faktorer påverkar investeringarnas lokalisering. Dessa faktorer kan grovt indelas i *politiska faktorer*, *infrastrukturella faktorer* och *marknads-*

Figur 2.9a Exponering vid 10% kostnadsökningar, underleverantörer 1989



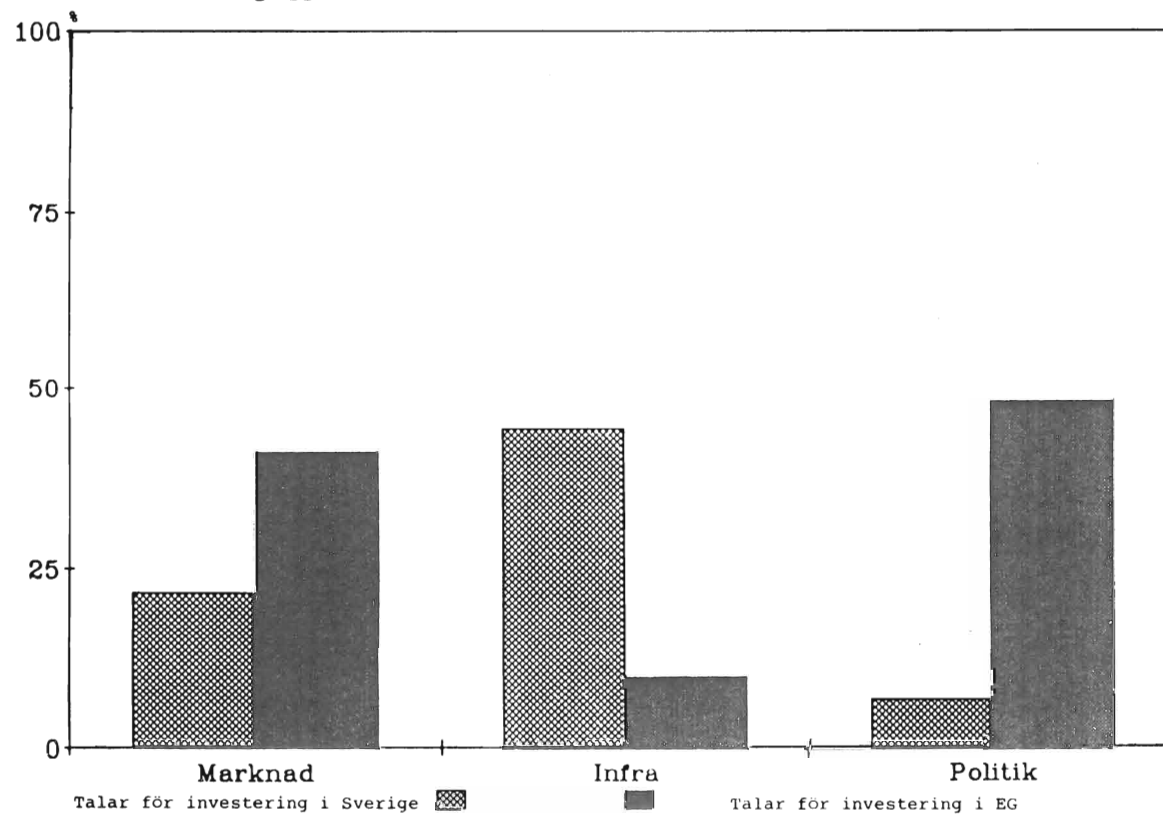
Figur 2.9b Exponering vid 10% lönekostnadsökningar, underleverantörer
1989



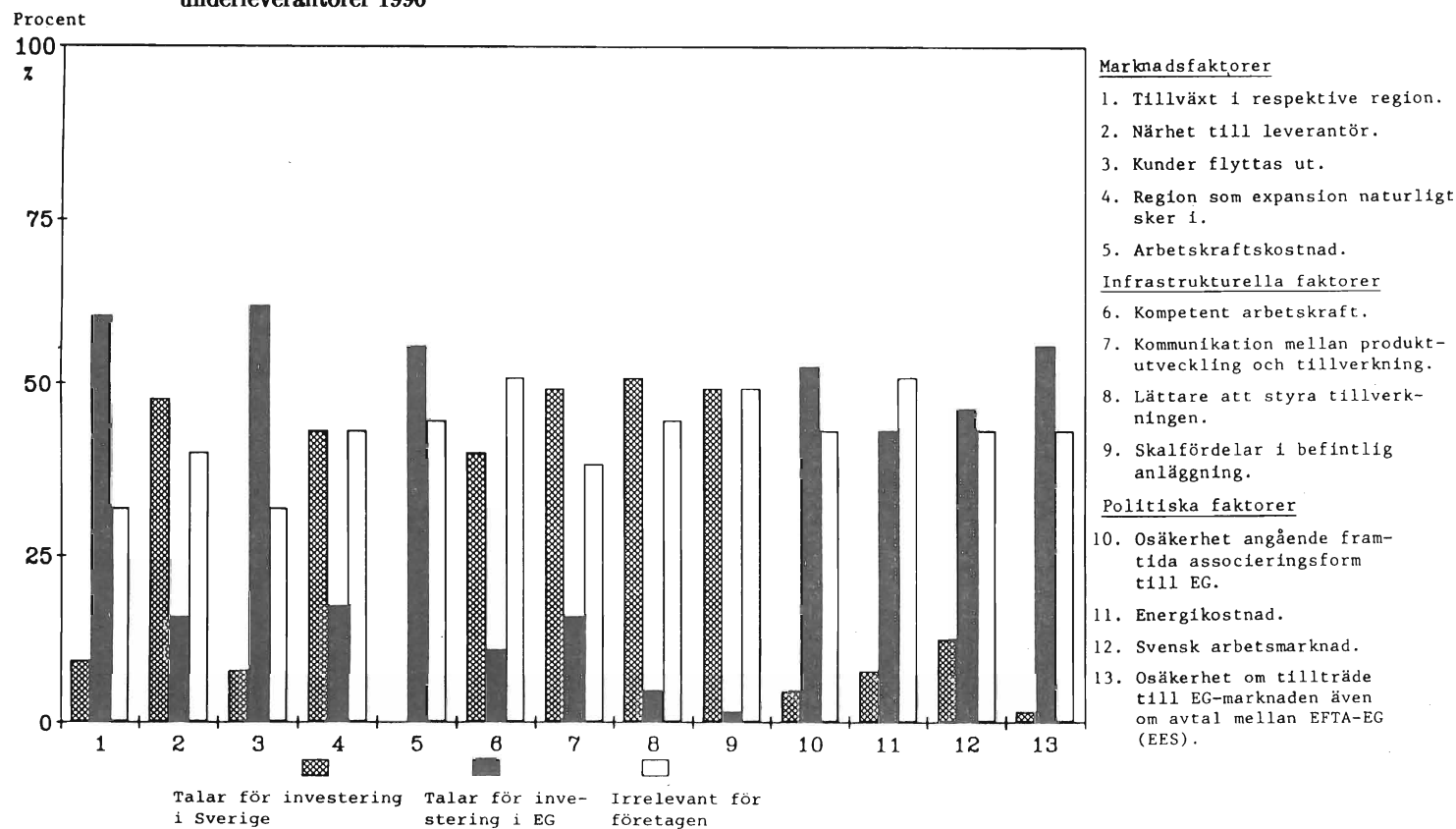
faktorer. I gruppen politiska faktorer ingår energifrågan, osäkerheten angående den framtida associeringen till EG samt huruvida ett EES-avtal är tillräckligt för att motivera fortsatta investeringar i Sverige. Med infrastrukturella faktorer avses företagets infrastruktur. Exempel är skalekonomier i produktionen, upparbetad kompetens inom olika enheter etc, dvs faktorer som gör det svårt att bryta existerande produktionsorganisation. Marknadsfaktorer är vikten av bland annat närhet till marknad, arbetskraftskostnad, förväntad tillväxt på respektive marknad, utflyttning av kunder etc. I figurerna 2.10 och 2.11 åskådliggörs hur dessa faktorer påverkat underleverantörernas investeringar, dels grupperat i 3 huvudfaktorer, dels för samtliga 13 faktorer. Företagens svar visar, vid i övrigt givna förutsättningar, vilka faktorer som politiskt kan komma att påverka investeringarnas regionala fördelning samt i vilken utsträckning företagen är låsta till befintliga anläggningar.

De olika faktorerna är grupperade så att marknadsfaktorerna återfinns längst till vänster i figurerna 2.10 och 2.11, därefter följer de infrastrukturella faktorerna och slutligen de politiska faktorerna. Bland marknadsfaktorerna kan noteras att arbetskraftskostnaden, kundernas utflyttning och förväntad tillväxt starkast talar för att lokalisera produktionen till EG. Närhet till leverantörer liksom bedömningen att det är naturligtast att expandera i Sverige – under förutsättning att tillgång till den inre marknaden föreligger – talar för att investeringarna förläggs till Sverige. Beträffande de infrastrukturella faktorerna är det i första hand skalekonomier i befintliga anläggningar, möjlighet att styra tillverkningen och kommunikation mellan produktutveckling och tillverkning som anges motivera fortsatta investeringar i Sverige. Samtliga politiska faktorer anges entydigt förespråka att investeringarna koncentreras till EG. Intressant är den stora vikt som tillmäts dels de politiska faktorerna, dels risken att kunder flyttar ut ur Sverige, särskilt som underleverantörerna uppger att en framtida expansion naturligtast sker i Sverige. Utflyttningen av kunder är också delvis ett resultat av politiska faktorer, vilket visar på det begränsade politiska manöverutrymme som finns i en internationaliserad och interdependent värld. Majoriteten av företagen uppger att ett EES-avtal mellan EG och Efta inte är tillräckligt för att undanröja den politiska risken av att stå utanför EG. Underleverantörerna hyser också höga förväntningar på den framtida tillväxten inom EG vilket anses föranleda ökade investeringar inom EG.

Figur 2.10 Faktorer som styr investeringarnas regionala fördelning, huvudgrupper, underleverantörer 1990



Figur 2.11 Faktorer som styr investeringarnas regionala fördelning, underleverantörer 1990



Verkstadsindustrins storföretag fäster också stort avseende vid politiska faktorer och marknadsfaktorer. Båda dessa talar, enligt företagens uppgifter, för ökade investeringar inom EG. Endast ersättningsinvesteringar planeras i Sverige. För basindustrin, i första hand skogsindustrin, ser bilden något annorlunda ut. Företag i denna industri värderar de infrastrukturella faktorerna högre. Detta avspeglar att företagen i högre utsträckning är låsta vid stora, processintensiva anläggningar där skalekonomier är avgörande för lönsamheten. Här kommer investeringar utomlands främst att företas i senare förädlingsled, vilket kompletterar investeringar i ny kapacitet i Sverige. För verkstadsindustrin ersätts export från Sverige med produktion och investeringar i utlandet. Detta har i sin tur konsekvenser för svenskt näringslivs struktur och för den industriella kompetensen i Sverige (Braunerhjelm 1990a).

Underleverantörerna redovisar ett mycket likartat mönster beträffande investeringarnas fördelning mellan Sverige och EG. Det bör vara så eftersom produktionen ofta är av sammansättningskaraktär och relativt lätt att bedriva i olika regioner eller länder. Hittills har dock mycket få utlands-etableringar eller direktinvesteringar genomförts. I den utsträckning utlandsinvesteringarna ökar, kommer företag vars konkurrensfördelar företrädesvis inte är att hänföra till infrastrukturella faktorer att etablera sig utanför Sverige. Detta understryker vikten av en politik som inte diskriminerar de inhemska företagen, dvs att investeringsklimatet inte skiljer sig nämnvärt från förutsättningarna i näraliggande regioner.

2.4.2 Planer, strategier och anpassning

Underleverantörernas produktionskapacitet utanför Sverige planeras öka endast marginellt. Den naturliga följdfrågan är om detta innebär att företagens ansträngningar att uppnå konkurrenskraftiga enheter kommer att koncentreras till hemmamarknaden innan steget tas ut i Europa? Detta motsägs av att investeringarna i anläggningsskapital minskade mellan 1989–1990, efter en ökning 1988–1989. Eftersom endast tre observationer föreligger beträffande investeringarna kan inga klara slutsatser dras. För att få ett mer långsiktigt perspektiv på huruvida en omstrukturering inletts har därför data samlats in avseende underleverantörernas företagsförvärv de senaste åren, framtida planer i detta avseende samt vilken region företagen prioriterar vid en eventuell utlandsetablering. Om det visar sig att under-

leverantörernas anpassningsåtgärder är förhållandevis blygsamma, hur ska detta tolkas? Utgår underleverantörerna från att deras kundrelationer kommer att bibehållas oavsett EG och andra förändringar, vilket besparar dem kostsamma anpassningsåtgärder, eller föreligger en finansiell restriktion? Vi återkommer till dessa frågor i företagsintervjuerna (kapitel 4).

Cirka en fjärdedel av underleverantörerna har varit inblandade i företagsförvärv de senaste åren, medan relativt få försäljningar ägt rum (tabell 2.10). Exkluderas utlandsägda företag, vilka kan antas vara mer specifikt inriktade på den svenska marknaden, stiger denna andel något. Likaså planeras de mest aktiva åtgärderna de närmaste tre åren på förvärvssidan. Fördelningen av planerade förvärv i Sverige och i utlandet tyder på ett något ökat utlandsintresse från underleverantörernas sida (tabell 2.11).

Tabell 2.10 **Antal underleverantörer som genomfört försäljning och förvärv av företag fram till 1990, samt planerade förvärv och försäljningar 1990–1993**
Procent

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

Tabell 2.11 **Fördelningen av underleverantörernas planerade förvärv mellan Sverige och utlandet**
Procent

	Sverige	Utlandet	Sverige och utlandet	Vet ej
Förvärv	10	15	10	65

I tabell 2.12 redovisas vilka regioner som företagen anger som viktigast för sin verksamhet. Det kan konstateras att EG bedöms som den överlägset viktigaste regionen, följt av Östeuropa och USA. Övriga regioner tilldrar sig relativt mindre intresse.

