

Näringslivets utveckling till 2004

– tillväxt eller stagnation?

RejKB
0c

Ur KB:s samlingar

Digitaliserad år 2015



National Library
of Sweden

Bilaga 3 till LU 92

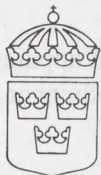


**Näringslivets
utveckling
till 2004**

– tillväxt eller stagnation?

Ref KB
02

Bilaga 3 till LU 92



Finansdepartementet
Stockholm 1992

Näringslivets utveckling till 2004 – tillväxt eller stagnation?

Närings- och teknikutvecklingsverket

Bilaga 3 till Långtidsutredningen 1992

SOU och Ds kan köpas från Allmänna Förlaget, som också på uppdrag av regeringskansliets förvaltningskontor ombesörjer remissutsändningar av dessa publikationer.

Adress: Allmänna Förlaget
Kundtjänst
106 47 Stockholm
Tel 08/739 96 30
Telefax 08/739 95 48

Publikationerna kan också köpas i Informationsbokhandeln,
Malmtorgsgatan 5, Stockholm

Omslag: K.G. Nilson

Norstedts Tryckeri
Stockholm 1992

ISBN 91-38-13045-9
ISSN 0375-250X

Förord

Långtidsutredningen 1992 utarbetas inom finansdepartementets strukturpolitiska enhet. I samband med utredningen har ett antal specialstudier genomförts. Huvuddelen av dessa publiceras som bilagor till utredningens huvudrapport.

Föreliggande bilaga har utarbetats vid Närings- och teknikutvecklingsverket. Projektledare har varit Hans-Olof Hagén.

NUTEK analyserar i sin bilaga tillväxtmöjligheter och tillväxthinder för näringslivets utveckling. Först diskuteras den internationella utvecklingen och det svenska näringslivets konkurrenskraft. Det leder senare in på en analys av tillväxtmöjligheterna i olika delar av näringslivet. Särskilt småföretagens förutsättningar diskuteras. Avslutningsvis ställs frågan hur hindren för tillväxt kan undanröjas.

Ansvar för långtidsutredningens bilagor och för de bedömningar de innehåller vilar på respektive författare. Av huvudrapporten framgår hur bilagorna använts i utredningens arbete.

Finansdepartementets kontaktman har varit departementssekreterare Lars Engström.

Stockholm i juni 1992

Gunnar Wetterberg
Departementsråd

Förord utarbetat av Gunnar Wetterberg i samråd med

1. Marknadens utvecklingen ger en mycket god

chans för tillväxt	21
Världshandels under 1990-talet	21
Världshandels	29
Tjänsthandeln	35
Förstärktansen	40

1992 års arbetsplan för den nationella arbetsmarknadsundersökningen. I samband med utarbetandet av denna arbetsplan har det varit nödvändigt att samråda de olika myndigheterna som har ett ansvar för utvärderingen av undersökningen.

Förslaget till arbetsplan för 1993 års arbetsplan för Arbets- och lönelärovervakningen (ALU) har utarbetats av Arbetsmarknadsstyrelsen.

ALU:s arbetsplan för 1993 års arbetsplan för Arbets- och lönelärovervakningen (ALU) har utarbetats av Arbetsmarknadsstyrelsen. Först tillkommer den nationella arbetsmarknadsundersökningen. Först tillkommer den nationella arbetsmarknadsundersökningen. Först tillkommer den nationella arbetsmarknadsundersökningen. Först tillkommer den nationella arbetsmarknadsundersökningen.

Arbetsmarknadsstyrelsen har utarbetat arbetsplaner för 1993 års arbetsplan för Arbets- och lönelärovervakningen (ALU) har utarbetats av Arbetsmarknadsstyrelsen.

Arbetsmarknadsstyrelsen har utarbetat arbetsplaner för 1993 års arbetsplan för Arbets- och lönelärovervakningen (ALU) har utarbetats av Arbetsmarknadsstyrelsen.

Stockholm i juni 1993

Arbetsmarknadsstyrelsen
Arbetsmarknadsstyrelsen

Innehållsförteckning

NUTEKs förord	9
NÄRINGS LIVETS UTVECKLING TILL 2004 – TILLVÄXT ELLER STAGNATION?	11
Huvudslutsatser av analysen	11
Våra viktigaste policyslutsatser	12
VAD VI VILL MED RAPPORTEN OCH HUR HAR VI LAGT UPP DEN	13
En politik för ökad tillväxt	13
Produktivitetens utvecklingen	14
Produktivitetshinder	17
Rapportens uppläggning	18
VILKA TILLVÄXTMÖJLIGHETER GER MARKNADEN OCH KONKURRENS- KRAFTEN?	19
Huvudslutsatser av analysen i avsnittet	19
1 Marknadsutvecklingen ger en mycket god chans för tillväxt	21
Världshandeln under 1980-talet	21
Varuimporten	29
Tjänstehandeln	35
Bytesbalansen	40

2 Svensk industris internationella konkurrenskraft – eroderad men inte utplånad	45
Den svenska specialiseringen	45
Konkurrenskraft	52
Terms-of trade utvecklingen	67
Företagens utrikeshandel och direktinvesteringar	68
3 EG-92 ger stora möjligheter, men kräver en betydande omvandling av den svenska industristrukturen	77
Vilka branscher kommer att beröras	77
Handelshinder mellan Sverige och EG	77
Stor import från EG	77
Knappt hälften arbetar i känsliga sektorer	79
Vilka svenska branscher ligger bra till och vilka ligger sämre till?	79
Snabb marknadstillväxt i de starka branscherna på EG-marknaden	83
MÅSTE OCH KAN VI LEVA PÅ SMÅFÖRETAGEN?	85
Huvudslutsatser av analysen i avsnittet	85
4 Kan vi leva på småföretagen?	87
Den övergripande bilden	87
5 Hur uppfattar de största, internationellt verksamma koncernerna det svenska näringsklimatet?	93
Resultat av intervjuundersökningen	94
Telefonenkät: En klar förbättring men fortsatt mörk syn på industriklimatet	104
Sammanfattande bedömning	111
6 Utgör småföretagen en verklig potential för tillväxt?	113
Underleverantörsindustrin	114
Slutsatser för näringspolitiken	116
Nyföretagandet – ett dynamiskt element i det svenska näringslivet	116
Vilka insatser görs idag och inom vilka områden?	120

Nya teknikbaserade företag	121
Högskoleanknutna kunskapsföretag	122
Förnyelsekälla för storföretagen	122
Tillväxtförutsättningar	123
Kan man undanröja småföretagens tillväxthinder?	123

NÄRINGSLIVETS TILLVÄXTMÖJLIGHETER OCH INVESTERINGSBEHOV 129

Huvudslutsatser av analysen i avsnittet	129
---	-----

7 Tar tjänstesektorn över? 131

Struktur	131
Investeringar	133
Produktivitet	135

8 Den kunskapsintensiva sektorn har bäst utvecklingsmöjligheter 139

Skyddad sektor	139
Arbetsintensiv sektor	143
Kapitalintensiv sektor	147
Kunskapsintensiv sektor	152

9 Stora skillnader i produktivitet och utbildnings- nivå i det privata näringslivet utanför industrin 161

Strukturen inom övrigt näringsliv	161
Branschbeskrivningar	169
Byggnadsindustri	171
Distributionstjänster	173
Kommunikationstjänster	178
Produktionstjänster	181
övriga tjänster	186

10 Är framtiden vår? Några scenarier till år 2004

Vad säger våra scenarier?	189
Kan framtiden bli ljus?	193
Det finns en rejäl chans till tillväxt!	201

HUR TILLVARATAS MÖJLIGHETERNA OCH HUR UN DANRÖJS HINDREN? 217

Våra viktigaste policyslutsatser 217

11 Tillväxtmöjligheter, produktivitetshinder och produktivitetspolitik 219

Politik för ökad produktivitetstillväxt 219

Tillväxststimulanser genom överföring av produktionsresurser 224

Bilaga 1 227

Branschgrupperingar 227

Bilaga 2 229

Kategorisering av utbildning – metod och gruppindelning . . . 229

Förord

NUTEK vill med sin bilaga om förutsättningarna för näringslivets utveckling under den närmaste 15-årsperioden öka medvetenheten om de möjligheter till en god tillväxt som finns, men också om de hinder och faror som kan omöjliggöra denna utveckling. Slutligen vill vi peka på några områden där utformningen av den förda politiken kan tänkas ge ett bidrag till tillväxtprocessen.

För den internationella analysen i kapitel 1 och 2 har Anders Bergquist, Christian Dicander och Peter Degerstedt ansvarat. Kapitel 3 om EG-integrationens effekter har Camilla Ekstedt och Peter Andersson skrivit. För Storföretagskapitlet har Anne-Christine Strandell haft ansvaret. Texten har utformats av Lars Lundberg SIFO Futures, som också har genomfört djupintervjuerna tillsammans med henne. I kapitel 6, om småföretagen, har ett stort antal författare medverkat, nämligen Lennart Elg, Eva-Lotta Löwstedt, Wilhelm von Seth samt Bo Wictorin. I nästa huvudavdelning om de olika näringslivssektorerna har Gunilla Almqvist skrivit kapitlet om industrin och Andreas Westermark om tjänstesektorerna. Han har också utformat det inledande översiktskapitlet i denna avdelning. Modellkörningarna som redovisas i kapitel 10 har utförts av Thomas Forsberg i samarbete med Göran Östblom KI. Övriga delar har utformats av Hans-Olof Hagén som också varit projektledare. Christina Källén har gjort ett stort antal databearbetningar samt stått för redigeringen av hela rapporten. Vidare har minst ett 40-tal andra medarbetare på NUTEK bidragit med underlag och värdefulla synpunkter.

Stockholm i april 1992

Nore Sundberg
Generaldirektör

Hans-Olof Hagén
Projektledare

NÄRINGSLIVETS UTVECKLING TILL 2004 – TILLVÄXT ELLER STAGNATION?

Huvudslutsatser av analysen:

- Kostnadsläget har försvagats kraftigt men är fortfarande bättre än det var 1980.
- Den svenska exporten innehåller, jämfört med importen, en större andel varor där produktionen kräver mer utbildad personal eller mycket kapital.
- Strukturomvandlingen i den svenska handeln, som under mycket lång tid har ökat verkstadsindustrins betydelse på basindustrins bekostnad, stannade av efter devalveringarna.
- Den svenska maskinindustrin och elektroindustrin har nästan halverat sina marknadsandelar på hemmamarknaden under 1980-talet.
- Nästan varannan industrisysselsatt arbetar i småföretag med högst 200 anställda. Problemet är att vi inte kan leva enbart på småföretag i en alltmer internationaliserad värld – men vi kan inte heller leva utan dem.
- Nyföretagandet i Sverige har visserligen ökat men få av de nya företagen växer. Företagandet är mer uttryck för en ny livsstil. De nya teknikbase-
rade företagen har en viktig roll som förnyelsekälla för storföretagen, men de utgör som självständiga företag ingen betydande tillväxtpotential.
- Bristande kunskaper och begränsad tillgång på riskkapital påverkar småföretagens tillväxt negativt.
- Underleverantörerna går bistra tider till mötes delvis på grund av ökade kvalitetskrav.
- Storföretagens mörka bild av produktionsklimatet i Sverige har ljusnat betydligt under de senaste åren. FoU-klimatet är fortsatt gott. Företagen planerar för en stark expansion, men inte i Sverige.
- De FoU-intensiva branscherna har väsentligt större andel högutbildad personal än de kunskaps- och kapitalintensiva, vilka i sin tur har fler högutbildade än de arbetsintensiva och skyddade industribranscherna.
- Värdet av den privata tjänstesektorns produktion passerade industrins i slutet av 1980-talet.
- Det finns goda chanser till en stark marknadstillväxt fram till år 2004.
- I tillväxtscenariot illustreras att en god tillväxt är möjlig om den svenska politiken blir framgångsrik.