Att underleverantörsindustrin är involverad i en påtvingad omstruktureringsprocess märks främst av företagets strävan att växa genom förvärv. Förvärv anger, till skillnad från expansion genom investering i ny kapacitet, att en viss brådska föreligger (Eliasson 1988). Upp till 75% av underleveran-

törerna uppger dock att de varken varit inblandade i förvärv eller försäljning av företag eller företagsenheter. Enligt företagens planer kommer företagsförvärven att intensifieras under den närmaste treårsperioden och den geografiska fördelningen tyder på ett allt större intresse för företag utanför Sverige, främst EG.

Tabell 2.12 Olika regioners relativa betydelse för underleverantörerna 1989
Procent

EG	USA	Japan	Östeuropa	Norden	Asien	Vet ej	Totalt
60	6	–	6	3	2	23	100

Sammanfattningsvis har i kapitel 2 visats att internationaliseringsgraden är förhållandevis låg inom underleverantörsledet. Likaså är merparten av produktionen inriktad på enklare tillverkning. Kompetensnivån, så som den definierats i denna studie, är likaså förhållandevis låg. Den starka betoningen av politiska faktorer vad gäller investeringarnas lokalisering, liksom kundernas utflyttning och den icke obetydliga exporten till EG innebär sannolikt att underleverantörernas framtida investeringar i allt högre utsträckning kommer att förläggas utanför Sverige. Med andra ord tenderar de svenska storföretagens förskjutning av investeringarna mot EG att dra med sig delar av underleverantörsledet, en så kallad "bandwagon"-effekt. Storleken på utlokaliseringen av produktionskapacitet är dock svårbedömd. Företagens blygsamma omstrukturering hittills tyder på en låg beredskapsnivå inför kommande förändringar i Europa. Detta understryks av att den grupp underleverantörer som förvärvat företag fram till 1990 till 40% sammanfaller med de underleverantörer som också planerar framtida förvärv. Dessa 40% utgör dessutom 30% av de företag som prioriterar utlandsförvärv.

Följaktligen är anpassningen till en ny marknadssituation koncentrerad till en relativt liten grupp företag bland underleverantörerna. Som framgår av de tidigare redovisade Salterstrukturerna kan den nödvändiga anpassningen också försvåras av fallande vinster.

Tre olika framtida scenarion är tänkbara:

- den inhemska omstruktureringen inom underleverantörsledet accelererar genom offensiva strategier av nuvarade ägare

- underleverantörerna anpassar sig passivt genom att köpas upp av utländska företag¹⁸
- företagen slås ut i den hårdnande konkurrensen.

De tidigare visade Salterdiagrammen illustrerar dessa alternativ. En kraftig omstrukturering inom underleverantörsindustrin innebär en starkare lutning på Salterkurvan. De flacka Salterfördelningar som tidigare redovisats tyder än så länge på begränsade förändringar inom underleverantörsledet under 1988–1989 (figurerna 2.3–2.4). Oavsett hur förändringarna sker, kommer strukturen på svensk underleverantörsindustri att påverkas där den dominerande tendensen är en förskjutning av produktion och investeringar mot EG.

¹⁸ Det amerikanska underleverantörsföretaget Lear Seating Corp köpte nyligen Saabs bilstolsfabrik i Trollhättan och planerar ytterligare uppköp både i Sverige och övriga Europa. Liknande strategier kan förväntas av andra stora underleverantörsföretag. Detta förebådar att 1990-talet kommer att präglas av en omfattande omstrukturering inom underleverantörsledet.

3 De svenska småföretagen inför EG 1992

De svenska småföretagen kommer att behandlas mer summariskt. Svarefrekvensen är lägre och antalet medverkande företag är färre än vad fallet var med underleverantörerna. Vägledande vid urvalet av småföretag har varit att dessa verkligen bedriver produktion. Därför har småföretagen definierats som företag med minst 20 anställda. Den övre gränsen har satts till 200 anställda vilket är en traditionell övre statistisk gräns för småföretag. Som tidigare nämnts, sammanfaller definitionen för ca 19% av småföretagen och underleverantörer. Detta innebär att en viss överlappning mellan företagsgrupperna förekommer. Ett skäl till att storleken på företagen begränsats är att de riktigt små företagen kan antas ha en utpräglad lokal inriktning, där effekten av förändrade omvärldsbetingelser är försumbar, åtminstone på kort sikt. Däremot kan utvecklingen för de idag allra minsta företagen vara avgörande för till exempel den långsiktiga ekonomiska tillväxten. Denna typ av frågor beaktas dock inte i denna studie på annat sätt än att vi studerar företagsgruppens situation och dynamik i jämförelse med underleverantörer och storföretag.

Samtliga medverkande företag tillhör verkstadsindustrin och är slumpmässigt utvalda ur SCBs företagsregister. Totalt finns ca 1 850 verkstadsföretag i denna storlek och enkäten har skickats till 100 företag. Svarefrekvensen uppgår till 40% vilket är en jämförelsevis mycket hög siffra vad gäller enkätundersökningar av småföretag. Genomsnittsföretaget har 53 anställda och omsätter ca 30 mkr per år. Som framgår av tabell 3.1 skiljer sig inte de svarande företagen nämnvärt från det genomsnittliga företaget i denna storleksklass vad gäller omsättning och antal anställda. Däremot har de svarande företagen en något högre bruttovinstmarginal. Avvikelsen är dock inte större än att vissa generella slutsatser kan tillåtas.

Tabell 3.1 Svarefrekvens, antal anställda och omsättning (genomsnitt), avkastning (median), småföretag 1989

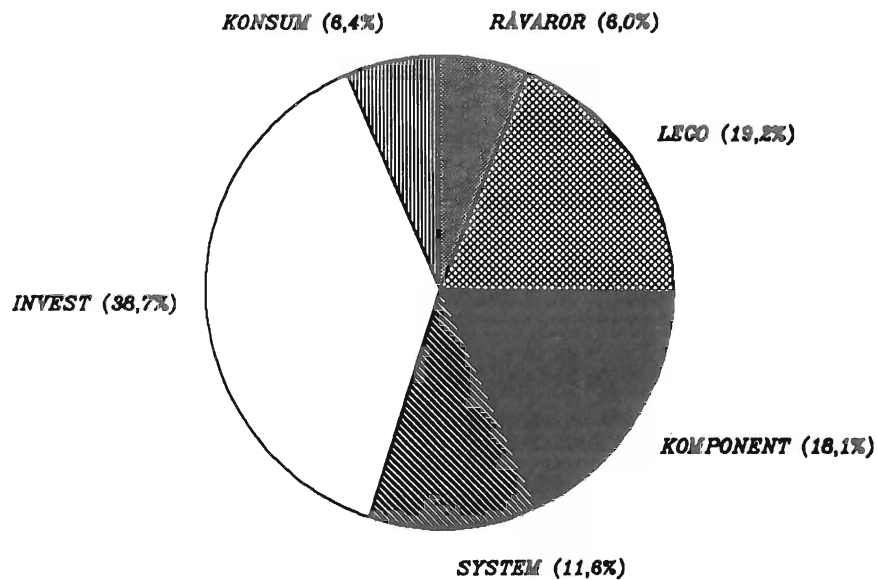
	Procent	Antal anställda	Omsättning (Mkr)	Bruttovinst (%)
Svarat	44	53	30	9
Ej svarat	56	52	33	8

Återstoden av kapitel 3 kommer att behandla småföretagens struktur och de dispositioner företagen vidtagit – eller ämnar vidta – med anledning av EG 1992. Särskild uppmärksamhet ägnas internationaliseringen och kompetensnivån inom företagen.

3.1 Småföretagens struktur och internationaliseringsgrad

Småföretagens produktion beskrivs i figur 3.1 och tabell 3.2. Intressant är att medan underleverantörernas produktion är koncentrerad till lego- och enklare komponenttillverkning så utgör tillverkning av investeringsvaror den helt dominerande produktkategorin hos småföretagen.

Figur 3.1 Fördelning av småföretagens tillverkning på olika produktslag 1990



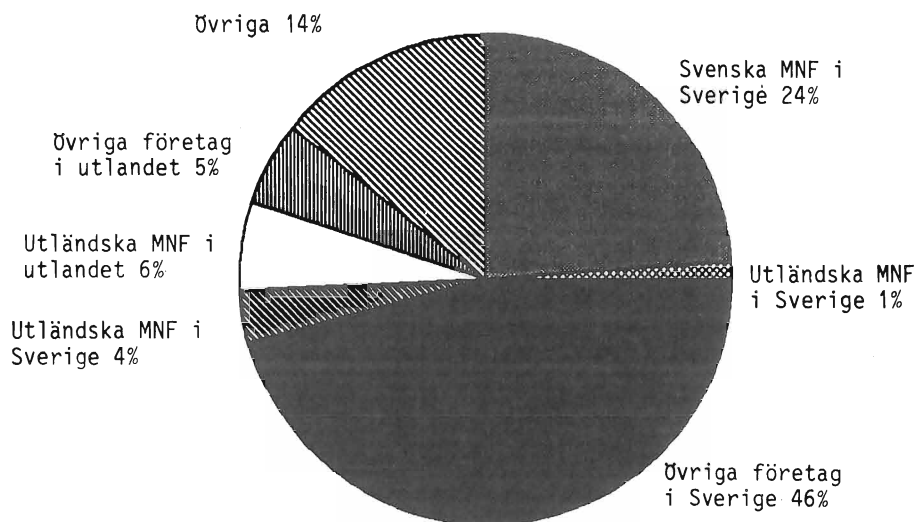
Tabell 3.2 · Fördelning av småföretagens tillverkning på olika produktslag 1990
Procent

Råvaror	Lego	Komponenter	System	Investeringsvaror	Övrigt
6	19	18	12	39	6

En anledning till detta kan vara att tillverkning av investeringsvaror, samt i viss utsträckning komponent- och systemtillverkning, kräver en mindre organisation där resurserna koncentreras till design och kundanpassning. Traditionella underleverantörer är beroende av skalekonomier i tillverkningen, vilket har drivit fram större producerande enheter. För att några generella slutsatser ska kunna dras i detta avseende måste dock studien utvidgas och fördjupas.

På kundsidan uppvisar även småföretagen ett stort beroende av de svenska storföretagen, vilka mottar 24% av småföretagens försäljning (figur 3.2a). Den

Figur 3.2a Småföretagens avsättning fördelad på olika kundkategorier 1990



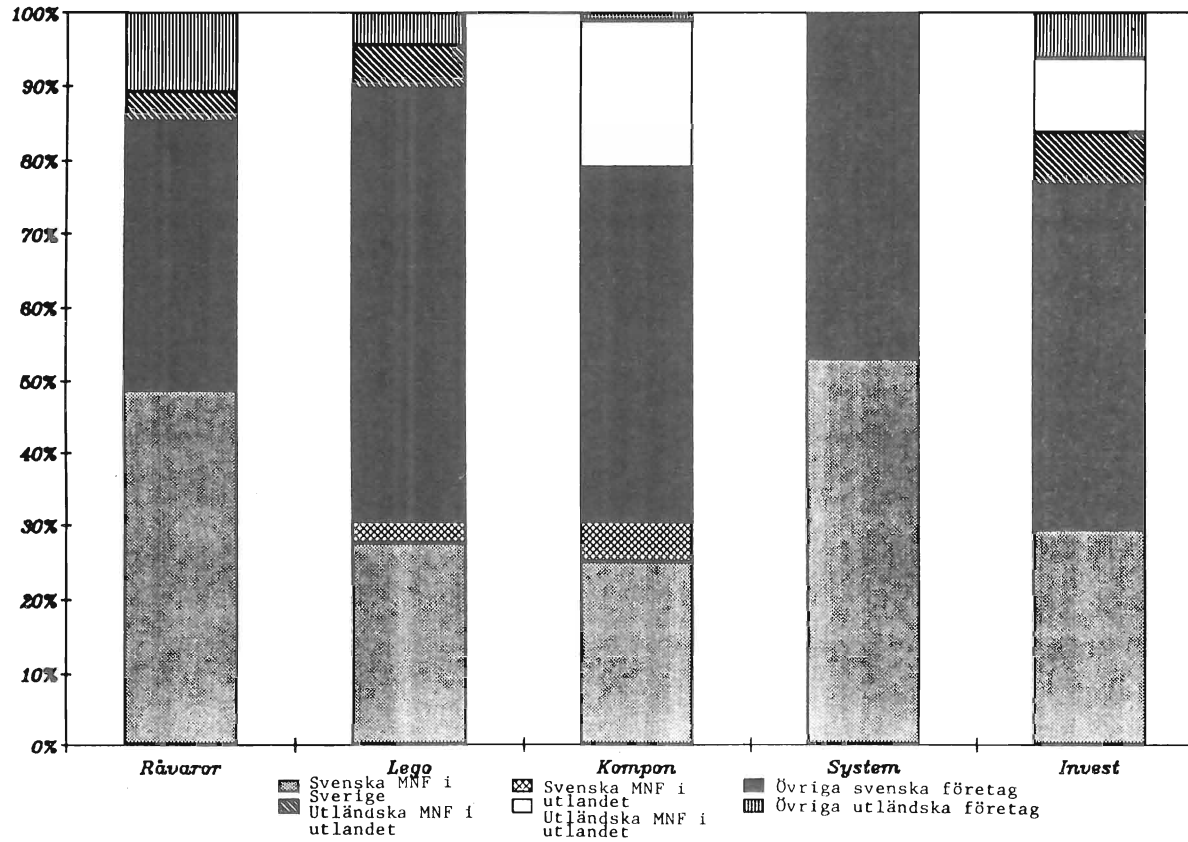
största andelen (46%) avsätts dock till kundkategorin "övriga svenska företag i Sverige". Tillsammans tar dessa två kundkategorier emot ca 70% av småföretagens försäljning. Fördelat på de olika verksamheterna framkommer att "svenskt multinationellt företag i Sverige" utgör den viktigaste kunden för systemtillverkare och råvarubearbetande företag medan övriga tillverkningskategorier domineras av "övriga svenska företag i Sverige" (figur 3.2b). Exporten till de svenska storföretagens utländska enheter uppges var mycket begränsad, omkring 1%. Övrig export går till "utländska multinationella företag i utlandet" och "övrigt utländskt företag i utlandet". Dessa mottar omkring 12% av den totala försäljningen. Exporten är koncentrerad till råvaru-, komponent- och investeringsvarusektorn. Eftersom 15% av avsättningen ej fördelats, kan relationen mellan de olika kategorierna ej säkerställas exakt. Helt klart är dock att "övriga svenska företag i Sverige" tillsammans med "svenskt multinationellt företag i Sverige" är de dominerande kunderna.