- Vi kan då utvecklas från en nation som är en stapelvaruexportör till en som byter kunskapsintensiva verkstadsvaror mot mat och kläder.
- Med en utveckling enligt tillväxtscenariot fördubblas efterfrågan på civilingenjörer och naturvetare under perioden 1989 – 2004.
- Tillväxten kräver kraftigt ökade investeringar inte minst i industrin. En utbyggnad av energiproduktionssektorn eller väsentligt större energiimport kommer också att bli nödvändig.
- Ett alternativt scenario, stagnationsscenariot, återspeglas storföretagens dagsuppfattning om investeringsklimatet vilket resulterar i en årlig BNP-tillväxt på 1,8 procent jämfört med tillväxtscenariets 3,0 procent.

Våra viktigaste policyslutsatser:

- Hålla uppe ett tillräckligt konkurrenstryck! Vi måste få en stabiliseringspolitik som inte anpassas efter misslyckanden på lönebildningens område, dvs. inga yttre eller inre devalveringar.
- Öka konkurrensen genom internationalisering och konkurrensbevakning. Anslut Sverige till EG och verka för öppningar mot resten av världen. Men konkurrenstrycket får inte bli så starkt att det leder till en stor utslagning av arbetskraft via långtidsarbetslöshet. Utan det måste balanseras av möjligheter:
- Genomför kvantitativa och kvalitativa förstärkningar av såväl ungdomsutbildningen som vidareutbildningen av de yrkesverksamma.
- Investera i infrastrukturen. Annars blir vi en europeisk randstat.
- Takten i den organisatoriska och tekniska utvecklingen måste öka. Ett av de viktigaste instrumenten för att stödja teknikutvecklingen är att säkerställa en god tillgång kvalitativt och kvantitativt på tekniker och forskare.
- Gör samhällsstödet till de mindre företagen kunskaphöjande. Viktiga roller för samhället blir då att stöda kompetensutveckling, organisationsförnyelse, marknadsbearbetning och teknikspridning. Det slutliga ansvaret är och skall dock alltid vara företagets eget!
- Det krävs en överföring av produktionsresurser till Sveriges konkurrensutsatta sektor från den offentliga sektor och från andra länder om målet är större tillväxt än produktivitetsförbättringarna i näringslivet möjliggör. Eftersom det i mycket är fördelningsfrågor och andra värderingsfrågor tar NUTEK inte ställning till detta. Önskar man det bör man dock:
- Verka för ett ökat arbetskraftsutbud.
- Locka kapital från andra länder. Då blir den avgörande frågan, hur skall de svenska företagen komma upp på de internationella investerarnas köplista? Svaret blir att man måste skapa ett gott näringslivsklimat, inte bara för produktutveckling utan också för industriell produktion. EG-medlemskap är då ett nödvändigt villkor.

VAD VI VILL MED RAPPORTEN OCH HUR VI HAR LAGT UPP DEN

I SINDs förra bilaga till LU-90 om industrin "Industrin till år 2000-ett tillväxtdecennium?" framhölls de stora tillväxtmöjligheterna under 1990-talet för den svenska industrin, men också de många hoten och nödvändigheten av en *medveten tillväxtpolitik* för att undanröja dessa. En del av dessa nödvändiga åtgärder som är inriktade på att lösa de långsiktiga strukturella problemen är redan helt eller delvis genomförda. Men den kortsiktiga nödvändiga åtgärden att *stoppa lönekostnadsexplosionen* lyckades man inte med, påföljden blev att såväl 1990 som 1991 blev förlorade år och *arbetslöshetens stålbad blev verklighet*. Effekten blev så dramatisk just dessa år därför produktivitetstillväxten var fortsatt svag och inga fall i dollarkursen eller oljepriserna förbättrade Sveriges relativa kostnadsläge. Trots detta kan fortfarande större delen av 1990-talet bli ett tillväxtdecennium för den konkurrensutsatta delen av näringslivet liksom de första åren på det nya seklet, även om man förlorat några år i början. Anslaget i denna rapport blir därför "*Vilka är möjligheterna och hindren för tillväxt och investeringar?*"

En politik för ökad tillväxt

Den konkurrensutsatta sektorn verkar vara för liten i Sverige eftersom vi har betalningsbalansunderskott på någon procent av BNP trots den djupa lågkonjunktur vi just nu befinner oss i. Den långsamma produktivitetstutvecklingen i hela näringslivet är också av avgörande betydelse för våra möjligheter att uppnå olika välfärdsmål.

Såväl produktivitetstutvecklingen som tillväxttakten är, som framgår av kapitel 10, relativt hög i de flesta av våra scenarier. Skillnaderna är betydande mellan dessa scenarier och den bild av den närmaste tioårsperioden som ges i kapitel 5 av de allra största företagen och som vi har sökt beskriva i det s. k. stagnationsscenarioet. Avsikten med våra scenarier är inte att förutsäga vad som faktiskt kommer att hända. I stället vill vi visa på de möjligheter som finns, om vi tar vara på dem, och vilka hot vi står inför, om vi inte lyckas med det.

Den utveckling som skisseras i de flesta av scenarierna är dock inte på något vis exceptionell om man jämför med vad exempelvis det amerikanska konsultföretaget DRI prognosticerar för andra OECD-länder (se kapi-

tel 1). Å andra sidan har Sverige under de senaste decennierna inte varit lika framgångsrik som många andra länder i att ta vara på de chanser som marknaden givit oss. Skall vi lyckas bättre i framtiden krävs det därför en större förändring av den förda politiken i Sverige. Det understryks också av att storföretagen fortfarande anser att det svenska produktionsklimatet är sämre än i andra länder. De hävdar t. o. m. att det inte är möjligt att vända utvecklingen även om klimatet skulle bli mycket bättre. Detta är förhoppningsvis en alltför pessimistisk syn på Sveriges möjligheter, som styrks av att det ofta finns en tendens till att företagen är överdrivet negativa i sina omdömen i denna typ av intevjustudier.

De politiska beslut som har tagits på senare år har också både uppmärksamats och uppskattats av företagen, men företagen anser att det är lång väg kvar att gå. Det krävs en politik som aktivt verkar för ökad produktivitet och tillväxt.

En politik för ökad tillväxt i näringslivet blir i mångt och mycket också en politik för bättre produktivitet utveckling. Det spelar självfallet också roll vilka produktionsresurser som tillförs den konkurrensutsatta sektorn.

Vill man få en ännu större tillväxt i den konkurrensutsatta sektorn än vad en bättre produktivitet utveckling kan ge krävs det följaktligen en överföring av arbetskraft och kapital från andra länder eller från andra sektorer. Att överföra produktionsresurser från andra länder till det svenska näringslivet är dock inte helt enkelt, som utvecklingen under 1980-talet visar, då strömmen gick nästan enbart i den andra riktningen. De svenska direktinvesteringarna i andra länder är – som framgår av kapitel 1 – väsentligt större än motsvarande utländska i Sverige. Skall vi kunna vända denna utveckling måste vi kunna skapa en livsmiljö och ett näringslivsklimat som är attraktivt för både anställda och företag.

Överföringar av produktionsresurser mellan sektorer – exempelvis från den offentliga till den privata, från den skyddade till den konkurrensutsatta eller från den oavlönade till den avlönade – är bara något lättare. Även om det i vissa fall kan räcka med direkta politiska beslut blir det troligen även i detta fall mest en fråga om att ändra incitamentstrukturen och hoppas på att det skall ge effekt.

Produktivitet utvecklingen

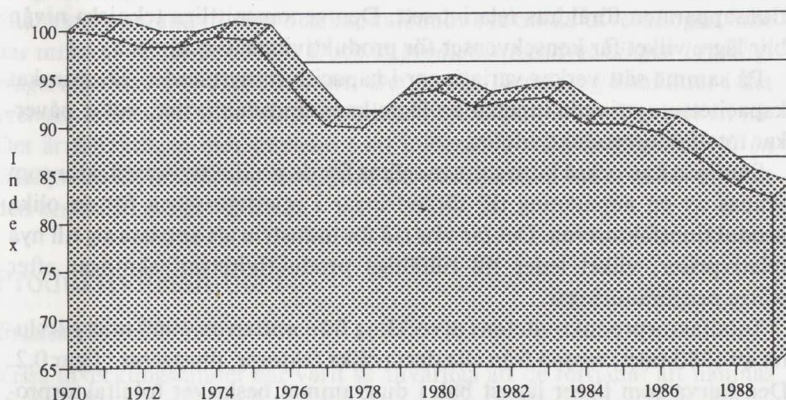
Om en tillfredsställande produktivitetstillväxt skall kunna uppnås krävs det att företagen är utsatta för ett konkurrenstryck – men också att resurstillgången är god¹. Med konkurrenstryck menar vi att konkurrensläget bör vara sådant att de företag som inte utvecklas och förbättrar sig i tillräcklig utsträckning slås ut. Det behövs också positiva drivkrafter för både individer och företag. Det måste löna sig att hela tiden utvecklas och bli bättre. Arbetsproduktiviteten i den svenska industrin har utvecklats klart långsammare än för ett aggregat av 11 OECD-länder². Det har dock inte varit en kontinuerlig process utan den relativa försämringen har ägt rum under två perioder. Som framgår av figur 0.1 infaller dessa perioder i mitten av 1970-talet och i slutet av 1980-talet.

Den förstnämnda perioden karaktäriserades av ett betydande produk-

¹ Vilket också har uppmärksamats av produktivitetsdelegationen i "Drivkrafter för produktivitet och välbefinnande", SOU 1991:82.

² Dessa länder är vägda efter deras betydelse som konkurrent till den svenska industrin såväl på exportmarknaden som på hemmamarknaden. Källan är SINDCOM, NUTEKs handels- och konkurrentdatabas.

Figur 0.1 Arbetsproduktivitetens utvecklingen i den svenska industrin jämfört med 11 OECD-länder



Källa: SINDCOM.

tionsfall och därmed sammanhängande kraftiga minskningar i kapacitetsutnyttjandet och öknningar av "labour-hoarding" (andel överflödigt personal vid rådande produktionsnivå). Slutet av 1980-talet präglades å andra sidan av desorganisationsfenomen till följd av överhettning på arbetsmarknaden. Bägge fallen är exempel på misslyckanden för den allmänna ekonomiska politiken och den svenska lönebildningsmodellen, vilket skapade överhettning och kostnadsexplosion.

Utvecklingen under de senaste två decennierna karaktäriserades också av bristande återhämtning av den förlorade terrängen. Den eftersläpning i produktivitetens utvecklingen som blev följd av problempérioderna kunde inte hämtas in under mer gynnsamma perioder. Detta tyder på mer grundläggande strukturella produktivetsproblem.

För en djupare analys av produktivitetens utvecklingens tidsprofil måste vi övergå till nationella data för industrins produktivetsutveckling³. Vi kan då studera totalfaktorproduktiviteten som tar hänsyn till hur man hushållar med flera insatsfaktorer och inte endast med arbete. Dessa data gör det också möjligt att separera teknikfaktorn från en del andra komponenter. Denna faktor, den kapitalbundna tekniska utvecklingen, även kallad totalproduktiviteten är ett mått på den genuina produktivetsutvecklingen. Beteckningen kapitalbunden innebär inte att analysen förutsätter att all utveckling sker enbart i form av att man skaffar sig nya maskiner. Däremot finns det ett mycket starkt ömsesidigt beroende mellan tillverkning av nya produkter, personalens kompetensutveckling, organisationsformer och den tekniska utrustningen. Därför är detta mått analysmässigt relevant för att studera förnyelseprocessen i industrin. Detta mått svarar på frågan hur mycket bättre en sektor har blivit på att hushålla med alla produktionsfaktorer. Isoleringen gör att det blir möjligt att följa förändringarna i denna faktor oberoende av de kortsiktiga förändringarna i investeringar, kapacitetsutnyttjande och fluktuationer i relativpriset för de olika produktionsfaktorerna.

³ Bo Walfridssons och Lennart Hjalmarssons bidrag till produktivetsdelegationens expertrapport 3: "Kapitalbildning, kapitalutnyttjande och produktivitet".

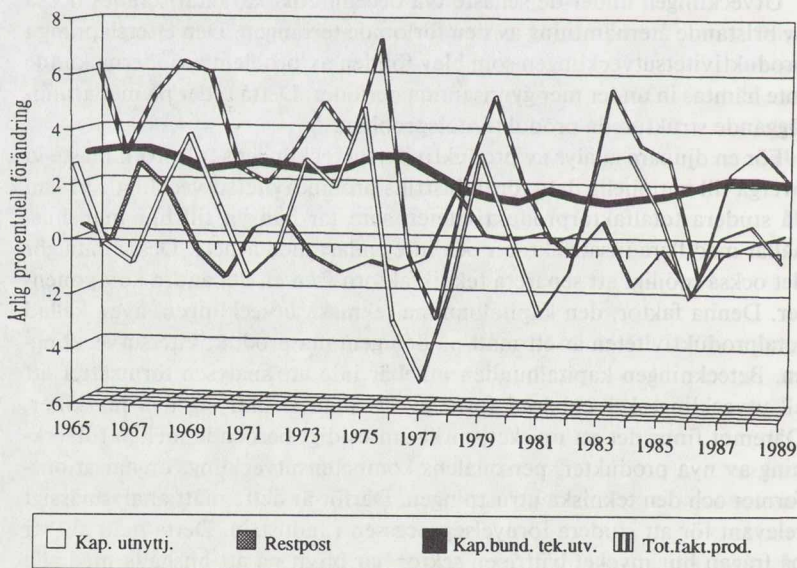
Skillnader i investeringsaktivitet olika år slår igenom via den kapitalbundna tekniska utvecklingen. Lägre investeringar medför att produktionsapparaten föråldras relativt sett. Den genomsnittliga tekniska nivån blir lägre vilket får konsekvenser för produktivitetsutvecklingen.

På samma sätt verkar variationer i kapacitetsutnyttjandet. Ett minskat kapacitetsutnyttjande innebär en lägre kapitalproduktivitet, vilket påverkar totalfaktorproduktiviteten.

Slutligen kan också korrigeringar göras för de produktivitetseffekter som skapas av en anpassning till förändringar i relativpriserna för de olika produktionsfaktorerna. Det tar viss tid för industrin att anpassa sig till nya relativpriser, vilket leder till tillfälliga produktivitetsminskningar efter större prisförändringar.

Totalfaktorproduktivitetsens utveckling från mitten av 1960-talet till slutet av 1980-talet, rensad från alla dessa olika faktorer, illustreras i figur 0.2. Den kurva som ligger längst bak i diagrammet beskriver totalfaktorproduktivitetsens tillväxttakt. Denna varierar som synes kraftigt mellan de olika åren. Längst fram återfinns förändringarna i kapacitetsutnyttjandet och närmast bakom restposten (=tillfälliga oförklarade förändringar). När deras inflytande på den kapitalbundna tekniska utvecklingen (den relativt raka kraftiga kurvan näst innerst) eliminerats, framgår det tydligt att det inte har inträffat någon egentlig nedgång efter slutet av 1960-talet, och de stora kasten i den icke korrigerade serien har nästan helt utjämnats.

Figur 0.2 Uppdelning av totalfaktorproduktiviteten på teknisk utveckling och övriga faktorer



Källa: Produktivitetsdelegationens expertrapport 3: Kapitalbildning, kapitalutnyttjande och produktivitet.

Produktivitetens utvecklingen i den svenska industrin är, som framgått tidigare, långsammare än i konkurrentländerna, även om den genuina totalfaktorproduktiviteten, den kapitalbundna tekniska utvecklingen, inte har minskat under perioden. Dock är *produktivitetens utvecklingen betydligt svagare än vad som vore önskvärt*. Det är alla fördelningskonflikter i det svenska samhället, inte minst på arbetsmarknaden, ett tydligt tecken på. Det är följaktligen mer intressant att undersöka *vilka möjligheter till en ökad produktivitetstillväxt som finns*, än att undersöka vad som har orsakat den historiskt svaga tillväxten.

Produktivitetshinder

Brister i konkurrenstrycket

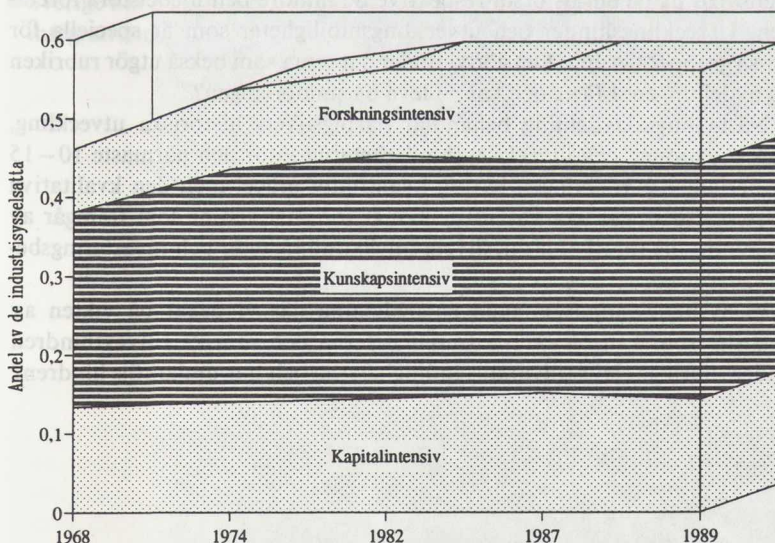
Vissa utvecklingshinder har varit så allvarliga att de förtjänar att nämnas särskilt. Först och främst har vi devalveringspolitiken. Den ledde till en mycket kraftig förskjutning i relativpriserna mellan arbete och kapital när de stora vinstökningarna tryckte ihop löneandelen av förädlingsvärdet.

Incitamenten till rationaliseringsinvesteringar, som ersätter arbete med kapital, försvagades kraftigt. Arbetskraften blev relativt sett billigare, vilket medförde att det inte längre var lika lönsamt att ersätta den med maskiner.

Investeringsincitamenten blev inte heller starkare av att kapacitetsutnyttjandet var mycket lågt i många företag. Lönsamhetsuppgången räddade många anläggningar vilket ökade utbudet och ytterligare sänkte kapacitetsutnyttjandet. Sammantaget minskade dramatiskt viljan att investera i ny produktionskapacitet.

Som framgår av figur 0.3⁴ ledde devalveringarna till att överflyttningen

Figur 0.3 Strukturomvandlingen i den svenska industrin.



Källa: SindData.

⁴ SINDs "Produktivitet och Bruttovinst 1990".

bromsades av industrisysselsatta till de sektorer som har ett högre förädlingsvärde per anställd och mer utbildad personal, nämligen de kapitalintensiva, de kunskapsintensiva och de forskningsintensiva delarna (för definitioner se bilaga 1). Detta har medfört en klart negativ effekt på Sveriges roll i den internationella arbetsfördelningen, som framgår av kapitel 1.

Devalveringspolitiken skapade också, tillsammans med avregleringen av kreditmarknaden, en högräntesituation. Avregleringen medförde att marknadsförväntningar fick direkt genomslag på de svenska räntenivåerna. Marknadens bedömning var att ytterligare devalveringar inte var uteslutna, vilket medförde att räntan pressades upp.

Även om avregleringen av kreditmarknaden i sig var positiv verkade inte höga realräntorna stimulerande på kapitalbildningen. Avregleringen möjliggjorde också en kreditexpansion av aldrig tidigare skådat slag såväl på företagssidan (läs fastighetsmarknaden) som på privatsidan. Denna konsumtionsboom förstärkte mycket kraftigt överhettningen i slutet på 1980-talet, och bidrog starkt till produktivitetssänkningen, eftersom resurser drogs till de skyddade och lågproduktiva sektorerna.

Rapportens uppläggning

Rapporten syftar till att analysera temat "Hur ser möjligheterna och hindren ut för tillväxt och investeringar". Den inleds med ett internationell huvudavdelning uppdelat på tre kapitel. I dessa analyserar vi den internationella marknadsutvecklingen och Sveriges konkurrenskraft, samt effekterna av EG-integrationen på den svenska industristrukturen. Denna huvudavdelning kallas Vilka tillväxtmöjligheter ger marknaden och konkurrenskraften?

Efter den internationella avdelningen följer en avdelning där vi koncentrerar oss på de allra största respektive de mindre och medelstora företagen. Utvecklingshinder och utvecklingsmöjligheter som är speciella för dessa grupper tas upp. Det gör vi under det tema som också utgör rubriken på avdelningen: Måste och kan vi leva på småföretagen?

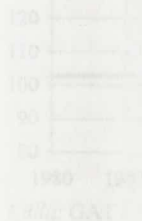
Nästa huvudavdelning behandlar näringslivets historiska utveckling, dagssituationen och utvecklingsmöjligheterna inför den närmaste 10–15 årsperioden. Avdelningen har en kvantitativ prägel men den kvalitativa analysen är minst lika väsentlig. Temat för analysen är som framgår av avdelningens rubrik: Näringslivets tillväxtmöjligheter och investeringsbehov.

Vi avslutar rapporten med en avdelning där vi pekar på vikten av åtgärder som kan öka tillväxtmöjligheterna och minska tillväxthindren under rubriken: Hur tillvaratas möjligheterna och hur undanröjs hindren?

VILKA TILLVÄXTMÖJLIGHETER GER MARKNADEN OCH KONKURRENS- KRAFTEN?