Beträffande produktionens internationella spridning uppger samtliga företag – med ett undantag – att produktionen uteslutande kommer att lokaliseras till Sverige fram till 1992. Det avvikande företaget är ett utländskt dotterbolag, där koncernen avser att koncentrera produktionen till enheter inom EG, medan det svenska bolaget ombildas till ett försäljningsbolag. Ett liknande mönster framkommer avseende företagsförvärv. I endast ett fåtal fall har expansion skett genom företagsförvärv före 1990. Likaså planerar förhållandevis få företag att expandera genom företagsförvärv fram till 1993. Förvärvsplanerna inskränker sig huvudsakligen till företag i Sverige. Följaktligen finns inget som tyder på att småföretagens mycket låga internationaliseringsgrad kommer att förändras inom överskådlig framtid.

Företagens inriktning på export är ett ytterligare mått på internationalisering. Tidigare studier har visat att exporten i regel är koncentrerad till ett mindre antal företag och att spridningen mellan småföretagen är mycket stor.¹⁹ De medverkande småföretagen uppvisar en förhållandevis hög exportandel som genomsnittligt uppgår till 21% för åren 1988–1990. Fluktuationerna mellan åren är dock relativt kraftiga. Förändringarna är främst hänförliga till hemmamarknadsförsäljningen medan exporten i absoluta tal är betydligt stabilare. Inga större förändringar kan heller noteras i exportens fördelning på regionerna EG, Norden och Övriga världen (tabell 3.3).

¹⁹ Svensk Industri Tidning, nr 2, 1990, s 15–17; Eliasson 1984a.

Figur 3.2b Kundsammansättningen för respektive produktslag, småföretag 1990



Tabell 3.3 Exportens andel av faktureringen samt dess regionala fördelning, småföretag 1988–1990
Procent

	1988	1989	1990
Exportandel	25	20	19
Varav till			
EG	44	41	–
Norden	20	24	–
Övriga	36	35	–

En intressant iakttagelse är att Norden mottar den minsta andelen av småföretagens export. Företagen har vidare uppgivit att en tredjedel av exporten kanaliseras via andra företag inom samma koncern, vilket motsvarar underleverantörernas inomföretagsexport. Detta innebär att företag med utlandsenheter svarar för en oproportionerligt stor andel av exporten. Det överensstämmer med tidigare IUI-resultat där det visats att mindre företag med utlandsenheter har en exportandel på 45% av total försäljning (Eliasson 1984a). Sammanfattningsvis kan konstateras att inga förskjutningar kan skönjas i exporten under perioden 1988–1990, varken med avseende på nivå eller fördelning på olika regioner.

Investeringarna under denna period har också helt koncentrerats till Sverige. Fluktuationerna är dock påtagliga mellan åren (tabell 3.4). Mellan 1988 och 1989 var investeringarna praktiskt taget oförändrade, medan företagen uppger att en markant investeringsökning ägde rum under perioden 1989–1990.

Tabell 3.4 Investeringar i anläggningstillgångar, procentuell förändring, småföretag 1988–1990

1988–1989	1989–1990
1	23

3.2 Kompetens

På motsvarande sätt som för underleverantörerna kan kompetensen inom småföretagen uppskattas med avseende på arbetskraftens fördelning på olika

yrkeskategorier, satsningar på utbildning, FoU- och marknadsföringskostnader samt slutligen investeringar i "mjukkapital".

Beträffande arbetskraftens fördelning på olika yrkeskategorier skiljer sig sammansättningen hos småföretagen markant från den hos både underleverantörer och storföretag (tabell 3.5).

I förhållande till storföretagen har småföretagen betydligt färre anställda i de tre högst utbildade kategorierna, men 20% fler än underleverantörerna. Den verkligt stora skillnaden föreligger dock för de två lägst utbildade arbetskraftskategorierna. Småföretagen har per 100 anställda nästan dubbelt så många yrkesarbetare jämfört med storföretagen, respektive drygt 30% fler än underleverantörerna. Det omvända förhållandet råder med avseende på den lägst utbildade arbetskraften. Här har storföretagen och underleverantörerna betydligt fler anställda än småföretagen.

Tabell 3.5 **Arbetskraftens fördelning på utbildningskategorier inom svenska småföretag, underleverantörer och storföretag 1989**
Procent

	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

De tre kategorierna högst utbildade behandlas som en grupp eftersom samma person ofta är tilldelad flera uppgifter i småföretagen. Att andelen högt utbildad arbetskraft överstiger motsvarande andel hos underleverantörerna överensstämmer väl med verksamhetens specialisering på investeringsvaror och i viss utsträckning systemtillverkning. I småföretagens tillverkning av maskiner krävs att vissa mer komplicerade arbetsmoment utförs av personal med särskild kompetens inom vissa områden. Likaså spelar yrkesarbetaren en avgörande roll vid tillverkningen av specialdesignade och kundanpassade maskiner.

Om kompetensen mäts som kostnad för FoU-insatser förändras bilden. Under åren 1988–1989 uppgick FoU-kostnaderna till knappt 1% av totala kostnader (tabell 3.6), dvs betydligt lägre än för både underleverantörer och

storföretag. Marknadsföringskostnaderna är likaså lägre än för storföretagen. I förhållande till underleverantörerna satsar dock småföretagen mer resurser på marknadsföring. De redovisade kostnaderna för utbildning är också jämförelsevis låga och uppgår till endast en sjundedel av de resurser som satsas av underleverantörer och storföretag. Eftersom en stor del av utbildningstjänsterna i de två senare industrierna köptes externt, är siffrorna svårtolkade vad gäller utbildningsinsatserna. Det är inte osannolikt att en betydande intern utbildning av typen "on the job learning" förekommer i småföretagen. Denna verksamhet syns inte i kostnadsredovisningen.

Tabell 3.6 FoU-, marknadsförings- och utbildningskostnader i procent av totala kostnader; 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

Ett ytterligare mått på kompetens som redovisades i kapitel 2 var underleverantörernas tillgångar i så kallat "mjukkaptal". Det definieras som tillgångar i programvara, FoU, marknadsföring och utbildning, baserat på en värdering av tidigare aktiverade kostnader. Småföretagen uppger sig ha förhållandevis stora tillgångar i "mjukkaptal" (tabell 3.7).

Tabell 3.7 Kapitalets sammansättning inom företagen, återanskaffningsvärde; småföretag, underleverantörer och storföretag 1988–1989
Procent

	Småföretag	Underleverantörs- industri	Storföretag
Anläggningskapital	81	89	62
FoU-kapital	9	4	21
Marknadsföringskapital	3	3	10
Utbildningskapital	2	2	2
Programvarukapital	5	2	5
Totalt	100	100	100

Till skillnad från de tidigare redovisade kostnadsandelarna i tabell 3.6, överskrider småföretagens andel investeringar i "mjukkaptal" motsvarande andel hos underleverantörerna. Av de totala tillgångarna anser sig småföre-

tagen ha ca 20% i "mjukkaptal", vilket innebär att mjukkaptalet uppskattas vara drygt 70% större än för underleverantörerna. Intressant är att utbildningsandelen inte skiljer sig från den i underleverantörsindustrin, vilket antyder att den interna utbildningsverksamheten är relativt omfattande. Programvarutillgången bedöms vara ca 25% högre bland småföretagen. Den största skillnaden framkommer dock med avseende på FoU-kapitalet där småföretagen redovisar en andel som är nästan 125% större än den för underleverantörer. De anmärkningsvärt stora skillnaderna i sammansättningen av de totala tillgångarna överensstämmer dock väl med olikheterna i produktionsmönstret hos underleverantörer och småföretag.

Som tidigare diskuterats är den långsiktiga reala avkastningen på totalt kapital det relevanta måttet på den övergripande kompetensen i ett företag. Vinsten definieras som residualen efter det att rörelsekostnader, inklusive avskrivningar men exklusive finanskostnader, subtraherats från faktureringen. På kostnadssidan utgör inköp av rå- och insatsvaror de största posterna och uppgår till ca 60% av totala kostnader. Därefter kommer löner som genomsnittligt belastar kostnaderna med 30%. Mellan 1988 och 1989 har kostnaden för arbetskraft ökat med drygt 10%.

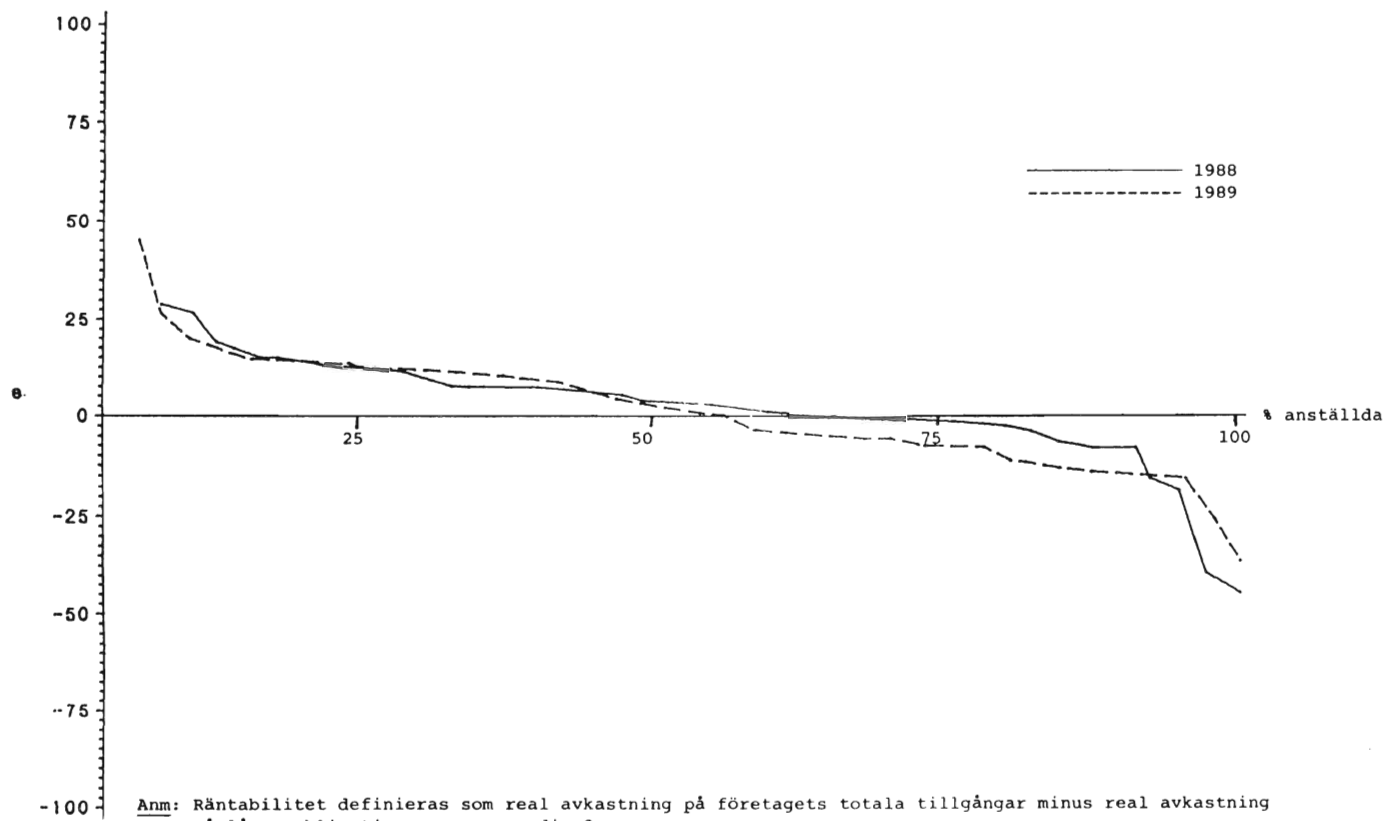
För att erhålla ett relativt avkastningsmått mäts avkastningen i relation till återanskaffningsvärdet på totala tillgångar.²⁰ Från detta mått dras den inflationsjusterade räntan på långa obligationer för att visa huruvida avkastningen för småföretagen överskrider eller underskrider avkastningen på finansiella tillgångar. I figur 3.3 har företag som befinner sig ovanför nollaxeln en avkastning som överstiger avkastningen på långa obligationer.

Den genomsnittliga vinstutvecklingen har minskat något under perioden 1988–1989. Studeras relationen mellan företagen närmare, framkommer ett betydligt mer oregelbundet mönster (figur 3.3). Kurvan har blivit brantare, vilket betyder att antalet företag som redan tidigare uppnådde en god avkastning har ökat, samtidigt som även andelen förlustföretag och företag med låga vinster ökat. Följaktligen har spridningen i lönsamheten ökat. De företag som befinner sig ett besvärligt läge, dvs i kurvans högra del, måste agera för att inte bli uppköpta eller gå i konkurs. Jämfört med bilden för

²⁰ Den relativa avkastning som mäts enligt denna metod störs av att en all större del av anläggningstillgångarna (maskiner, inventarier, fastigheter) är leasade. Leasing har ju under de senare åren utvidgats till att omfatta även fastigheter och förefaller utnyttjas oftare av småföretagen än av underleverantörerna.