Huvudslutsatser av analysen i avsnittet:

- Under 13 av de 18 åren mellan 1970 och 1988 var tillväxten på den svenska exportmarknaden minst 4 procent.
- Sverige har inte haft några "terms of trade"-förluster sedan 1982.
- 1980-talet gav marknadsandelsvinster på exportmarknaden för basindustrin men förluster för verkstadsindustrin.
- Strukturomvandlingen i den svenska exporten, som tidigare ökade verkstadsindustrins betydelse på basindustrins bekostnad, stannade av efter devalveringarna.
- Den svenska industrin saknar handelspecialisering såväl i de branscher som kräver utbildad personal som i de realkapitalkrävande branscherna.
- Såväl den svenska maskinindustrin som elektroindustrin har under 1980-talet nästan halverat sina marknadsandelar på hemmamarknaden.
- Obalansen i tjänstehandeln har ökat dramatiskt under 1980-talet.
- Kostnadsläget har kraftigt försämrats.
- Det finns goda chanser till en stark marknadstillväxt fram till 2004.
- Sverige har många branscher som troligen kommer att förlora på EG-integrationen, men vinnarna väger ändå betydligt tyngre.



Trender i

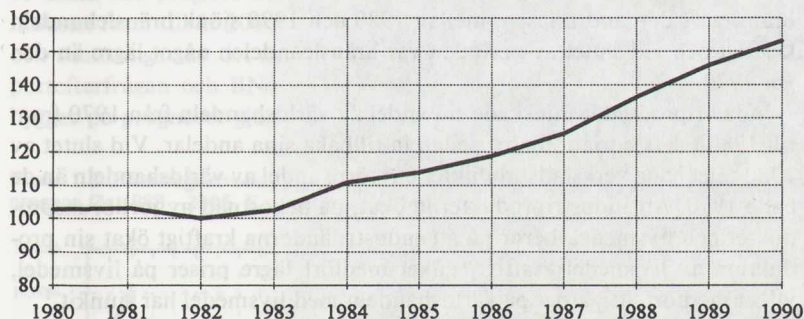
sedan vär-
men stadi-
vets öka-
industrilä-
Nedgång-
konjunkt-

1 Marknadsutvecklingen ger en mycket god chans för tillväxt

Världshandeln under 1980-talet

Sverige, som är en liten öppen ekonomi, påverkas starkt av förändringar i omvärlden. Den internationella efterfrågeutvecklingen är av central betydelse för de svenska produktions- och tillväxtmöjligheterna. Utvecklingen på världsmarknaden sätter därmed gränser för den svenska produktionens möjligheter till handel och specialisering. Det kraftiga beroendet av omvärlden innebär att Sverige starkt påverkas av internationella konjunktursvängningar. En kraftig tillväxt i världsefterfrågan ökar möjligheterna för svenska företag att exportera och specialisera sin produktion, medan en avmattning i den internationella efterfrågan innebär att Sverige snabbt dras med i lågkonjunkturen och får en långsammare ekonomisk utveckling.

Figur 1.1 Volymtillväxten för den totala världshandeln under 1980-talet



Källa: GATT

Trender i världshandeln

Sedan världshandeln åter kom i gång efter andra världskriget växte volymen stadigt fram till 1980. Volymen minskade emellertid under 1980-talets första hälft. Under samma period valde regeringarna i de största industriländerna att prioritera inflationsbekämpning före ökad tillväxt. Nedgången kan därför förklaras dels av den djupa internationella lågkonjunkturen som följde det ökade intresset för lägre inflationstakt och

Tabell 1.1 Olika regioners andel av världshandeln på en viss marknad 1988 och (den årliga procentuella förändringen av andelarna sedan 1980)

Export från	Export till						Världen
	Nord-amerika	EG	EFTA	Japan	Övriga OECD	Övriga Världen	
Nord-amerika	5,4 (4,7)	2,8 (-1,6)	0,3 (-1,6)	1,6 (2,9)	0,5 (3,4)	4,4 (-1,8)	15,2 (0,9)
EG	3,4 (5,8)	22,3 (2,1)	4,0 (0,7)	0,7 (9,4)	0,9 (1,5)	6,6 (3,8)	38,4 (1,2)
EFTA	0,6 (7,9)	3,6 (2,2)	0,9 (1,5)	0,2 (9,2)	0,1 (4,9)	1,1 (-3,0)	6,5 (1,7)
Japan	3,6 (8,9)	1,7 (7,9)	0,3 (7,8)		0,4 (6,8)	3,8 (0,6)	9,9 (4,9)
Övriga OECD	0,3 (2,0)	0,5 (4,1)	0,0 (2,5)	0,4 (0,8)	0,1 (3,3)	1,3 (2,6)	2,6 (3,4)
Övriga Världen	7,7 (0,0)	8,3 (-5,3)	1,1 (-2,0)	3,9 (-3,5)	0,5 (-6,9)	6,8 (-3,8)	27,4 (-3,6)
Världen	20,9 (3,4)	39,2 (0,1)	6,8 (0,5)	6,8 (-0,8)	2,5 (0,5)	23,9 (-2,4)	100,0 (0,0)

Anm: Övriga OECD består utav Australien, Irland, Nya Zeeland och Turkiet. Övriga världen är en restpost.

Källa: SINDCOM, Nutek och Direction of trade statistics, IMF.

dels av kraftigt sjunkande råvarupriser. Efter 1982 har världshandeln ökat med drygt 8 procent årligen.

Mellan 1970 och 1990 genomgick världshandeln två faser. I den första fasen, som varade mellan 1970 och 1980 expanderar värdet på handeln med bränslen kraftigt. OPEC:s samarbete om prissättningen av råolja var effektivt och ledde till höga priser och en i värdestermer ökad handel med bränslen. I den andra fasen, mellan 1980 och 1990 sjönk bränslehandeln kraftigt och vid slutet av perioden var bränsleandelen något lägre än den var 1970.

Industriprodukter minskade sin andel av världshandeln från 1970 fram till 1980-talets början, för att sedan ta tillbaka sina andelar. Vid slutet av 1980-talet hade verkstadsprodukter en större andel av världshandeln än de hade 1970. Att industriprodukterna ökat, på bekostnad av jordbruksprodukter och livsmedel, beror på att industriländerna kraftigt ökat sin produktion av livsmedel kraftigt, vilket medfört lägre priser på livsmedel, vilket medfört att värdet på världshandeln med livsmedel har sjunkit.¹

Under 1980-talet har tillväxten på världsmarknaden skett i den industrialiserade världen. Det är främst handeln mellan Förenta Staterna och Kanada samt Japans handel som har ökat och utvecklats i en högre takt än världshandeln som helhet, vilket framgår av tabell 1.1. En del obalanser i utvecklingen kan utläsas från tabellen. EGs och EFTAs export till Nordamerika har ökat kraftigt medan Nordamerikas export till EG och EFTA har minskat. Samma förhållande gäller i handeln mellan Japan och Nordamerika även om utvecklingen har varit positiv i båda riktningarna. Intressant att notera är att både EG och EFTA har ökat sin export till Japan mer än importen från Japan. Totalt sett gäller att världens export till Nordamerika ökat mer än Nordamerikas export till världen. Mycket positiva handelsströmmar förekommer mellan Japan och EG och handeln

¹ UNCTAD, 1987 och 1990.

mellan Japan och EFTA. Även ur denna aspekt kommer Japans kraftiga expansion i världshandeln fram.

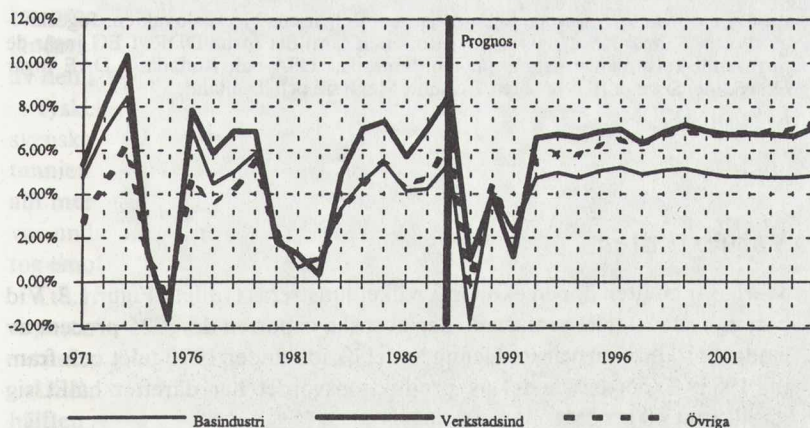
Sammantaget är det handeln mellan de industrialiserade länderna som har ökat. Det är också intressant att notera att handeln *mellan* regionerna i de flesta fall har ökat mer än handeln *inom* regionerna. Handeln mellan Förenta Staterna och Kanada har ökat betydligt. Det är troligt att den interna handeln inom Nordamerika fortsätter att öka och att ett utvidgat frihandelsavtal med Mexico kommer att leda till en ökande handel inom detta handelsområde. Om denna utveckling fortsätter och om ett frihandelsområde som omfattar hela Amerika kommer att genomföras, kommer detta att leda till en stark utveckling av handeln. Fullföljandet av EGs inre marknad och genomförandet av EES-avtalet kan ge handeln inom regioner, såväl som mellan regioner, ökade möjligheter när produktionen inriktas mot större och konkurrenskraftigare produktionsenheter. En effekt av integrationen kommer att bli en kraftigt ökad konkurrens såväl på EG-marknaden som på andra marknader. Denna konkurrens leder till större specialisering och därmed ett större handelsutbyte.

Industriländernas allt större andel av världshandeln har sin förklaring i dessa länders produktion. När handeln med industriprodukter ökar innebär det automatiskt att de länder som producerar dessa varor får en ökad betydelse i världshandeln, vilket har varit fallet under den studerade perioden.

Efterfrågeutvecklingen – gynnsam prognos för Sverige

Efterfrågan på världsmarknaden kommer att öka jämfört med de senaste 15 åren. En prognos för utvecklingen av exportmarknaden för svensk industri fram till år 2005 har gjorts genom att kombinera BNP-prognoser och skattningar av det historiska sambandet mellan förändringen av importefterfrågan och BNP för Sveriges främsta exportmarknader. Denna bygger på prognoser gjorda av DRI (Data Resource Inc) för utvecklingen

Figur 1.2 Efterfrågeutvecklingen på Sveriges exportmarknader 1970–1987, samt prognos för 1988–2005. Fasta priser



Källa: Egen bearbetning av SINDCOM och DRIs BNP-prognoser.

av BNP för OECD-länderna och ett stort antal andra länder har utnyttjats. Olika länders andel av Sveriges export har använts som vikt vid beräkningen av efterfrågeutvecklingen. Prognosen visar en årlig tillväxt av exportmarknaden för produkter från verkstads- och övrig industri med 6,5–7 procent. Efterfrågetillväxten för basindustriprodukter beräknas bli något lägre och uppgår till ca 5 procent årligen. Jämfört med 1980-talet innebär detta en ökning av den totala tillväxttakten på exportmarknaden med drygt 1 procent.

Världen ger oss möjligheter

Världshandelns tillväxt har under 1980-talet koncentrerats till den industrialiserade världen. Handeln inom Europa har utvecklats i en lägre takt än världshandeln i övrigt. Genomförs EGs inre marknad fullt ut kan det dock innebära att denna utveckling bryts och att handeln inom EG ökar. Inom Europa kommer uppbyggnaden av Central- och Östeuropa att innebära en ökad efterfrågan på investeringsvaror, något som kan gynna det svenska näringslivet. Detta tillsammans med prognosen över efterfrågeutvecklingen innebär stora möjligheter till en positiv ekonomisk utveckling för Sverige.

Tabell 1.2 Sveriges export fördelad på några viktiga marknader 1980–1990. Procentuella andelar av total export. Värden i miljarder SEK

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	Värde totalt 1990
EG	51,3	48,5	48,6	50,3	49,3	48,6	50,0	51,0	52,2	53,4	54,2	339,772
EFTA	19,9	19,6	20,4	18,9	18,0	19,2	20,7	20,7	19,8	19,0	19,1	
Nordamerika	6,5	7,3	8,2	10,0	12,7	13,4	12,9	12,4	11,6	11,0	10,0	
Japan	1,2	1,0	1,2	1,5	1,4	1,3	1,4	1,5	1,8	1,9	2,1	
Central- och Östeuropa	4,8	4,4	3,6	3,0	3,0	3,1	2,7	2,5	2,6	2,8	2,6	
DAE	2,1	2,2	1,8	2,0	2,3	2,5	1,9	2,0	2,2	2,7	3,0	
Övriga	14,2	17,0	16,2	14,3	13,3	11,9	10,4	9,9	9,8	9,2	9,0	

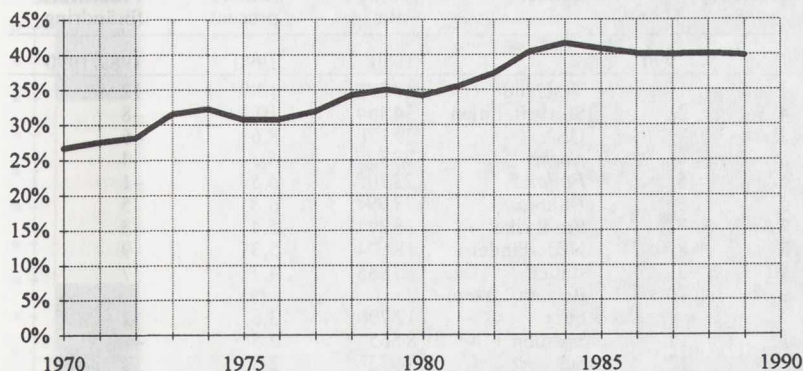
Anm: I Central- och östeuropa ingår Albanien, Bulgarien, Tjeckoslovakien, Jugoslavien, Polen, Rumänien, Ungern, Sovjetunionen samt det forna DDR. I EG ingår de nuvarande tolv medlemsstaterna. Nordamerika: USA och Kanada. I DAE ingår Hongkong, Singapore, Sydkorea, Taiwan, Malaysia och Thailand.

Källa: SINDCOM.

Varuexporten

Sverige är en liten öppen ekonomi, vilket illustreras tydligt i Figur 1.3. Vid början av 1970-talet omfattade den svenska exporten drygt 25 procent av landets produktionsvärde. Denna andel ökade under 1970-talet och fram till 1983. Exportens andel av produktionsvärdet har därefter hållit sig stabilt runt 40 procent.

Figur 1.3 Exportens andel av produktionsvärdet för svensk tillverkningsindustri. Andelar i procent



Källa: SINDCOM och Nationalräkenskaperna

Sveriges viktigaste exportmarknader

Sveriges klart största handelspartner utgörs av länderna inom EG. Under hela 1980-talet har ungefär halva vår export gått till denna marknad. Andelen har dessutom ökat under den senare hälften av perioden, framför allt gäller detta exporten av verkstadsindustriprodukter. Förklaringen kan vara en ökad internexport från svenska företag till dotterbolag inom EG. Detta är en följd av de ökade svenska direktinvesteringarna inom EG.

Handeln med våra nordiska grannländer återspeglas i EFTA-blockets andel av den svenska exporten på 20 procent. Denna andel har varit stabil under hela 1980-talet. Exporten till Central- och östeuropa har gått tillbaka kraftigt sedan 1980-talets början, men en svag återhämtning sedan 1987 kan noteras. Tillbakagången förklaras av dessa länders svaga finansiella ställning och brist på konvertibel valuta.

De små men mycket snabbväxande ekonomierna under aggregatet DAE², har mottagit omkring 2 procent av den svenska exporten. Under de två senaste åren har dock andelen ökat kraftigt, och 1990 uppgick den till tre procent. Denna utveckling kan förväntas fortsätta i takt med dessa länders ekonomiska tillväxt. De länder som tagit emot en allt mindre del av den svenska exporten ingår i gruppen övriga länder.

Tyskland tog under hela 1980-talet emot omkring 12 procent av den svenska exporten. År 1990 hade denna andel ökat till 14 procent. Storbritannien, som 1985 var Sveriges fjärde viktigaste exportmarknad, har blivit allt mer betydelsefull som avsättningsmarknad för svenska produkter och var under 1989 och 1990 den näst viktigaste marknaden. Storbritannien tog emot 10 procent av den svenska exporten 1990.

Till våra grannländer Norge, Danmark och Finland går en femtedel av exporten. Japan har stärkt sin ställning som viktig avsättningsmarknad för svensk export under senare hälften av 1980-talet.

USA ökade i betydelse som exportmarknad för Sverige under första hälften av 1980-talet. 1985 var USA den näst viktigaste exportmarknaden för svensk industri (tabell 1.3). Den svenska exporten till USA gynnades

² Dynamic Asian Economies, DAE:s enligt OECD:s klassificering. I aggregatet ingår Hongkong, Singapore, Sydkorea, Taiwan, Malaysia och Thailand.

Tabell 1.3 Sveriges 15 viktigaste exportländer

Placering		Länder	Värde Mkr	Andel i procent	Procentuell förändring
1985	1990		1990	1990	1989/1990
1	1	Tyskland	47 273	13,9	12
4	2	Storbritannien	34 364	10,1	-8
2	3	USA	29 178	8,6	-6
3	4	Norge	28 329	8,3	4
6	5	Finland	23 102	6,8	-1
5	6	Danmark	23 094	6,8	5
7	7	Frankrike	18 297	5,4	3
8	8	Nederländerna	18 104	5,3	9
10	9	Italien	15 835	4,7	7
9	10	Belgien/Luxem- burg	12 790	3,8	2
15	11	Spanien	8 565	2,5	-1
11	12	Schweiz	7 972	2,3	2
14	13	Japan	7 161	2,1	13
12	14	Canada	4 976	1,5	-9
16	15	Österrike	4 525	1,3	-1

Källa: Svensk Export nr 5/6 1991, Exportrådet.

dels av devalveringarna 1981/82 och dels av dollarns kraftiga appreciering fram till 1985. När dollarns värde ökar i förhållande till andra valutor, ökar USA:s importmöjligheter.

Mellan 1985 och 1988, när dollarns värde föll, gynnades den svenska exporten till USA relativt de europeiska konkurrenterna, men missgynnades relativt USA:s inhemska producenter. Detta beror på att den svenska kronan var kopplad till en valutakorg, där den amerikanska dollarn hade dubbel vikt. När dollarns värde minskade drogs även den svenska kronan med i fallet och deprecierades gentemot övriga valutor. Den ökade konkurrenskraften som devalveringarna skapade förlängdes därmed av dollardeprecieringen. Marknadsandelsutvecklingen på den amerikanska marknaden var betydligt gynnsammare än på världsmarknaden. Mellan 1985 och 1987 ökade andelarna ungefär dubbelt så mycket i Nordamerika som på världsmarknaden.

Nu när kronan är kopplad till ECU:n kommer den svenska kronan att påverkas av de europeiska valutornas utveckling, framförallt den tyska D-marken. Om D-marken apprecieras i förhållande till dollarn och den svenska kronan är starkt kopplad till D-marken, kan de svenska företag som konkurrerar med amerikanska företag få sämre konkurrensvillkor, även på den europeiska marknaden. Detta gäller främst de svenska skogsbolagen.

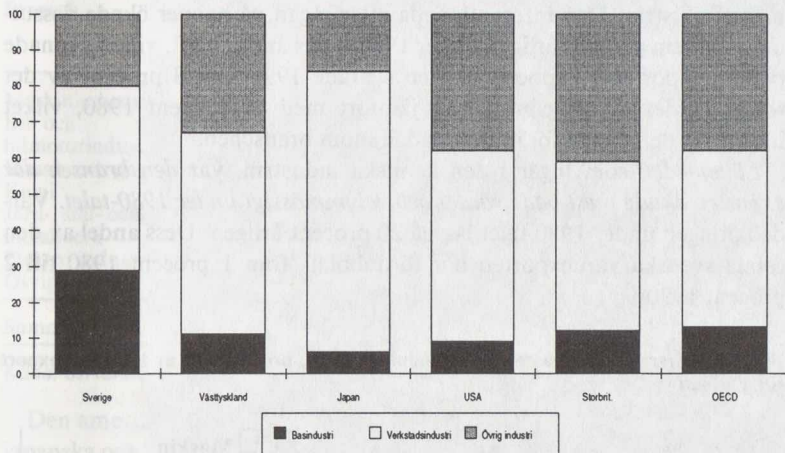
Den svenska produktinriktningen

Den svenska produktinriktningen avviker en del från OECD-genomsnittet. En betydligt större del av den svenska exporten är inriktad på produkter från basindustrin.³ Verkstadsindustrin har dock ungefär samma tyngd i den svenska exporten som i OECDs export.

Tyskland, Japan, USA och Storbritannien exporterar alla mycket verkstadsindustriprodukter. För Japans del är dominansen av verkstadsindustriprodukter slående. Den svenska exportstrukturen har varit relativt

³ I basindustrin ingår gruvor och mineralbrott (SNI 2), trävaruindustri (SNI 33), massa-, pappers- och pappersvaruindustri (SNI 341) samt järn-, stål- och metallverk (SNI 37).

Figur 1.4 Den svenska produktinriktningen jämfört med några stora OECD-länder 1989. Andelar i procent



Källa: SINDCOM

stabil under de senaste två decennierna, men den trendmässiga⁴ utvecklingen kännetecknas av att basindustrin gått tillbaka medan verkstadsindustrin och den övriga industrin ökat sina andelar.

Den japanska industrins strukturomvandling har varit långtgående och resurser har förts över från basindustrin och den övriga industrin till den växande verkstadsindustrin. Denna förändring i produktionsstrukturen har även påverkat exporten i samma riktning. Basindustrins andel av den totala exporten har gått tillbaka kraftigt sedan 1980. Även den övriga industrin har gått tillbaka. Verkstadsindustrin har däremot ökat sin andel av den totala exporten mycket kraftigt.

Den amerikanska produktinriktningen följer OECD-genomsnittet ganska väl, och även utvecklingen över tiden är likartad.