Figur 3.3 Det totala kapitalets förräntning över räntan (= $\hat{\epsilon}$), småföretag, 1988 och 1989

Real räntabilitet



underleverantörerna präglas småföretagens situation av större förändringar och en snabbare strukturomvandling. Det övergripande intrycket är dock att vinsterna fram till och med 1989 befann sig på en tillfredsställande nivå.

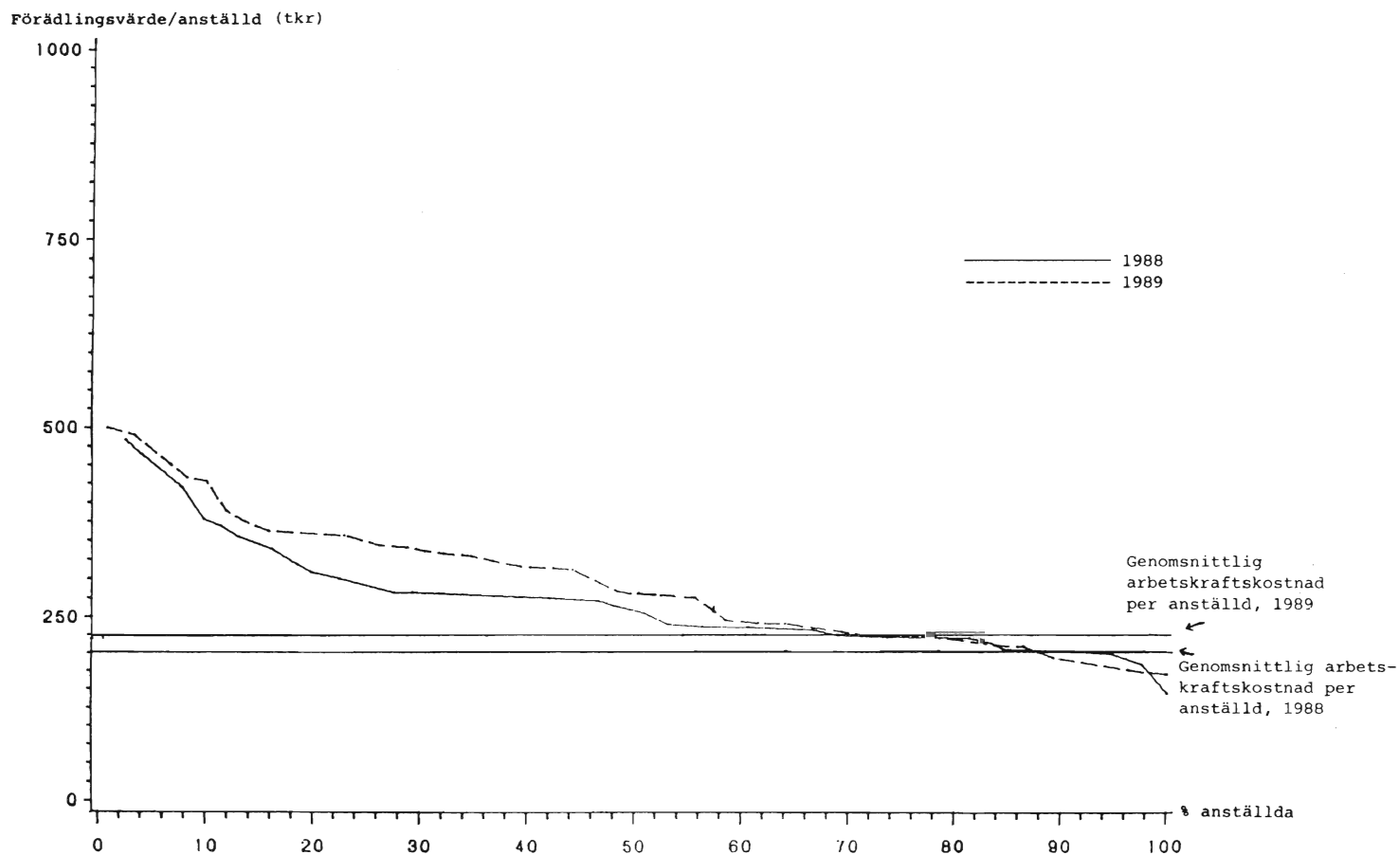
Arbetsproduktiviteten (figur 3.4) presenteras på samma sätt som för underleverantörerna. Skillnaderna mellan 1988 och 1989 är avsevärt mindre än för underleverantörerna. Slutligen illustreras i figur 3.5 en jämförelse av lönsamheten i stor-, underleverantörs- och småföretagen. De "prickade" fälten utgörs av småföretag, de mörklagda visar underleverantörernas position medan vita fält representerar storföretagen. I relation till underleverantörerna har småföretagen en betydligt högre lönsamhet och är följaktligen mindre sårbara för förändringar på kostnadssidan.

Sammanfattningsvis bör poängteras att skattningen av företagens kompetens, både vad gäller stor- och hemmamarknadsföretag är ofullständig. Denna brist drabbar dock samtliga företagsgrupper och en jämförelse är därför likväl möjlig. Med beaktande av dessa begränsningar kan konstateras att småföretagens allmänna kompetensnivå förefaller överstiga underleverantörernas. Högst kompetens uppvisar dock storföretagen. Vidare framgår att ursprunget för småföretagens kompetens inte ska sökas i massiva FoU-satsningar, utan snarare i tillverkning av maskiner med hög kvalitet, kundanpassade lösningar och flexibel produktionsteknologi. Detta avspeglas bland annat i småföretagens relativt fler högutbildade och den höga andelen yrkesarbetare.

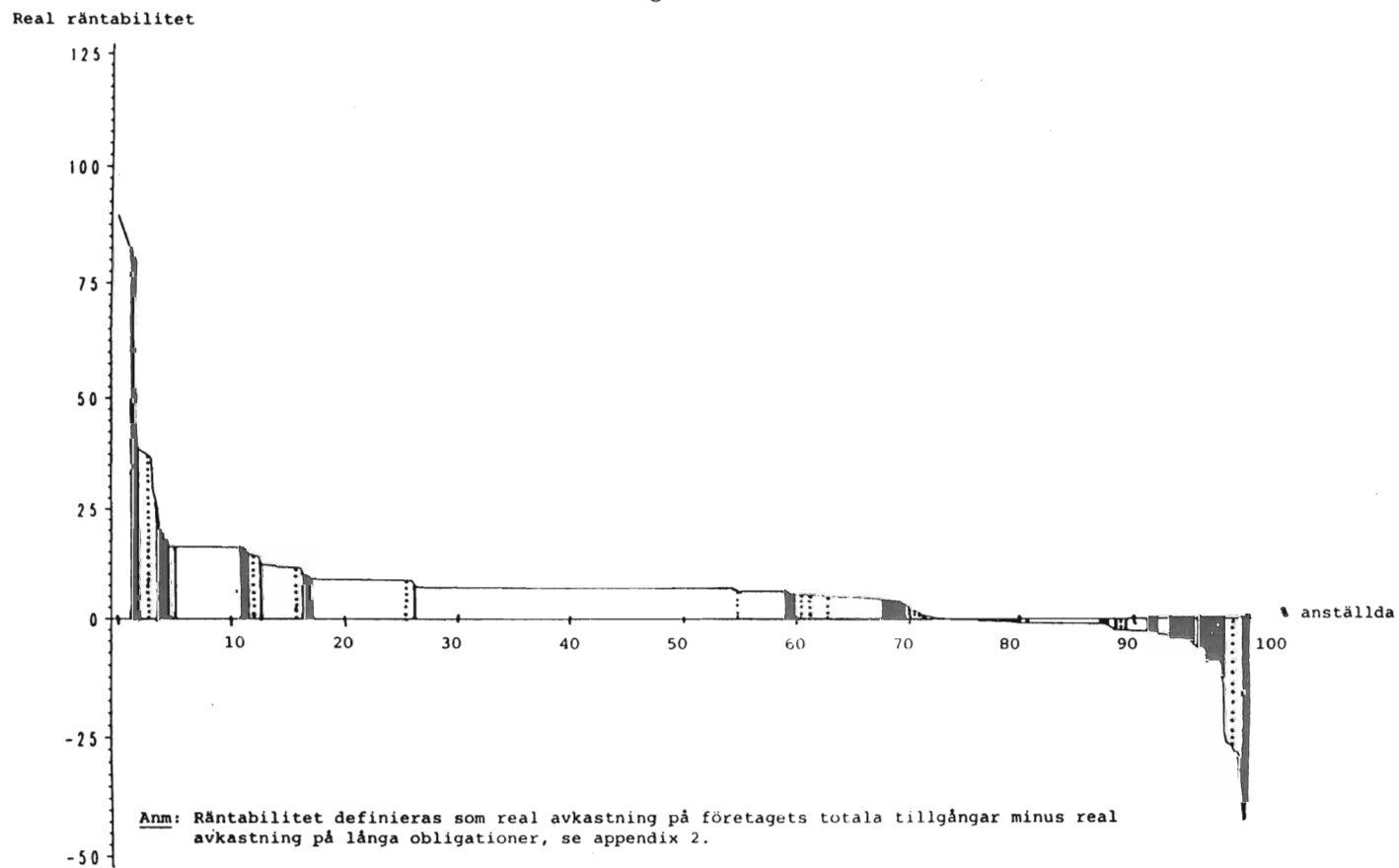
3.3 Småföretagen inför 1990-talet

Även för småföretagen spelar de svenska multinationella företagen en stor roll i kundsammansättningen, men den största enskilda kundkategorin utgörs av "övriga svenska företag i Sverige". Kundernas utflyttning är naturligtvis ett problem även för småföretagen, men sannolikt av lägre dignitet. På underleverantörssidan agerar köparföretagen aktivt för att minska antalet leverantörer, främja utnyttjandet av skalekonomier samt övervältra mer av FoU-insatserna på leverantörerna. Dessutom är underleverantörerna, till skillnad från småföretagen, i högre grad de facto utsatta för konkurrens, eftersom produktionen är mer standardiserad och internationellt spridd på flera tillverkare. Hotet för småföretagen består snarare av att kundernas verksamhet läggs ner i Sverige och flyttas till andra regioner. Skulle däremot kund-

Figur 3.4 Fördelningen av arbetsproduktiviteten, småföretag 1988 och 1989



Figur 3.5 En jämförelse av det totala kapitalets förräntning (= \hat{c}) mellan småföretag, underleverantörer och storföretag 1988



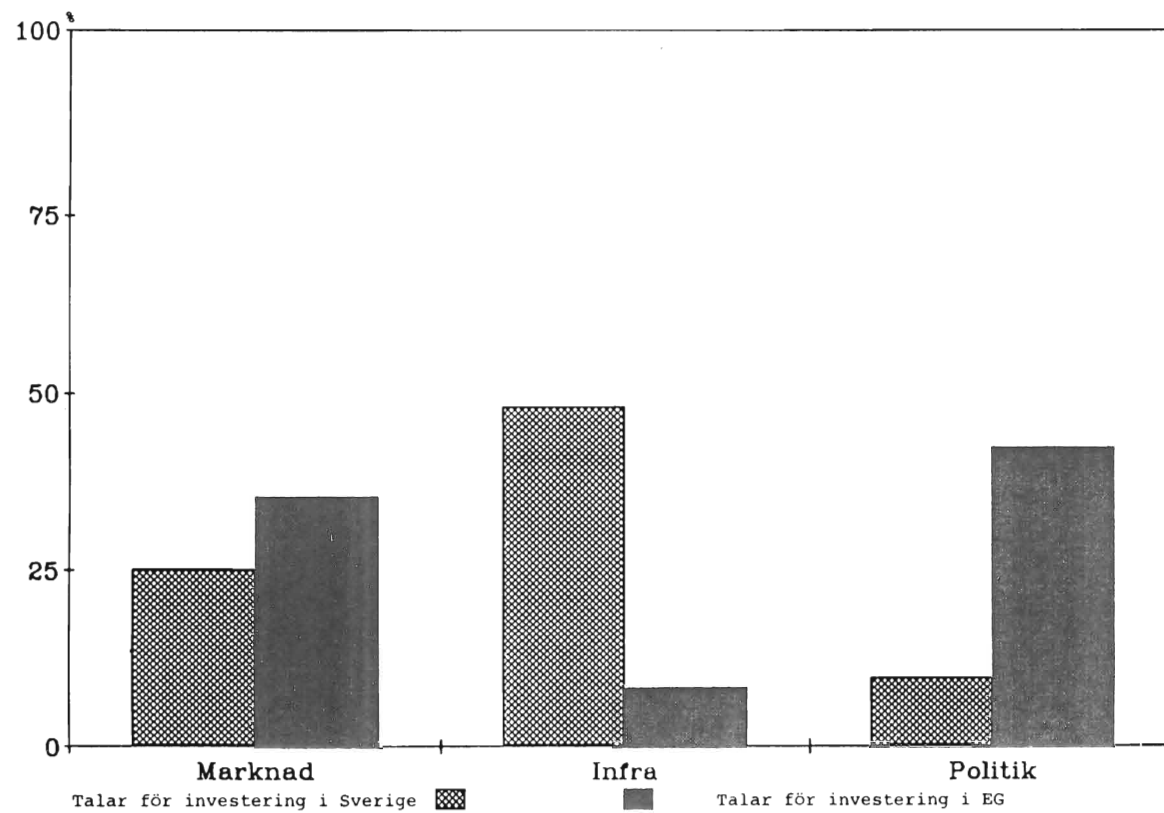
företagen välja att förlägga expansionen till utlandet, innebär det knappast ett hot på samma sätt som för underleverantörerna, under förutsättning att inte verksamheten i Sverige påverkas. Underleverantörernas största fördel har sannolikt varit just närheten till kunden. En fördel som minskat i och med att en allt mindre del av köparföretagets produktion lokaliseras till Sverige. Däremot kvarstår fördelen av närhet till marknaden för småföretagen, bland annat beroende på att produktionen är mer kundanpassad för det lokala köparföretaget.

Ett mer påtagligt hot är EG:s krav att vissa varugrupper som säljs inom EG ska bestå av komponenter eller insatsvaror som är tillverkade av producenter verksamma inom EG. Dessa regler riskerar att effektivt utestänga de svenska småföretagen från den inre marknaden med förödande konsekvenser eftersom deras exportandel är så pass hög som drygt 20%. Detta hot har dock avklingat i takt med Sveriges allt positivare attityd till medlemskap i EG. Så länge viss osäkerhet råder om Sveriges relation till EG kan det dock inte uteslutas att småföretagens intresse för utlandsetablering tilltar. Förutsättningarna för att lyckas med en utlandssatsning bör vara större än för underleverantörsindustrin. De små företagen är i högre utsträckning specialiserade på investeringsvaror och avancerade insatsvaror i nischer där de har en speciell kompetens.

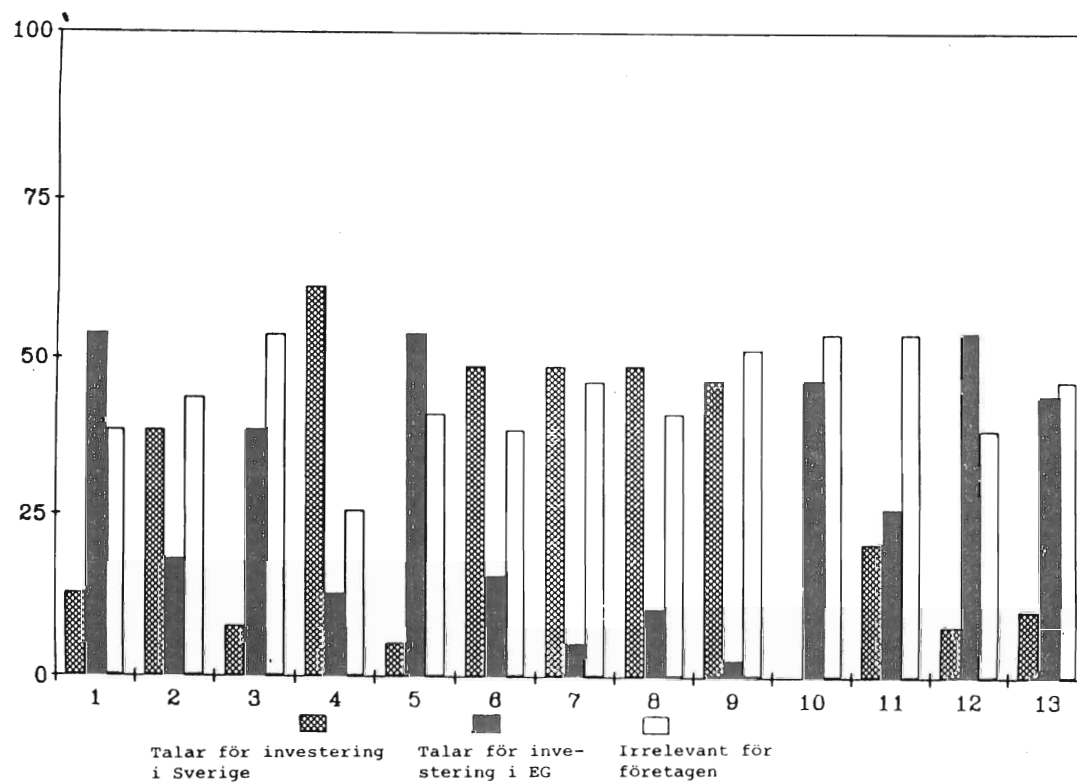
För att bilda sig en uppfattning om småföretagens planer vad gäller utlandsetablering, har dessa på samma sätt som underleverantörerna ombetts att ange hur 13 olika faktorer påverkar de planerade investeringarnas lokalisering. Resultatet framgår av figurerna 3.6–3.7. Uppenbarligen talar politiska faktorer, liksom marknadsfaktorer, för en internationalisering och ökade investeringar inom EG. Jämfört med underleverantörerna tillmäts de politiska faktorerna ungefär samma vikt, medan marknadsfaktorer inte lika starkt anses motivera investeringar i EG. Studeras de 13 olika faktorerna närmare (figur 3.7), kan konstateras att en stor majoritet anser det naturligtast att främst expandera i Sverige, förutsatt att tillträde till EG-marknaden inte försvåras. Skulle inga politiska risker föreligga, är det följaktligen troligt att en större del av de planerade investeringarna lokaliseras till Sverige. De politiska faktorerna domineras av EG-frågan och småföretagen uppger att ett EES-avtal inte är tillräckligt för att hindra ett utflöde av investeringar. Energipolitiken uppfattas inte som ett lika stort hinder.

Andra faktorer på marknadssidan som enligt företagen talar för utlandsinvesteringar är arbetskraftskostnaden samt att den inre marknaden förväntas

Figur 3.6 Faktorer som styr investeringarnas regionala fördelning, huvudgrupper, småföretag 1990



Figur 3.7 Faktorer som styr investeringarnas regionala fördelning, småföretag 1990



Marknadsfaktorer

1. Tillväxt i respektive region.
2. Närhet till leverantör.
3. Kunder flyttas ut.
4. Region som expansion naturligt sker i.
5. Arbetskraftskostnad.

Infrastrukturella faktorer

6. Kompetent arbetskraft.
7. Kommunikation mellan produktutveckling och tillverkning.
8. Lättare att styra tillverkningen.
9. Skalfördelar i befintlig anläggning.

Politiska faktorer

10. Osäkerhet angående framtida associeringsform till EG.
11. Energikostnad.
12. Svensk arbetsmarknad.
13. Osäkerhet om tillträde till EG-marknaden även om avtal mellan EFTA-EG (EES).

bli en viktig tillväxtmarknad. Utflyttning av kunder anges också vara ett skäl till att förlägga produktion till EG, dock inte i samma utsträckning som för underleverantörerna. För fortsatta investeringar i Sverige anges främst infrastrukturella faktorer, dvs skalekonomier i befintliga anläggningar, kompetent arbetskraft samt möjlighet att styra tillverkningen. Detta indikerar att främst företag med konkurrensfördelar i infrastrukturella faktorer planerar att koncentrera produktionen till Sverige.

Beträffande frekvensen av förvärv och försäljning av företag, eller företagsenheter, visas i tabell 3.8a att 13% av företagen expanderat genom uppköp av andra företag. Däremot har mycket få företag varit inblandade i, eller planerar, försäljning av existerande enheter. Fram till 1992 är det endast 18% som planerar ytterligare förvärv, varav 30% tillhör den grupp som redan tidigare expanderat genom uppköp av företag (tabell 3.8b). Förvärvsplanerna är följaktligen betydligt lägre än för underleverantörerna. Merparten av företagen planerar att lokalisera förvärven till Sverige.

Tabell 3.8a **Antal småföretag som genomfört förvärv och försäljningar fram till 1990, samt planerade förvärv och försäljningar 1990–1993**
Procent

	Ja	Nej
Förvärv	13	87
Försäljning	3	97
Planerade förvärv	18	82
Planerade försäljningar	5	95

Tabell 3.8b **Planerade förvärv och försäljningar i Sverige respektive utlandet, småföretag 1990**
Procent

	Sverige	Utlandet	Vet ej
Planerade förvärv	18	5	77
Planerade försäljningar	0	0	100

Återigen förefaller det som om planerade omstruktureringsåtgärder är begränsade till en mycket liten grupp företag. Dessa är dock desto mer aktiva, vad gäller såväl redan genomförda åtgärder som planer för framtiden.

Bland huvudpunkterna i kapitel 3 märks att småföretagens produktionsmönster avviker markant från underleverantörernas. Andelen lego- och komponentproduktion är betydligt lägre medan framförallt investeringsvaruproduktionen, men även systemtillverkningen, uppvisar högre andelar. Produktionen är helt koncentrerad till Sverige och ca 80% avsåts på hemmamarknaden medan resterande del exporteras. Flera faktorer talar för att småföretagens kompetensnivå är högre än underleverantörernas. En indikation på detta är den högre andel av utbildad arbetskraft som småföretagen sysselsätter. Likaså redovisar småföretagen högre tillgångar i kompetens- eller "mjukkapital". Detta innebär att småföretagen sannolikt står bättre rustade inför EG 1992 än underleverantörerna.

4 Storföretag, underleverantörer och småföretag:

Några intervjuresultat

I syfte att fördjupa förståelsen av hemmamarknadsföretagens situation har intervjuer genomförts med 20 företag. Intervjuerna har koncentrerats till kategorin svenska storföretag, eftersom dessa företags agerande är särskilt viktigt för underleverantörerna. I samtliga fall tillhör intervjupersonen företags- eller koncernledningen. Intervjuerna ägde rum mellan 1988 och 1991.

4.1 Storföretag

Inom verkstadsindustrin bedömer samtliga intervjuade storföretag att de svenska underleverantörerna går en "tuff" framtid till mötes. Storföretagen uppger att kvaliteten måste höjas i underleverantörsledet samtidigt som priserna hålls på en internationellt konkurrenskraftig nivå. Ett flertal företag arbetar med flexibla inköpsrutiner som en strategisk faktor, där ändrade priser snabbt leder till ändrade inköpsmönster. I tidigare IUI-studier har observerats (Jagrén 1981) att storföretagen klarade lönsamheten under 1970-talets kostnadskriser genom att öka inköpen i utlandet. Uppenbarligen har flexibiliteten i detta avseende ökat ytterligare under 1980-talet, vilket innebär att vi kan vänta oss att en svensk kostnadskris idag ger betydligt snabbare och större effekter. Expansionen utanför Sverige, samt Sveriges inhemska kostnadskris, förstärker därför förskjutningen mot underleverantörer inom EG. Företagen uppger att framtida inköpsrutiner kommer att medföra en global spridning av underleverantörerna.

Ofta återfinns underleverantörerna i samma koncern. Man hävdar dock i flera fall att det står koncernföretagen fritt att förlägga inköpen till externa underleverantörer. Ett par företag uppger att inköp av samma komponent sker hos både externa och interna underleverantörer. Att företagen ingår i en koncern innebär alltså inte att leveranskontrakt har upprättats med andra företag inom samma koncern. Snarare förefaller det motsatta förhållandet vara det vanliga.

Traditionellt har köparföretagen svarat för den tekniska utvecklingen av produkten. Företagen strävar nu efter att underleverantörerna i högre grad ska överta dessa uppgifter. Likaså hävdar några köparföretag att de är

drivande vad gäller utvecklingen mot standardiserade produkter och flexibla produktionsformer bland underleverantörerna, för att på sikt kunna dra fördel av skalekonomier och lägre priser.

När insatsvarorna är skrymmande, har svenska underleverantörer haft en fördel av att vara nära marknaden, eftersom transportkostnaderna utgjort ett naturligt handelshinder. Denna fördel för svenska underleverantörer kommer dock att minska i betydelse i och med att EG:s transportmarknad avregleras, vilket väntas medföra kraftigt reducerade fraktpriser. Slutligen kan påpekas att vad beträffar tjänster uppger företagen att en allt mindre del kommer att inköpas i Sverige i takt med att expansionen sker utomlands.

Sammanfattningsvis kan konstateras att enligt storföretagens uppfattning måste underleverantörerna snabbt höja sin kompetensnivå och internationalisera sig för att bli konkurrenskraftiga i framtiden. Underleverantörerna måste lära sig att konkurrera med kvalitet, flexibilitet, leveranssäkerhet, hög utvecklingskapacitet och acceptabla priser. För enklare, homogena produkter, är priskonkurrensen betydligt viktigare, men där förefaller svenska underleverantörer få problem med kostnaderna. Ju mer sofistikerad produkt, desto mindre betydelse har priset för kunden. Köparföretagens krav på prestanda och kvalitet ökar hela tiden. Även en mindre kvalitetsförbättring i produkten kan för köparföretaget innebära stora kostnadssänkningar som med god marginal överstiger det högre priset i underleverantörsledet. Samarbetet mellan köparföretag och underleverantör tenderar dessutom bli intimare ju mer sofistikerade insatsvarorna är. Det föreligger alltså en skillnad mellan leverantörer av enklare komponenter (lego) och leverantörer av mer sofistikerade produkter (system).

4.2 Underleverantörer

De medverkande underleverantörerna uppger i allmänhet att det är nödvändigt för dem att följa med kunderna utomlands för att kunna upprätthålla en konkurrenskraftig service, distribution etc. Företagen upplever att de konkurrerar med service, närhet, kvalitet och i viss mån design och utveckling. Marknadsföring anses komma att bli allt viktigare. Underleverantörerna ser det också som en fördel att kunna fördela riskerna geografiskt, samtidigt som hemmamarknadens kostnadsutveckling driver på en utlandsetablering.

Samtidigt uppger företagen att deras sekundärleverantörer inte nämnvärt kommer att påverkas vid en etablering utomlands.

De intervjuade underleverantörerna uppger sig överlag vara inriktade på att höja kompetensen, särskilt inom begränsade nischer. En orsak är att låglöneländerna i Östeuropa i framtiden förväntas ta över delar av den enklare produktionen. Ett företag uppgav att tidigare inköp från Asien ersatts med inköp från Östeuropa, efter det att leverantören lokaliserat delar av produktionen till denna region. Viktigt är också att öka samarbetet så att samordningsvinster kan hjälpa till att hålla kostnaderna nere. Leverantörer av enklare produkter pekar också på svårigheter att hålla konkurrenskraftiga priser.