Sveriges viktigaste exportprodukter

Den svenska exporten domineras av produkter med en lång tradition. Dessa produkter baseras på inhemska råvaror och tillverkas av industrier med starka kopplingar till dessa. De värdemässigt största exportbranscherna redovisas i figur 1.5. Maskinindustrin, transportmedelsindustrin samt massa- och pappersvaruindustrin är de största, tätt följd av den kemiska industrin. De tre förstnämnda branscherna svarar för halva den svenska exporten.

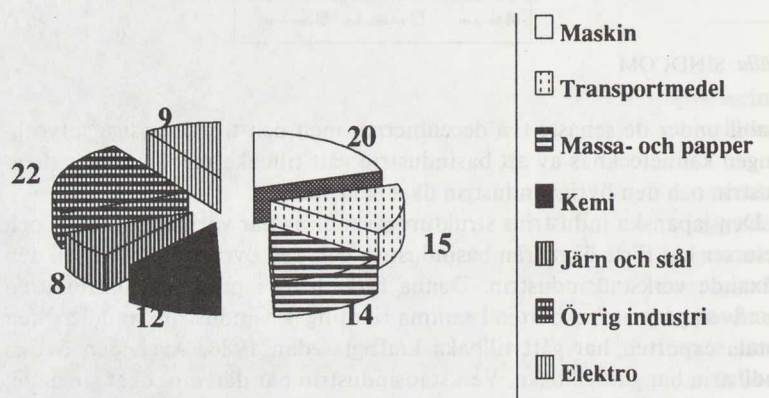
Inom transportmedelsindustrin står *bil- och bilmotorindustrin* för nästan hela exportvärdet. 1986 stod USA för en stor andel av den svenska personbilsexporten, knappt 60 procent. USA och Västeuropa har sedan blivit lika betydelsefulla för exporten av personbilar, 43 procent vardera av hela exporten av personbilar. När det gäller *massa- och pappersvaruindustrin* väger papper och papp tyngst i branschens export. Totalt har branschen haft en stabil andel under 1980-talet. Inom denna bransch det skett en del förändringar. Massan har fått en allt mer underordnad roll från att tidigare

⁴ Basindustrins andel av den svenska exporten uppgick 1970 till 40 procent och 1989 till 30 procent. Verkstadsindustrin och den övriga industrin har ökat sina andelar ungefär lika mycket. (Under 1980-talet har basindustrin gått tillbaka och verkstadsindustrin ökat. Den övriga industrins andel av exporten har varit stabil.)

ha varit en stor del i de svenska skogsföretagens export. Skogsföretagen har velat skydda sig mot att bli alltför beroende av den konjunkturkänsliga massaindustrin. Den internationella efterfrågan på papper ökade dessutom med fem procent årligen under 1980-talets andra hälft, vilket gynnade pappersexporten.⁵ Pappersexporten svarade 1990 för 58 procent av det totala värdet av skogsprodukter jämfört med 49 procent 1980, vilket illustrerar den ökade förädlingsgraden inom branschen.⁶

Läkemedel, som ingår i den kemiska industrin, var den bransch där exporten ökade mest både värde- och volymmässigt under 1980-talet. Värdeökningen under 1980-talet låg på 20 procent årligen. Dess andel av den totala svenska varuexporten har fördubblats från 1 procent 1980 till 2 procent 1990.⁷

Figur 1.5 Sveriges viktigaste exportprodukter 1990, procentuell av total varuexport till Världen



Källa: SINDCOM

Övrig industri står för över en femtedel av den svenska varuexporten och innefattar ett brett spektrum av varor såsom produkter från elektro- och instrumentindustrin, jord- och stenprodukter, metallvaruindustri, livsmedel. Således är det en långt ifrån homogen grupp och någon generell trend kan inte utläsas. Exporten av *elektroindustriprodukter och datorer* har under 1980-talet visat en klart högre volymutveckling, men klart lägre prisökning, än totalexporten. Värdeandelen i svensk export uppgick 1980 till 10 procent och 1990 till 9 procent. Exporten av telefoniprodukter ökade kraftigt efter 1988. Hälften av denna export går till EG, jämfört med endast en fjärdedel under första halvan av 1980-talet. De enskilt viktigaste marknaderna är Spanien, Storbritannien, Nederländerna samt USA och Mexico.

I tabell 1.4 redovisas de viktigaste exportbranscherna fördelade på olika exportmarknader. Maskinindustrins andel är speciellt hög för Central- och östeuropa. Men även andelarna för Japan, DAE:s och Nordamerika är höga.

⁵ Sverige i det nya Europa, Skogsindustriernas verksamhetsberättelse 1990.

⁶ Export och Import, SCB.

⁷ Export och Import, SCB.

Tabell 1.4 De viktigaste exportbranschernas andel av exporten till olika marknader 1990.

Bransch	EG	EFTA	Nord-amerika	Japan	Central- och öst-europa	DAE	Världen
Maskinindustrin	18	19	24	26	32	25	20
Bil- och bilmotorindustrin	11	10	29	18	7	19	13
Massa- och papper	20	7	3	6	9	12	14
Kemi	13	15	6	17	13	7	12
Järn-, stål- och metallverk	9	8	7	5	5	6	8
Elektro industri	7	8	11	5	6	18	9
Övrig industri	22	33	20	23	28	13	24
Summa	100	100	100	100	100	100	100

Källa: SINDCOM.

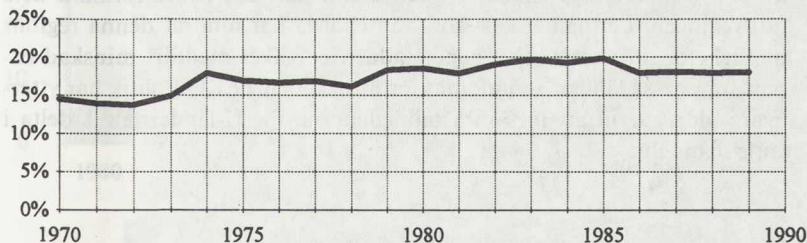
Den amerikanska marknaden är speciellt för *Bilindustrin* men även den japanska och DAE-marknaderna är särskilt viktiga. Den japanska marknaden tar dock endast emot omkring 2 procent av den totala svenska exporten. Bilindustrins andel av exporten till Japan har ökat från 3 procent i början på 1980-talet till 18 procent 1990, även bilindustrins andel till DAE-länderna ökade kraftigt under slutet av 1980-talet.

Massa- och pappersindustrin svarade för 20 procent av exporten till EG. Detta kan jämföras med dess andel i den svenska totalexporten som år 1990 uppgick till endast 14 procent.

Varuimporten

Den svenska ekonomin har starka bindningar till den internationella marknaden genom en stor import. För den svenska välfärden är detta betydelsefullt, eftersom importen gör det möjligt för Sveriges befolkning att koncentrera sina ansträngningar på tillverkning av produkter som de är relativt bra på. Importens andel av den totala svenska förbrukningen har varit oförändrad, med undantag för sex år. Förändringen under dessa sex år har succesivt höjt importandelen från 15 procent 1970 till 18 procent 1989. Ökningen av importens andel av förbrukningen kan förklaras av att

Figur 1.6 Importens andel av den svenska förbrukningen 1970–1990. Andelar i procent, löpande priser



Anm: Värdena avser hela ekonomin dvs. även tjänstehandeln.

Källa: SINDCOM och Nationalräkenskaperna.

oljepriset höjdes 1974 och 1979 samt av delvalveringarna 1979 och 1982. Minskningen av importandelen 1986 förklaras av sänkt oljepris.

Den svenska importens länderursprung

Sveriges utrikeshandel har under hela 1980-talet varit starkt koncentrerad till våra närområden, EFTA och EG. Detta har flera orsaker. Den geografiska närheten till dessa regioner betyder mycket eftersom det innebär att kostnaderna för handeln blir låga. Även Sveriges och de västeuropeiska ländernas snarlika ekonomiska och sociala system underlättar affärer mellan länderna. För den svenska importtillförseln spelar därför EG och EFTA en särskilt viktig roll. Japan har en betydligt större andel i den svenska importen än i exporten. Övriga länder har under senare delen av 1980-talet minskat sin vikt i den svenska importen. Under 1980-talet har Sveriges import från Västeuropa (EG och EFTA) ökat kraftigt, från 66 procent av den totala importen 1980 till 73 procent 1990. Japan har också ökat sin andel av Sveriges import, och förklaringen till detta finns främst i en ökad export av bilar, elektronik och maskiner.

Tabell 1.5 Den svenska importen fördelad på regioner. Andelar i procent.

År	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EG	50,9	50,4	52,1	53,8	54,6	56,0	57,0	57,3	56,0	54,9	55,0
EFTA	15,4	16,1	16,1	16,6	17,2	15,7	16,1	16,4	16,5	17,0	18,2
Nordamerika	8,2	9,0	9,2	8,9	8,7	9,1	8,4	7,6	8,3	9,0	9,4
Japan	2,9	3,6	3,7	3,8	4,7	4,9	5,4	6,0	6,4	6,1	5,1
Central- och Östeuropa	5,1	4,7	5,9	6,9	6,0	5,5	4,0	4,4	4,0	3,8	3,4
DAE	2,0	2,3	2,2	2,4	2,5	2,3	2,5	3,2	3,5	3,5	3,6
Övriga	15,5	13,9	10,8	7,6	6,2	6,5	6,5	5,2	5,3	5,7	5,4

Anm. Se tabell 2 för aggregatens ingående länder.

Källa: SINDCOM.

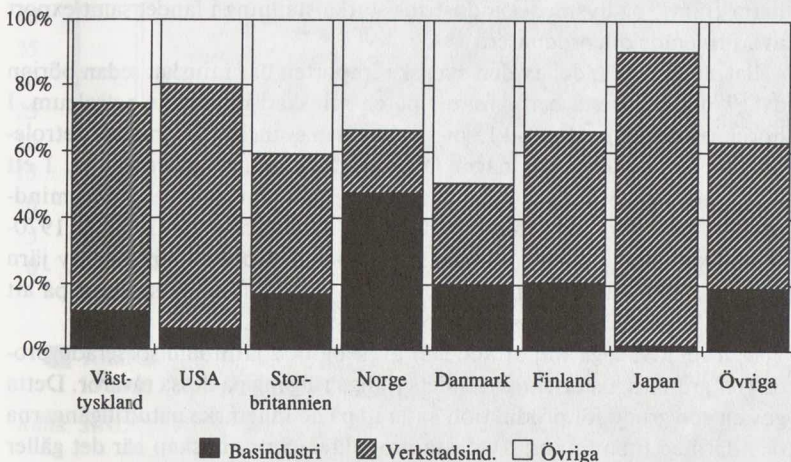
USA:s andel har varit konstant omkring 9 procent, och förändringar i dollarkursen verkar ha haft mindre betydelse för importen från USA än för exporten. En förklaring till detta är USA:s dominans inom flygindustrin kopplat de stora svenska investeringarna inom flygindustrin, främst i form av JAS och SAAB:s civilflyg. Även SAS och Linjeflygs förnyelse av sina flygflottor återspeglas i den stora importen.

Det är östeuropa och den "övriga världen" som har förlorat marknadsandelar på den svenska marknaden. Övriga världen har minskat sin importandel från 15 procent 1980 till 5 procent 1990. Till en del kan detta förklaras med ett minskat värde på oljeimporten samtidigt som importen av olja från Nordsjö-länderna ökat. Detta kan dock inte förklara hela minskningen. Latinamerikas stora räntebörda har hindrat denna regions möjligheter till att utveckla exportindustrier vilket medfört minskad export från dessa länder. I-ländernas jordbruks- och TEKO-politik har ytterligare bidragit till att försämra möjligheterna för U-länderna att delta i världshandeln.

Den svenska importens varusammansättning

Varusammansättningen i den svenska importen skiljer sig mycket mellan de olika exporterande länderna, vilket framgår av figur 1.7. Halva den

Figur 1.7 Den svenska importen 1990 fördelad på de sju största länderna samt på bas-, verkstads- och övrig industri. Andelar i procent

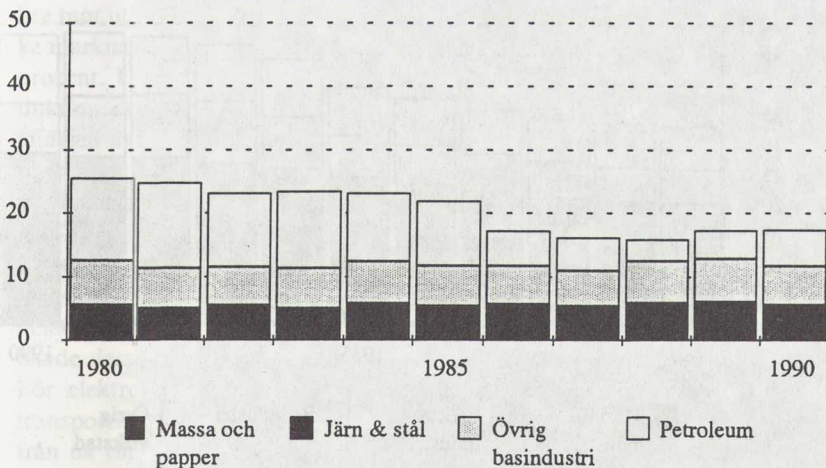


Källa: SINDCOM

norska exporten till Sverige består av basindustriprodukter. Även Danmark, Storbritannien och Finland har en stor andel basindustriprodukter i exporten till Sverige. För Norge och Storbritannien består exporten av basindustrivaror till Sverige främst av olja, järn, stål samt även aluminium metaller för Norges del. Danmarks export av basindustrivaror till Sverige innehåller främst olja men även möbelindustrin är en viktig exportör till Sverige. Finlands basindustris export till Sverige skiljer sig från de andra ländernas genom att den till stor del innehåller papper och massa samt järn- och stålvaror.

Verkstadsindustriprodukter dominerar de flesta länders export till Sverige. Japan har den största andelen verkstadsprodukter i sin export till

Figur 1.8 Basindustrins andel av den svenska varuimporten av industriprodukter 1980–1990. Andelar i procent



Källa: SINDCOM

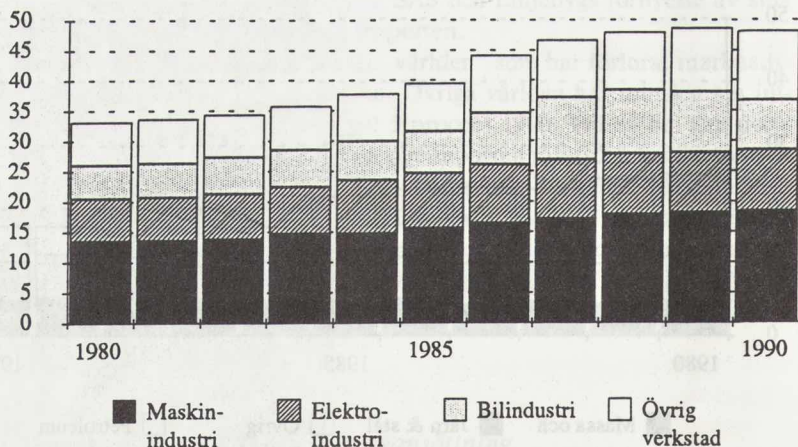
Sverige, men även Tyskland och USA har stora andelar verkstadsprodukter. Danmark exporterar en stor del "övriga varor" till Sverige. Detta beror främst på livsmedelsindustrins starka ställning i landet samt export av raffinerade oljeprodukter.

Basindustrins andel av den svenska importen har minskat sedan början av 1980-talet. Detta beror främst på en minskad import av petroleum. I början av decenniet bestod 15 procent av den svenska importen av petroleum, medan andelen var några få procent vid slutet av decenniet. I ett längre perspektiv har basindustriimporten också minskat genom en mindre import av järn- och stålprodukter. Detta inträffade främst under 1970-talet. Den låga importen av främst massa och papper, men även av järn och stål, visar tillsammans med den stora exporten av dessa varor på att Sverige har fördelar vid produktion av dessa varor.

Den relativt låga importandelen av skog och järnmalmsbaserade produkter grundas historiskt på landets rikliga tillgång på dessa råvaror. Detta gav en god grund för produktion baserad på de inhemska naturtillgångarna och därmed liten import av dessa produkter. Stor kunskap när det gäller produktion och försäljning av dessa varor har ackumulerats i landet under en lång period, och detta kan tillsammans med de branschnätverk som byggts upp förklara branschens långvariga framgång.

Sedan 1970-talet har importen av verkstadsindustriprodukter ökat som andel av den svenska importen. Ökningen har främst skett under 1980-talet och den har fördelat sig jämnt mellan de olika delbranscherna. Under andra hälften av 1980-talet ökade dock importen av person- och lastbilar, men denna delbranschens andel av importen har minskat sedan 1988. En orsak till den ökade importandelen för verkstadsindustriprodukter är den ökade volymen i världshandeln med dessa produkter.⁸ Detta beror i sin tur på ökad inombranschhandel, som drivits fram genom stordriftsfördelar och konsumenternas ökade krav på differentierade produkter. Andra orsaker till den ökade andelen verkstadsprodukter i importen kan vara mins-

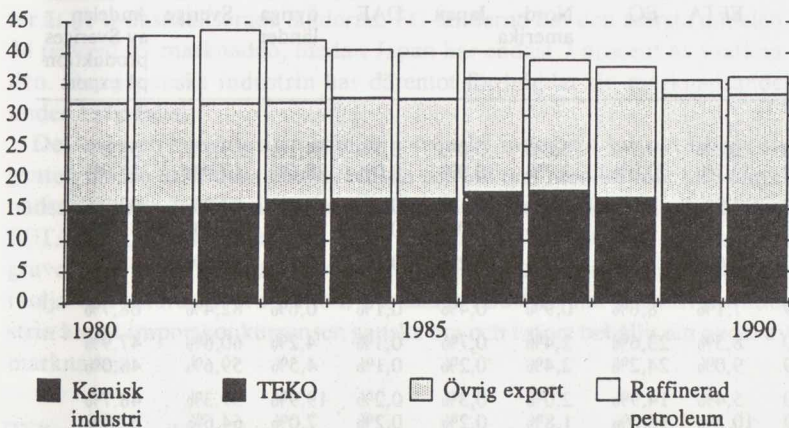
Figur 1.9 Verkstadsindustrins andel av den svenska varuimporten. Andelar i procent



⁸ För OECD-ländernas export, som omfattar större delen av världens utrikeshandel, ökade verkstadsprodukterna från 43 procent av totalexporten 1970 till 49 procent 1988. Källa: SINDCOM.

Källa: SINDCOM

Figur 1.10 Den övriga industrins andel av den svenska importen. Andelar i procent



Källa: SINDCOM

kad svensk konkurrenskraft i produktionen av dessa varor vilket kommer att diskuteras längre fram i detta kapitel.

Den övriga importen har minskat sin andel sedan 1970-talet. Minskningen beror på minskad import av raffinerade oljeprodukter och minskad import av TEKO-produkter. Orsaken till den minskade importandelen av olja är att oljepriset sjunkit kraftigt sedan början av 1980-talet. Det finns flera förklaringar till den minskade andelen TEKO-produkter i importen. De importrestriktioner Sverige har haft på TEKO-produkter producerade från länder utanför EG-EFTA-området har haft en viss betydelse. TEKO-produkternas andel av importen har dock inte ökat sedan avregleringen inleddes 1988. Sjunkande priser på TEKO-produkter är en annan orsak till den värdemässigt minskade andelen TEKO-produkter i svensk import.

Marknadsandelar på den svenska marknaden⁹

Under 1980-talet har den inhemska produktionen som helhet hävdat sig bra mot utländsk importkonkurrens. Importens andel av den totala svenska marknaden uppgick 1980 till 37 procent. 1990 hade andelen ökat till 40 procent. Under 1980-talet ökade inom-branschhandeln och svensk produktion exporteras i en större utsträckning än tidigare. Sedan 1980 har andelen av verkstadsproduktionen som exporterats ökat med nästan 10 procent och uppgick 1989 till 63 procent. Detta har resulterat i minskade marknadsandelar i Sverige för den svenska verkstadsindustrin. Sedan 1980 har andelen minskat med 13 procentenheter.

Skillnaden mellan olika delbranscher är stor. Elektroindustrin, transportmedelsindustrin och maskinindustrin har minskat sina marknadsandelar kraftigt i Sverige sedan 1980. Under samma period, 1980 till 1989, ökade dessa branscher sina andelar av produktionen som går på export. För elektroindustrin ökade exportandelen från 53 till 72 procent, för transportmedelsindustrin från 56 till 64 procent samt för maskinindustrin från 64 till 73 procent. Detta visar på en ökad specialisering i världens produktion och en åtföljande effektivare användning av resurserna.

⁹ Följande avsnitt behandlar endast de varuproducerande sektorerna i ekonomin och ej tjänstehandeln.