En underleverantör till bilindustrin uppgav att när en investering gjorts i en ny verktygsmaskin som "gynnade" en viss kund, åtnjöt underleverantören en företrädesrätt hos detta köparföretag. Emellertid upprättades inga formella kontrakt, utan varje år genomfördes prispförhandlingar och underleverantören måste kunna erbjuda konkurrenskraftiga priser för att behålla kunden. De högre kraven på primärleverantörerna, vanligen uttryckt som "nollfelskvalitet", innebär att även sekundärleverantörerna måste höja kvaliteten. Samarbetet med sekundärleverantörerna tar sig olika former, både kontraktbundna och mindre formaliserade relationer förekommer. Primärleverantörerna verkar inte ha utvecklat lika flexibla inköpssystem som storföretagen. Tendensen är dock även här att antalet sekundärleverantörer minskar.

Företagens strävan att öka sina marknadsandelar kommer främst att ta formen av ökade exportsatsningar. De utlandsetableringar som planeras är att hänföra till de större underleverantörerna, varav flertalet redan idag har multinationell verksamhet. Samarbete med utländska företag nämns också som en tänkbar strategi och i flera fall har sådant samarbete redan påbörjats. Några av de intervjuade företagen uppger också att de kommer att gradera ner sig från primär- till sekundärleverantörer. Även om en insikt finns att förändringar måste äga rum, är företagen skeptiska till att omstruktureringen kan klaras på egen hand och med internfinansiering. Ett företag uppgav att kostsamma kompetenshöjande åtgärder endast är möjliga om köparföretagen deltar i finansieringen. Intervjuerna ger anledning att ifrågasätta om detta intresse finns hos köparföretagen, särskilt i den redan ansträngda bilindustrin.

Slutligen framgår att inom vissa delar av tillverkningsindustrin är underleverantörerna mindre påverkade. Den processororienterade kemiindustrin har till exempel en struktur som försvårar utflyttning. Sekundärleverantörerna

kan dock påverkas av hur till exempel bilindustrin lokaliserar sin produktion. Om en ökad utflyttning av bilindustrin medför att underleverantörer av plastkomponenter utsätts för en så hård konkurrens att den tvingas följa efter, påverkas även deras leverantörer av baskemiska ämnen.

4.3 Småföretag

Ett medlemskap i EG skulle, enligt vad flera mindre företag uppger, minska byråkratin vid export samt reducera risken för protektionism. Dessa svar överensstämmer väl med resultaten i Cecchini-rapporten, där just småföretagen rapporterat uppleva byråkratin som särskilt besvärlig. Småföretagen hävdar därför att ett medlemskap i EG underlättar en ökad export till den inre marknaden. Företagen uppger sig också i första hand vilja satsa på exportökningar. Ett företag, som planerar en EG-etablering, har angivit att detta inte skulle vara nödvändigt vid ett svenskt medlemskap. Samtidigt kan köparföretagens utflyttning, enligt småföretagen, tvinga dem att – motvilligt – följa efter.

Småföretagen uppger vidare att det är viktigt för dem att höja sin kompetens, särskilt inom vissa nischer. Ett företag nämnde att det sedan länge haft utvecklingskapacitet och svarat för merparten av utvecklingskostnaderna vid nykonstruktioner. Andra, ofta legotillverkande, företag befarar att produktionen kommer att tas över av Östeuropa. Samtidigt har man inte de finansiella resurser som krävs för att ändra inriktningen av produktionen. Ett företag uppgav faktiskt att man eftersträvade att bli uppköpt av ett kundföretag, alternativt att ett nära och kontraktsbaserat samarbete kunde inledas. Av intervjuerna att döma förekommer både kontraktsbaserade och andra former av leveranser på marknaden. Ett par av företagen uppgav dessutom att konjunktursvängningarna drabbar dem hårdare, eftersom deras kunder i sin tur också är små och snabbt drar ned på verksamheten i en konjunktursvacka. Denna konjunkturkänslighet försvårar långsiktiga satsningar på kompetenshöjande åtgärder.

Den övergripande inställningen till ett medlemskap i EG är positiv. Ett medlemskap förväntas framförallt underlätta exporten. Andra skäl som nämnts är att den ökande konkurrensen på EG-marknaden skulle öka kostnadsmedvetandet i svensk ekonomi. Hoten kommer från två håll; dels att

kunderna flyttar ut, dels att Östeuropa kan komma att ta över den enklare produktionen.

5 Utgör EG 1992 ett hot eller en möjlighet: En avslutande kommentar

Avregleringen inom EG, den hårdnande konkurrensen och köparföretagens allt högre internationalisering medför att hemmamarknadsföretagen står inför radikalt förändrade marknadsbetingelser. Fullföljs intentionerna med det nya Europa kommer framtiden för dessa företag därför att kräva både stort förutseende och svåra anpassningar. Det osäkra utfallet vad gäller Sveriges framtida associering till EG påverkar ytterligare hemmamarknadsföretagens beslutssituation. För att bevara sin konkurrenskraft och inte slås ut från marknaden måste småföretagen och underleverantörerna – enligt sina egna bedömningar – påbörja en internationalisering, föregången av en inhemsk omstrukturering, så att stordriftsfördelar bättre utnyttjas. För att klara detta måste de bygga upp en kompetens som idag ofta saknas. Produktionen måste inriktas på förädlingshöjande systemtillverkning. Alternativt måste företaget förvärva en specifik kompetens inom en viss nisch med målsättning att tillhöra de ledande på världsmarknaden.²¹ Det säger sig självt att detta inte är lätta uppgifter. De deltagande företagen i denna studie uppger därför att en betydande utslagning kommer att äga rum, särskilt bland underleverantörerna.

Såväl underleverantörer som småföretag är idag typiska hemmamarknadsföretag med obetydlig utlandsverksamhet. Idag planeras däremot försiktiga satsningar i utlandet inom båda dessa företagsgrupper, i första hand bland underleverantörerna. Det bör betonas att de planerade, liksom de redan genomförda, åtgärderna är koncentrerade till ett fåtal företag. Den övergripande beredskapen i hela företagsgruppen är därför relativt låg inför de kommande förändringarna.

Förberedelserna inför de förändrade marknadsbetingelserna förefaller vara högst inom underleverantörsindustrin. Det är också underleverantörerna som utsätts för det mest omedelbara hotet, eftersom flera av deras köparföretag redan befinner sig i utlandet. Skillnaderna mellan småföretag och underleverantörer beror i första hand på att företagen till stor del agerar på olika marknader och är olika organiserade. Småföretagen utsätts till exempel inte för den direkta internationella konkurrens som drabbar underleverantörerna

²¹ Ett exempel är Garphyttan med en världsmarknadsandel på ca 80% för dess dominerande produkt.

på grund av deras köparföretags höga internationalisering. Det är inte handelshinder som skyddar utan snarare verksamhetens art, vilken huvudsakligen utgörs av maskintillverkning för lokala marknader. Dessutom domineras småföretagens kunder av "övriga svenska företag i Sverige", följt av "svenska multinationella företag i Sverige" medan det omvända förhållandet råder för underleverantörsindustrin. Skillnaderna är särskilt påtagliga inom lego- och komponenttillverkning.

Den annorlunda sammansättningen av köparföretag innebär att risken för kundutflyttning är mindre för småföretagen. Visserligen har både underleverantörer och småföretag angivit utflyttning av kunder som ett skäl att etablera sig inom EG. Underleverantörerna fäster emellertid betydligt större vikt vid denna faktor. Att döma av kundsammansättningen är det främst inom systemtillverkning som konsekvenserna kan bli kännbara för småföretagen, där just svenska storföretag är dominerande köparföretag. Å andra sidan torde de bästa förutsättningarna för ökade exportandelar finnas just inom denna varugrupp, där produktutvecklingskapaciteten är förhållandevis hög. Den totala exportandelen för både underleverantörerna och småföretagen uppgår till ca 20%. EG är den överlägset viktigaste exportmarknaden.

Politiska faktorer har av samtliga företag starkt betonats som förklaring till att investeringarna kommer att förskjutas mot EG. Likaså talar den förväntade marknadstillväxten inom EG och de relativt höga svenska arbetskraftskostnaderna för en sådan utveckling. Intervjuerna bekräftar den oro avseende kundutflyttning som framkommit i enkätsvaren. Flera småföretag befarar också att den betydande och affärsfrämmande pappersexercisen, vilken i sig upplevs som ett hinder, kommer att öka om Sverige står utanför EG. Samtidigt uppfattas den nödvändiga internationaliseringen av verksamheten som en mycket genomgripande, besvärlig och kompetenskrävande process. Flera företag bedömer det dock som nödvändigt att följa efter kunderna när de flyttar ut, dvs en "bandwagon" förutspås. Ett icke obetydligt antal företag uppger också, främst bland underleverantörsföretagen, att de är helt inriktade på hemmamarknaden, vilket anses medföra att EG 1992 inte direkt inverkar på deras verksamhet. Detta tyder på en omedvetenhet om konsekvenserna av de förestående förändringarna inom Europa.

Kompetensnivån inom företagen, mätt på det sätt som redogjorts för i tidigare kapitel, möjliggör en jämförelse mellan de olika företagsgrupperna. Skillnaderna mellan underleverantörer och småföretag har visat sig vara betydande. Det är dock svårt att hävda att den ena eller den andra gruppen

besitter en allmänt högre kompetens. Kompetensen är olika komponerad inom dessa grupper. I jämförelse med storföretagen satsar underleverantörerna förhållandevis små resurser på FoU, men markant mer än småföretagen. Å andra sidan sysselsätter småföretagen en betydligt högre andel utbildad arbetskraft. Detta är särskilt påtagligt vad gäller yrkesutbildad arbetskraft, även i förhållande till storföretagen. Andelen "mjukkaptal" i småföretagen överskrider också motsvarande tillgångar i underleverantörsindustrin.

Likaså förefaller småföretagens produktion kunna sorteras in i mer tekniskt avancerade områden än underleverantörernas. De sistnämndas tillverkning kan huvudsakligen hänföras till lego- och komponentproduktion, medan småföretag främst sysslar med investeringsvarutillverkning. Även systemtillverkningen är större bland småföretagen. De relativt höga exportandelarna hos de medverkande systemtillverkarna tyder på bättre möjligheter att klara sig i en framtida, mer konkurrensutsatt internationaliserad värld. En stor andel inhemska systemtillverkare skulle främja den långsiktiga ekonomiska tillväxten. Sammantaget framstår bilden som splittrad med stora olikheter mellan företagsgrupperna. Det övergripande intrycket är dock att småföretagen sannolikt står bättre rustade inför EG 1992. Dels är beroendet av de svenska multinationella företagen betydligt lägre, dels förekommer legotillverkning mer sparsamt och slutligen uppvisar företagen en anmärkningsvärt hög kompetensnivå.

God lönsamhet och en rimlig soliditet är en förutsättning för att resursmässigt klara de påfrestningar som en internationalisering eller en ändrad produktionsinriktning medför. Det kan härvidlag konstateras att lönsamheten fallit under senare år, framförallt hos underleverantörerna. Även i detta avseende förefaller alltså småföretagen befinna sig i en något fördelaktigare situation.

Småföretagen uppgav också ett bättre orderläge än underleverantörerna. Vid ingången av 1990 var orderstocken större än normalt för hela 45% av småföretagen medan endast 17% av underleverantörerna redovisade ett orderläge som var högre än normalt. Däremot visade det sig att 27% av de sistnämnda hade ett försämrat orderläge samtidigt som endast 5% av småföretagen uppgav en nedgång i orderstocken. Att underleverantörernas orderläge försämrats är väntat mot bakgrund av recessionen i fordonsindustrin. Däremot är det överraskande att småföretagens orderläge så sent som 1990 rapporterades vara stigande.

Ett ytterligare skäl för lägre sårbarhet bland småföretagen är den mindre kundkoncentrationen. Denna har dessutom minskat sedan 1987. Även underleverantörernas kundberoende har minskat. För dessa uppgår dock den minskade kundkoncentrationen till endast hälften av vad som uppgivits för småföretagen. Dessutom återfinns det ökade antalet kunder i samma bransch, vilket begränsar de riskreducerande effekterna av en ökad kundspridning.

Den ursprungliga frågan – om EG 1992 utgör ett hot eller en möjlighet – blir efter denna genomgång av fördelar och nackdelar betydligt mer komplicerad än vad man inledningsvis kunnat befara. Traditionell ekonomisk teori pekar på stora möjligheter, medan de företag som tillfrågats i enkäten och intervjuerna i första hand ser de svårigheter och hot som förändrade marknadsbetingelser innebär. I viss mån speglar svaren företagens farhågor att bli kvar i en isolerad region, präglad av en allt lägre tillväxt, vilket på sikt tvingar företagen att flytta. Denna bild förefaller empiriskt styrka delar av den moderna tillväxtteorin (se t ex Romer, 1986). Huruvida möjligheterna är större än hotet blir i hög grad beroende av företagens agerande och deras kompetens. Men det beror också på hur den framtida associeringen mellan Sverige och EG regleras. Redan nu påverkas företagens beslut av förväntningar i detta avseende, där företagen eftersträvar att reducera de framtida riskerna. Osäkerhet om Sveriges framtida relation till EG leder därför till att strukturellt icke optimala beslut tas idag. För småföretagen är harmoniseringen särskilt viktig, eftersom kostnaderna av att anpassa produktionen till olika tekniska standarder på olika marknader för dem är relativt högre. Detta har i flera fall redan försvårat export. En överväldigande del av företagen uppger att EG-marknaden är den i särklass viktigaste. Endast 6% anger att USA är viktigare och en lika stor andel placerar Östeuropa framför EG.

Om Sverige inte blir medlem i EG, förutser de svenska hemmamarknadsföretagen en diskriminering som för dessa företag kan bli förödande. Det drabbar främst de minsta företagen som har svårast att klara en utlands-etablering. Ett medlemskap skulle enligt företagen undanröja hotet och istället öppna en betydande potential för ökade exportandelar. Detta diskrimineringshot kvarstår så länge svenska företag riskerar att utsättas för bland annat krav på att insatsvaror ska vara lokalt tillverkade, dvs inom EG. Likaså försvåras småföretagens möjligheter att öka sina marknadsandelar genom aggressiv prissättning så länge företag inom EG kan tillgripa den nuvarande anti-dumpinglagstiftningen. Båda dessa faktorer drabbar naturligtvis även underleverantörerna. Exempelvis agerar den europeiska bil-

industrin för att importkvoten på bilar inte ska överstiga 15% fram till år 2000. Med import avses inte enbart kompletta bilar utan även komponenter för att undvika så kallad "screwdriver"-tillverkning, det vill säga ren sammansättning av importerade bilkomponenter.

Att befinna sig utanför EG innebär inte på något sätt att svenska företag kommer att vara skyddade från den intensifierade och allt aggressivare konkurrens som förväntas följa av EG 1992. Den affär som nyligen genomförts mellan ett amerikanskt företag och en leverantör av bilstolar till SAAB är ett belysande exempel. Underleverantörerna riskerar dessutom att tappa kunder i och med att de svenska storföretagen accelererat sin internationalisering för att positionera sig inför EG 1992. Särskilt underleverantörerna anger medlemskap som viktigt för deras framtida verksamhet.

Får svenska företag tillgång till en marknad omfattande ca 320 miljoner konsumenter, öppnar detta naturligtvis enorma möjligheter för hemmamarknadsföretagen. De medverkande företagen anger att ett EES-avtal, med den information företagen har idag, är en för svag associering till EG för att undanröja hotet om framtida särbehandling. För att tillgodogöra sig de positiva effekterna av EG 1992 krävs också att företagen *i tid* anpassar sig till det nya Europa. Dessa omständigheter förklarar sannolikt att det idag förefaller råda politisk enighet om att Sverige ska ansöka om medlemskap i EG.

Att expandera genom förvärv blir enligt många företag den rätta tillväxtstrategin i den stagnerande marknad som framförallt underleverantörerna befinner sig i, särskilt om skalekonomier i tillverkningen är nödvändiga för att bibehålla konkurrenskraften. Tillväxt genom förvärv är också det snabbaste sättet att öka sin närvaro på nya marknader, men också det mest riskfyllda om kompetensen saknas. De japanska storföretagens ökade investeringar inom EG gör att det kan förväntas att också de japanska underleverantörerna följer efter. Så skedde under 1980-talet i USA och denna utveckling har påbörjats i Europa. Det är ytterligare en faktor som talar för att konkurrensen kommer att hårdna markant vilket, enligt företagen, måste bemötas genom förvärv av företag, fusioner eller strategiska allianser. En ökad skala i produktionen möjliggör i sin tur ökade satsningar på FoU och andra kompetenshöjande åtgärder.

Till viss del skiljer sig resultaten i denna bok från tidigare studier (SIND 1990b). Detta beror bland annat på att denna rapport fokuserats på internationaliseringen, kompetensnivån och produktionens och kundernas sammansättning. Detta har inneburit att i några avseenden har helt nya

omständigheter uppdagats, faktorer som kommer att avgöra hemmamarknadsföretagens framtid. I denna studie har också ett mer omfattande kompetensbegrepp än det traditionella utnyttjats. Resultaten visar att underleverantörsindustrin står inför en betydligt besvärligare anpassning till EG 1992 än småföretagen.

Det nämndes inledningsvis att utslagningen av småföretag väntas bli omfattande inom EG när den inre marknaden förverkligats. Detta ska sättas i samband med att sysselsättning och produktion i betydligt högre utsträckning bedrivs inom småföretag i EG än i Sverige, vilket gör "problemet" större inom EG. Sverige har i ett internationellt perspektiv ett extremt stort antal multinationella företag. Det svenska problemet är snarare att storföretagen, i viss utsträckning tillsammans med sina underleverantörer, flyttar ut ur Sverige. Det är inte utslagningen i första hand som är problemet, utan hur företagsklimatet kan förbättras så att nya företag, både inhemska och utländska, etablerar sig i Sverige.

De hittills genomförda anpassningsåtgärderna har koncentrerats till hemmamarknaden, och den övergripande utvecklingen präglas av koncentrationssträvanden. En tydligare inriktning på utlandsmarknaderna och en högre internationalisering kan förväntas i framtiden. Sannolikt kommer endast ett fåtal globala konkurrenter att överleva inom varje produktområde. Tillverkningen inriktas på förhållandevis komplexa komponenter och system, där underleverantörerna svarar för en betydande del av produktutveckling och forskning. Takten i omstruktureringen måste dock, särskilt i underleverantörsledet, ökas.

Internationaliseringsträvandena har hittills varit blygsamma. Även om utvecklingen går mot ökade utlandsinvesteringar, är det mycket svårt att bilda sig en uppfattning om nivån och omfattningen av dessa. Studien visar hur begränsat det politiska manöverutrymmet är i en internationaliserad värld, där EG-marknaden spelar en avgörande roll för de svenska företagen. Som visats i ett flertal IUI-studier deltar Sverige – genom storföretagens agerande – sedan länge i en internationell integrationsprocess. Nästa steg kommer att omfatta underleverantörer och i viss utsträckning småföretag. Sammantaget innebär detta att svensk ekonomisk politik oundvikligen kommer att bli beroende av den politik som förs inom EG.

Appendix 1

Följebrev och enkät

Industriförbundet
Industrin är Sveriges styrka



**INDUSTRIENS
UTREDNINGSGRUPP**

Stockholm den 17 augusti, 1990

**EG 1992 - HOT ELLER MÖJLIGHET FÖR SVENSKA SMÅFÖRETAG
OCH SVENSK UNDERLEVERANTÖRSINDUSTRI?**

Till VD

Intresset för industrins utlandsverksamhet är för tillfället mycket stort och i hög grad koncentrerat till Europafrågan. Det är viktigt att en saklig och informerad EG-debatt förs. IUI har tidigare genomfört omfattande enkätundersökningar av de svenska företagens verksamhet internationellt. Resultaten från den senaste undersökningen redovisas i boken

"Svenska industriföretag inför EG 1992 – Förväntningar och planer",
av P. Braunerhjelm

som utkom i mars 1990. Denna bok behandlar effekterna av den europeiska integrationen på svenskt näringsliv, samt betydelsen av den svenska associeringsformen till EG. Studien baseras på en enkät till ett stort antal företag samt intervjuer med 40 stora företag. I intervjuerna framkom att särskilt mindre företag, ofta hemmamarknadsbaserade underleverantörer, står inför en särskilt besvärlig situation. IUI och Industriförbundet önskar därför komplettera med en studie av effekten av den europeiska integrationen på svenska underleverantörer och mindre företag. Studien är beroende av Er medverkan och vi är mycket tacksamma om Ni kan avsätta den tid som krävs för att fylla i bifogat formulär.

Syftet med denna studie är bl.a. att bidra till att svenska beslutsfattare på alla nivåer, politiker och övriga, blir sakligt och relevant informerade om svensk industri i ett europeiskt perspektiv. Uppgiftsmaterialet kommer att behandlas strängt konfidentiellt. Det kommer inte att lämnas ut eller publiceras på sådant sätt att enskilda företag kan identifieras.

Vi är medvetna om att informationssystemen i företagen inte är uppbyggda för att direkt besvara en del av de frågor vi ställer, utan kräver speciella bearbetningar. Vi är ytterst tacksamma för så fullständiga svar som möjligt. Frågorna riktar sig till företag vilka inbördes är mycket olika både avseende storlek och verksamhetsområde, men samtliga företags medverkan är synnerligen väsentlig för att undersökningen ska leda till korrekta slutsatser. Om Ni uppfattar frågorna som alltför arbetskrävande, vill vi hellre ha Era uppskattningar än inga svar alls. Vi står naturligtvis till Er tjänst om ni har frågor.

Högaktningsfullt

Magnus Lemmel
Industriförbundet

Ola Virin
Industriförbundet

Gunnar Eliasson
IUI

STRÄNGT KONFIDENTIELLT

PLANENKÄT 1990

EG 1992 - hot eller möjlighet
för svenska småföretag och svensk underleverantörsindustri?

Blanketten insändes senast fredag den 21 september 1990 till:

Industriens Utredningsinstitut
Box 5501
114 85 STOCKHOLM

Ev förfrågningar besvaras av Pontus Braunerhjelm 08-783 84 35

Företagets namn och adress om annat än ovanstående:

.....
.....
.....

Kontaktperson Telefon

Industriförbundet
Industrin är Sveriges styrka!



INDUSTRIENS
UTREDNING SINSTITUT

OBS!

Frågorna avser hela företaget, inklusive dotterbolag. Om företaget är dotterbolag i en koncern skall systerbolag och moderbolag behandlas som externa kunder. Uppgifterna skall gälla kalenderåret 1989 eller motsvarande räkenskapsår om ej annat anges.

Fakturering, kostnader

1. Total fakturering från företags/koncernens svenska del (exkl indir skatter) mkr.	1988	1989	1990 (plan)
a. Till Sverige (inkl internleveranser)
b. varav till koncernföretag
c. Till utlandet (inkl internleveranser)
d. varav till koncernföretag
2. Hur stor är exporten från företags/koncernens svenska enheter (enl fråga 1c) till nedanstående regioner, mkr?	1988	1989	1990 (plan)
a. EG
b. Norden (exkl Danmark)
c. Övriga världen
3. Företags/koncernens kostnader (inkl ev utländsk del, före avskrivningar och finansnetto, exkl indir skatter) mkr.	1988	1989	
a. Inköp av rå- och insatsvaror	
b. Lönekostnader (inkl soc avg)	
Totalt	
varav inom tillverkning	
inom marknadsföring	
inom administration	
inom FoU	
Kostnader utöver a. material och b. löner enl ovan för:			
c. Marknadsföring	
d. Administration	
e. FoU	
f. Övrigt	
g. Totala kostnader	
4. I posten övriga kostnader finns även företags/koncernens utbildningskostnad. Vi vore tacksamma om Ni kunde uppskatta denna för 1989. I interna utbildningskostnader ingår alla interna kostnader för utbildning inkl resor, lokaler, löner och sociala avgifter för kursdeltagare etc. Med externa utbildningskostnader avses inköpta utbildningstjänster etc.			
Interna utbildningskostnader	tkr	
Externa utbildningskostnader	tkr	
Totalt	tkr	

Fråga 5-8 avser endast företag/koncerner med egna dotterbolag i utlandet

5. Total fakturering från företags/koncernens utländska del (exkl indir skatter), mkr.	1988	1989	1990 (plan)
a. Till svenska kunder (inkl internleveranser)
b. varav till koncernföretag
c. Till kunder utanför Sverige (inkl internleveranser)
d. varav till koncernföretag
6. Var vänlig uppskatta fördelningen av de totala kostnaderna (enl fråga 3g) mellan företagsenheter i Sverige och utlandet.	1988	1989	
Sverige%%	
Utlandet%%	
7. Var vänlig uppskatta fördelningen av de totala lönekostnaderna mellan företagsenheter i Sverige och utlandet.	1988	1989	
Sverige%%	
Utlandet%%	
8. Var vänlig uppskatta fördelningen av rörelseresultatet mellan företagsenheter i Sverige och utlandet.	1988	1989	
Sverige%%	
Utlandet%%	

Anställda

9. Anställda	1988	1989
a. Antal anställda i företaget/koncernen
b. varav i Sverige
c. varav i utlandet
10. Hur fördelar sig företags/koncernens anställda (enl 9a ovan) mellan nedanstående yrkeskategorier?		1989
Högre tjänstemän, chefer, exekutiva funktioner	%
Tjänstemän med kvalificerade tekniska uppgifter eller specialkompetens	%
Övriga tjänstemän	%
Yrkesarbetare	%
Outbildad arbetskraft	%
Totalt	100%

Kapacitet och kapacitetsutnyttjande

11. Produktionsvolymen har 1989 jämfört med 1988
- | | | |
|-------------------------------|--|-------------------------------|
| Ökat mer än | Varit ung oförändr | Minskat mer än |
| <input type="checkbox"/> 2,5% | <input type="checkbox"/> +2,5% - -2,5% | <input type="checkbox"/> 2,5% |
| <input type="checkbox"/> 5% | | <input type="checkbox"/> 5% |
| <input type="checkbox"/> 10% | | <input type="checkbox"/> 10% |
| <input type="checkbox"/> 15% | | <input type="checkbox"/> 15% |
| <input type="checkbox"/> 20% | | <input type="checkbox"/> 20% |
| näml ca% | | näml ca% |
12. Produktionsvolymen planeras 1990 jämfört med 1989
- | | | |
|-------------------------------|--|-------------------------------|
| Öka mer än | Bli ung oförändr | Minska mer än |
| <input type="checkbox"/> 2,5% | <input type="checkbox"/> +2,5% - -2,5% | <input type="checkbox"/> 2,5% |
| <input type="checkbox"/> 5% | | <input type="checkbox"/> 5% |
| <input type="checkbox"/> 10% | | <input type="checkbox"/> 10% |
| <input type="checkbox"/> 15% | | <input type="checkbox"/> 15% |
| <input type="checkbox"/> 20% | | <input type="checkbox"/> 20% |
| näml ca% | | näml ca% |
13. Hur mycket skulle produktionsvolymen 1989 ha kunnat öka - jämfört med 1988 - om efterfrågeunderlag och tillgång på arbetskraft funnits?
- Den skulle ha kunnat öka mer än
- | | |
|-------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 2,5% | <input type="checkbox"/> 15% |
| <input type="checkbox"/> 5% | <input type="checkbox"/> 20% |
| <input type="checkbox"/> 10% | <input type="checkbox"/> näml ca% |
| | <input type="checkbox"/> inte alls (0 till 2,5%) |
14. Hur mycket skulle produktionsvolymen 1989 ha kunnat öka - jämfört med 1988 - om efterfrågeunderlag funnits - men med den arbetsstyrka som företaget faktiskt haft anställd under året?
- Den skulle ha kunnat öka mer än
- | | |
|-------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 2,5% | <input type="checkbox"/> 15% |
| <input type="checkbox"/> 5% | <input type="checkbox"/> 20% |
| <input type="checkbox"/> 10% | <input type="checkbox"/> näml ca% |
| | <input type="checkbox"/> inte alls (0 till 2,5%) |
15. Hur fördelar sig företagets/koncernens produktionskapacitet procentuellt mellan nedanstående regioner?
- | | 1988 | 1989 | 1990
(plan) | 1992
(plan) |
|--------------------------|-------|-------|----------------|----------------|
| a. Sverige | | | | |
| b. Norden (exkl Danmark) | | | | |
| c. EG | | | | |
| Totalt | 100% | 100% | 100% | 100% |

Order, priser och lager

16. Orderstocken (1989-12-31) var
- större än normal normal mindre än normal
17. Försäljningspriset i svenska kronor på företagets produkter beräknas i genomsnitt 1990 jämfört med 1989 bli:
- | Marknad Sverige | | Marknad Utlandet | | Marknad Sverige | | Marknad Utlandet | |
|--|--------------------------|------------------|--------------------------|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Öka upp till | | Bli ung oförändr | | Minska upp till | | | |
| 2,5% | <input type="checkbox"/> | ±0% | <input type="checkbox"/> | 2,5% | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5% | <input type="checkbox"/> | | | 5% | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10% | <input type="checkbox"/> | | | 10% | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15% | <input type="checkbox"/> | | | 15% | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 20% | <input type="checkbox"/> | | | 20% | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> näml ca | | | | <input type="checkbox"/> näml ca | | | |
18. Hur stort var företagets rå- och insatsvarulager 1989-12-31 i procent av inköpen under 1989 (inkl bränslen)?
- upp till
- 5% 10% 15% 20% 25% 50% 75% 100%
- inga lager alls

19. Vad är normal relation mellan rå- och insatsvarulager och inköp? upp till
- 5% 10% 15% 20% 25% 50% 75% 100%
- inga lager alls
20. Hur stor andel utgjorde företagets färdigvarulager 1989-12-31 av faktureringen 1989? upp till
- 5% 10% 15% 20% 25% 50% 75% 100%
- inga lager alls
21. Vad är en normal relation mellan färdigvarulager och fakturering? upp till
- 5% 10% 15% 20% 25% 50% 75% 100%
- inga lager alls

Tillgångar och investeringar

22. a. Företagets/koncernens totala tillgångar 1989-12-31 (omsättnings- och anläggningstillgångar). Totalt (mkr)
- b. Företagets/koncernens fasta anläggningstillgångar (fastigheter, maskiner, inventarier) 1989-12-31 och deras fördelning mellan Sverige och utlandet. Var vänlig värdera anläggningstillgångarna till återanskaffningsvärde. Totalt (mkr) Sverige % Utlandet %
- c. Företaget/koncernen har säkert gjort betydande investeringar i andra tillgångar än de som syns i balansräkningen. Enligt redovisningspraxis kostnadsförs dessa vanligtvis direkt. Försök göra en uppskattning av (återanskaffnings)värdet av företagets tillgångar i nedanstående kategorier, uttryckt antingen i procent av totala tillgångar under fråga 22a, eller i tkr.
- | | Uppskattat återanskaffningsvärde |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| c1. Programutrustning, mjukvara etc |%(tkr) |
| c2. Forskning och produktutveckling |%(tkr) |
| c3. Marknadsföring |%(tkr) |
| c4. Utbildning |%(tkr) |
23. Vad har företagets/koncernens bruttoinvesteringar i fasta anläggningstillgångar (fastigheter, maskiner, inventarier) uppgått till under följande år, mkr?
- | | 1988 | 1989 | 1990
(plan) |
|----------------------------|-------|-------|----------------|
| Bruttoinvestering varav | | | |
| a. i Sverige | | | |
| b. i Norden (exkl Danmark) | | | |
| c. i EG | | | |
24. Har Ni förvärvat eller sålt företag under 1988 och 1989?
- Förvärvat Ja Nej
- Sålt Ja Nej
25. Är det troligt att Ert företag kommer att förvärva eller sälja företag inom den närmaste 3-årsperioden?
- Förvärv Ja Nej
- Försäljning Ja Nej
26. Om företagsförvärv planeras, tror Ni detta kommer att ske huvudsakligen i Sverige eller utlandet.
- Huvudsakligen i Sverige
- Huvudsakligen i utlandet
- Både i Sverige och utlandet

Marknad

27. Hur fördelar sig Er totala fakturering procentuellt mellan nedanstående produktslag?
- a. Råvaror%
 - b. Enklare insatsvaror och/eller halvfabrikat, ex legotillverkning%
 - c. Komponenter, sofistikerade insatsvaror%
 - d. Hela system, ex hydraulsystem%
 - e. Investeringsvaror, ex kompletta maskiner%
 - f. Konsumtionsvaror som ej ingår i a-e%
 - Total fakturering 100%

28. Var vänlig ange de av Era kunder, med nedanstående kundtypindelning (1-6), som under 1989 vardera mottog 10% eller mer av företagets/koncernens totala fakturering.

Kund	% av tot fakturering	Kundtyp (1-6 enligt ovan)	Köper produktslag (a-f enligt 27)
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

29. Hur har företagets/koncernens kundkoncentration utvecklats under perioden 1987-1989?
- färre kunder oförändrad fler kunder

Övrigt

30. Är någon industrikoncern huvudägare i Ert företag?

- Nej
 Ja, nämligen
 Ägarandel%

31. Kan Ni ange vilka av nedanstående faktorer Ni anser talar för att lokalisera verksamheten till Sverige resp EG (markera med x).

	Sverige	EG
a. förväntad tillväxt i Sverige resp EG	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. kommunikation mellan tillverkning och produktutveckling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. kompetent arbetskraft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. lättare att styra tillverkningen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. kunder flyttar ut ur Sverige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. närhet till leverantörer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. osäkerhet om framtida svensk associeringsform	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h. den svenska arbetsmarknaden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. förväntade energikostnader	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j. osäkerhet om tillträde till EG-marknaden i framtiden, även om ett avtal mellan Efta och EG upprättas (EES)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k. oavsett övriga faktorer är det naturligt att företagets expansion sker i	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l. skalfördelar i befintlig anläggning	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
m. arbetskraftskostnader	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
n. övrigt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

32. Anser Ni någon annan region än EG vara av större betydelse för företagets/koncernens utlandsetablering (eller expansion om företaget redan har verksamhet utanför Sverige)?

- Ja Nej

33. Om Ni svarat ja på ovanstående fråga, vilken region avser Ni?

- USA Japan Östeuropa Norden Asien
 Annan region, nämligen

Kompletterande upplysningar:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Appendix 2

Formler

Figurerna i texten baseras på följande beräkningar.

Med **räntabilitet** på totalt kapital (**R**) avses

$$R = (p\bar{S} - wL - p^I I - \rho K) / A \quad (1)$$

där

p = försäljningspris

\bar{S} = produktion i volym

w = lönekostnader, inklusive sociala kostnader per anställd

L = antal anställda

p^I = pris på insatsvaror

I = insatsvaror, volym

ρ = avskrivningsprocent

$A = K + B$

K = anläggningsskapital, återanskaffningsvärdet

B = omsättningstillgångar

Det räntabilitetsmått (= $\hat{\epsilon}$) som redovisas i flera figurer är den reala avkastningen utöver vad som kan erhållas på finansiella tillgångar

$$\hat{\epsilon} = (R - r) - (\Delta KPI / KPI) \quad (2)$$

där

R = är definierat som ovan

r = nominell avkastning på industriobligationer

KPI = konsumentprisindex

Arbetsproduktiviteten (Prod) definieras som förädlingsvärdet (FV) per anställd (L):

$$\begin{aligned} FV &= p\bar{S} - p^I I \\ \text{Prod} &= FV / L \end{aligned} \quad (3)$$

LITTERATUR

- Acs, Z, Audretsch, D, 1989a, Birth and Firm Size, *Southern Economic Journal*, Vol. 55.
- Acs, Z, Audretsch, D, 1989b, Small Firm Entry in US Manufacturing, *Economica*, Vol. 56.
- Andersson, T, 1991, Sveriges val i ett integrerat Europa, *Ekonomisk Debatt*, nr 1.
- Bjuggren, P-O, Ägande och effektivitet inom svensk skogsindustri 1970–1984, i *Expansion, avveckling, företagsvärdering i svensk industri*, Eliasson, G et al, IUI, Stockholm.
- Braunerhjelm, P, 1990a, Effekter på den svenska industristrukturen av EG 1992, *Ekonomisk Debatt*, nr 8.
- Braunerhjelm, P, 1990b, *Svenska industriföretag inför EG 1992*, IUI, Stockholm.
- Cecchini, P, 1988, *Europas inre marknad*, SNS, Stockholm.
- Commission of the European Communities, 1990, *Report of the Commission on the Impact of Community Legislation on Business with Special Regard to SMEs*, Com(90).
- Dagens Industri*, 4 April, 5 Maj, 21 November 1990.
- Dagens Industri*, 9 April 1991.
- Dahmén, E, 1989, "Development Blocks" in Industrial Economics, i B Carlsson (ed) *Industrial Dynamics, Technological, Organizational, and Structural Changes in Industries and Firms*, Kluwer Academic Publishers.
- DuRietz, G, 1975, *Etablering, nedläggning och industriell tillväxt, 1959–1970*, IUI, Stockholm.
- DuRietz, G, 1980, *Företagsetablering i Sverige under efterkrigstiden*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G, 1984a, *De utlandsetablerade företagen och svensk ekonomi*, Forskningsrapport nr 26, IUI.
- Eliasson, G, 1984b, Micro Heterogeneity of Firms and the Stability of Industrial Growth, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 5, s 249–274.
- Eliasson, G, 1988, The International Firm: A Vehicle for Overcoming Barriers to Trade and a Global Intelligence Organization Diffusing the Notion of a Nation, Working Paper No. 201, IUI.
- Eliasson, G, 1989, The Dynamics of Supply and Economic Growth – how industrial knowledge accumulation drives a pathdependent economic process, i B Carlsson (ed) *Industrial Dynamics, Technological, Organizational, and Structural Changes in Industries and Firms*, Kluwer Academic Publishers.
- Eliasson, G, 1991, Deregulation, Innovative Entry and Structural Diversity as a Source of Stable and Rapid Economic Growth, *Journal of Evolutionary Economics*, No. 1.
- Eliasson, G, Bergholm, F, Horwitz, E, Jagrén, L, 1985, *De svenska storföretagen*, IUI, Stockholm.
- Eliasson, G, Braunerhjelm, P, 1991, The Value and Nature of Capital, *mimeo*, IUI.
- Eliasson, G, Fölster, S, Lindberg, T, Pousette, T, Taymaz, E, 1990, *The Knowledge Based Information Economy*, IUI, Stockholm.
- Fölster, S, 1991, Innovationsstöd till företag – stimulans eller slöseri, *Ekonomisk Debatt*, nr 1.

- Gustavsson, S-O, *Drivkrafter till och konsekvenser av olika anläggningsstorlek*, doktorsavhandling vid CTH, Göteborg.
- Indicators of Industrial Activity*, No. 3, 1989.
- Industrial Statistics Yearbook*, 1989.
- Jagrén, L, 1981, Verkstadsindustrins produktionsförutsättningar och konkurrenskraft – en intervjuundersökning, i B Carlsson et al, *Industrin inför 80-talet*, IUI, Stockholm.
- Olsson, H, Underleverantörsindustrin och EG, 1989, i *Svensk industri inför EG 1992*, SIND, Stockholm.
- Romer, P, 1986, Increasing Returns and Longrun Growth, *Journal of Political Economy*, Vol. 77, s 1002–1037.
- Salter, W, 1966, *Productivity and Technological Change*, Cambridge, Massachusetts och London.
- SCB, Nyckeltal, serie B, 1988, 1989.
- SIND, 1985a, *Mindre företags ekonomiska utveckling – Analys av ett 60-tal företag*, Stockholm.
- SIND, 1985b, *Underleverantörsindustrin – ett specialområde i fokus*, Stockholm.
- SIND, 1990a, *Att utveckla produkter i småföretag*, Stockholm.
- SIND, 1990b, EKH – ett västtyskt nyetableringslån, *PM*, 1990:3.
- SIND, 1990c, *Leverantörer till fordonsindustrin*, Stockholm.
- Sparbankens ekonomiska sekretariat, 1989, *Sverige och EG ur inköparens synvinkel*, Sparbanken.
- Statistisk Årsbok*, 1990, SCB, Stockholm.
- Svensk industri och industripolitik*, 1990, Industridepartementet, Stockholm.
- Swedenborg, B, Johansson-Grahn, G, Kinnwall, M, 1989, *Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1960 – 1986*, IUI, Stockholm.
- The Economics of 1992, *European Economy*, No.35, March 1988.
- Underleverantörer får speciell uppmärksamhet, *Svensk industritidning*, nr 2, 1990.
- Utterbech, J, Reitberger, G, 1982, *Technology and Industrial Innovation in Sweden: A Study of New Technology Based Firms*, Cambridge, MA: MIT.
- Viesti, G, Zansottera, L, 1989, Japanese multinationals and EEC: The case of the car industry, CESPRI, WP No. 30.
- 1992 and Euro-Japanese Economic Relations*, 1990, Long Term Credit Bank, Japan.