Tabell 1.6 Olika länders marknadsandelar i Sverige 1980 och 1989 fördelade på branscher

		EFTA	EG	Nord- amerika	Japan	DAE	övriga länder	Sverige	Andelen av Sveriges produktion på export
Gruvor och mineral- brott, 2	1980	2,8%	19,7%	3,6%	0,0%	0,1%	64,1%	9,7%	53,8%
	1989	29,7%	20,0%	3,7%	0,0%	0,0%	28,6%	17,9%	55,8%
Trävaruindustri, 33	1980	4,7%	4,5%	0,6%	0,1%	0,5%	2,6%	87,0%	32,7%
	1989	4,1%	8,2%	0,5%	0,0%	0,6%	3,1%	83,5%	35,0%
Massa, pappers- och pappersvaruindustri, 341	1980	5,0%	5,2%	0,8%	0,2%	0,1%	0,2%	88,5%	62,9%
	1989	7,1%	8,6%	0,9%	0,4%	0,1%	0,6%	82,4%	68,7%
Järn- och metallverk, 37	1980	8,5%	23,6%	2,4%	0,7%	0,1%	4,2%	60,6%	47,9%
	1989	9,0%	24,2%	2,4%	0,2%	0,1%	4,5%	59,6%	48,0%
Basindustri	1980	5,4%	14,9%	2,0%	0,3%	0,2%	19,9%	57,3%	48,7%
	1989	10,3%	16,0%	1,8%	0,2%	0,2%	7,0%	64,6%	52,9%
Metallvaruindustri, 381	1980	7,1%	19,7%	1,9%	1,3%	0,8%	1,1%	68,2%	31,1%
	1989	7,5%	20,2%	1,4%	1,2%	1,4%	1,2%	66,9%	33,1%
Maskinindustri, 382	1980	7,3%	36,3%	9,7%	2,2%	0,2%	0,9%	43,4%	63,9%
	1989	8,4%	40,9%	12,3%	6,2%	1,9%	1,0%	29,3%	73,4%
Elektronikindustri, 383	1980	8,2%	28,6%	6,0%	6,1%	1,9%	1,3%	47,8%	52,8%
	1989	10,9%	36,6%	6,8%	11,2%	5,5%	2,4%	26,7%	72,3%
Transportmedels- industri, 384	1980	6,4%	29,6%	2,4%	3,0%	0,0%	0,7%	57,9%	55,8%
	1989	7,7%	32,6%	6,8%	8,7%	0,8%	2,1%	41,2%	63,8%
Instrumentindustri, 385	1980	11,2%	43,1%	16,3%	11,7%	2,2%	1,7%	13,9%	80,6%
	1989	10,3%	49,8%	15,3%	10,7%	3,7%	1,4%	8,9%	89,5%
Verkstadsindustri, 38	1980	7,1%	29,6%	6,1%	3,3%	0,6%	1,0%	52,4%	53,6%
	1989	8,3%	33,8%	8,0%	7,1%	2,1%	1,6%	39,2%	63,0%
Jordbruks- och skogsprodukter, 1	1980	2,0%	5,1%	2,2%	0,0%	0,1%	7,2%	83,4%	5,6%
	1989	1,8%	6,6%	1,5%	0,0%	0,1%	6,2%	83,8%	4,1%
Livsmedels- och dryckesvaruindustri, 31	1980	3,0%	6,9%	0,9%	0,0%	0,4%	2,7%	86,1%	5,2%
	1989	2,5%	7,8%	0,7%	0,0%	0,4%	2,4%	86,2%	6,5%
Textil-, beklädnads-, läder och lädervaru- industri, 32	1980	15,1%	31,0%	3,1%	0,7%	8,6%	8,3%	33,2%	40,1%
	1989	9,0%	44,1%	1,8%	0,3%	11,2%	12,0%	21,6%	49,8%
Grafisk industri, 342	1980	1,4%	3,7%	0,4%	0,1%	0,1%	0,2%	94,2%	4,0%
	1989	1,8%	5,2%	0,5%	0,1%	0,1%	0,1%	92,2%	4,6%
Kemisk industri, 35	1980	7,8%	30,0%	3,3%	0,5%	0,3%	10,1%	48,0%	34,6%
	1989	9,4%	37,1%	2,9%	1,2%	0,6%	4,4%	44,3%	50,5%
Jord- och stenvaru- industri, 36	1980	4,0%	15,0%	0,9%	0,4%	0,3%	1,0%	78,4%	16,5%
	1989	6,9%	17,3%	1,3%	0,4%	0,5%	1,4%	72,3%	18,8%
Annat tillverknings- industri, 39	1980	10,9%	34,1%	7,0%	4,1%	7,2%	6,9%	29,7%	59,8%
	1989	7,6%	31,4%	9,9%	4,7%	11,5%	10,0%	24,8%	53,3%
Elektricitet och gas, 4	1980	0,8%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	98,4%	1,6%
	1989	0,8%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	98,9%	2,2%
Övrig industri	1980	5,1%	15,1%	2,0%	0,3%	1,0%	5,7%	70,8%	15,5%
	1989	4,5%	16,5%	1,5%	0,4%	1,4%	4,0%	71,7%	18,3%
Hela varuproducerande sektorn	1980	5,1%	18,4%	3,4%	1,5%	0,3%	7,8%	63,4%	34,6%
	1989	7,1%	21,1%	4,4%	3,5%	1,1%	2,8%	60,1%	41,1%

Källa: NUTEKDATA och SINDCOM.

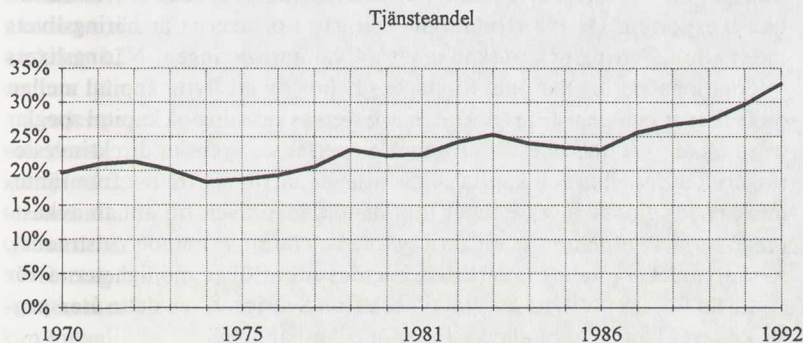
De främsta konkurrenterna på importmarknaden för verkstadsprodukter är de industrialiserade länderna. EG-länderna har den största andelen, 34 procent av marknaden, medan Japan har endast 7 procent av marknaden. Den japanska industrin har däremot fördubblat sin marknadsandel under 1980-talet.

Det är inom basindustrin som den svenska industrin kunnat hävda sig gentemot den utländska konkurrensen och till och med kunnat öka marknadsandelarna inom mineralutvinning. Inom basindustrin är det främst EFTA- och EG-länderna som är de största konkurrenterna, förutom för gruvor och mineralbrott vilket till en del kan härledas från importen av råolja och andra råvaror. Inom verkstadsindustrin har metallvaruindustrin klarat importkonkurrensen ganska bra och i stort behållit sin andel av marknaden.

Tjänstehandeln

Tjänstehandeln¹⁰ är en viktig men ofta bortglömd del av Sveriges utrikeshandel. Under hela 1970-talet och större delen av 1980-talet uppgick tjänstehandeln till drygt 20 procent av Sveriges totala handel. Under senare delen av 1980-talet ökade denna andel till drygt 30 procent, främst beroende på en större omfattning av handeln med kapital. Detta avsnitt kommer att behandla dessa 30 procent, av den svenska utrikeshandeln.

Figur 1.11 Tjänstehandelns andel av Sveriges totala handel, (export och import). Andelar i procent



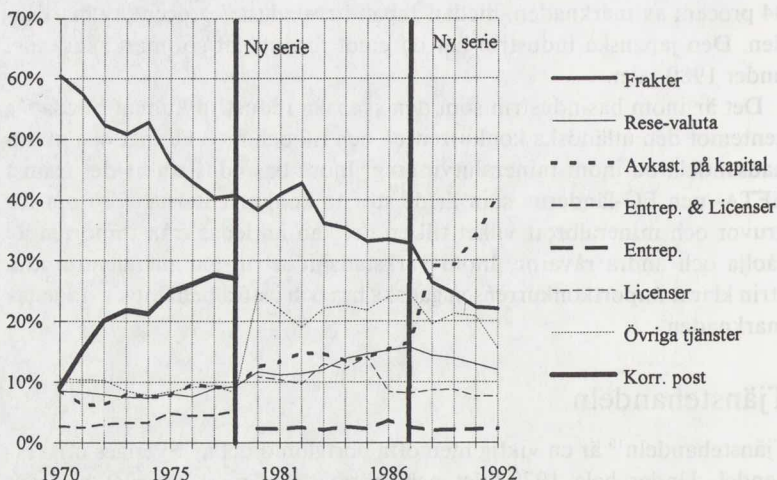
Källa: Riksbanken, SCB och SINDCOM.

Tjänsteexport

Tjänsteexporten har traditionellt varit en viktig post i Sveriges affärer med omvärlden. Sedan 1970-talet har tjänsteexporten, exklusive kapitalavkastning, varierat mellan 18 och 20 procent av Sveriges totala export. Den del av tjänsteexporten som ökat mest är kapitalavkastningen, vilket är en följd av den tilltagande internationaliseringen av näringslivet. Speciellt stor är denna ökning efter 1985. Mellan 1970 och första hälften av 1980-talet varierade tjänsteexporten inklusive kapitalavkastningen mellan 20 och 24 procent av den totala handeln. Sedan andra hälften av 1980-talet har

¹⁰ Med tjänstehandel avses det som ej redovisas under varuhandeln.

Figur 1.12 Sveriges export av tjänster 1970–1990 som andel av den totala tjänsteexporten



Källa: Riksbanken och SCB.

tjänsteandelen av utrikeshandeln ökat kraftigt, och 1990 omfattade den hela 32 procent av den totala handeln. Den främsta orsaken till detta är att posten avkastning på kapital har fördubblat sin andel av den svenska exporten, från omkring 6 procent 1986 till drygt 12 procent 1990. Det finns minst tre orsaker till att kapitalavkastningen ökat sin andel av tjänsteexporten. De två strukturellt viktigaste orsakerna är näringslivets internationalisering och avskaffandet av valutaregleringen. Näringslivets internationalisering har ökat företagens behov av att flytta kapital mellan olika länder och den stora tillväxten i posten avkastning på kapital speglar detta ökade kapitalflöde. Ökningen återspeglar de svenska direktinvesteringarna utomlands och kapitalavkastningen härrör sig främst från räntetäkter för gjorda investeringar utomlands, men även till annan avkastning i form av utdelningar till aktieägarna och återinvesterade vinstmedel. Avskaffandet av valutaregleringen har dessutom ökat möjligheterna för andra än företag att flytta kapital till och från Sverige. Även detta återspeglas i en ökad andel kapitalavkastning i utrikeshandeln.

Tabell 1.7 Tjänsteexporten efter exporterande företags branschtillhörighet. Genomsnittlig exportandel för perioden 1978–1986. Exklusive frakter och resevaluta

Bransch	Andel av den totala tjänsteexporten i procent
Tillverkningsindustri	24,1
Därav verkstadsindustrin	15,6
Byggsektorn	8,7
Handel och hotell	10,0
Alla typer av kommunikationer	27,3
Produktionstjänster	28,1
Därav uppdragstjänster	6,5
Övrigt	1,8

Källa: Egen bearbetning av SCBs tjänsteexportenkäter.

På importsidan är också den stora statsupplåningen från slutet av 1970-talet och efterföljande räntebetalningar till utlandet en viktig förklaring till Sveriges stora underskott i denna handel.

Frakttjänster var den viktigaste exporttjänsten för Sverige fram till mitten av 1980-talet. Dess andel av tjänsteexporten har dock minskat under senare år från 60 procent av den totala tjänsteexporten 1970 till drygt 20 procent 1990, och som nämndes tidigare blev under slutet av 1980-talet kapitalinkomster en viktigare exporttjänst. Den tredje enskilt mest betydande tjänsteexporten är resevalutaintäkterna, vilket till huvuddelen består av utgifter i samband med turist- och affärsresor till Sverige. Denna export har motsvarat mellan 10 och 15 procent av den totala tjänsteexporten. Turismen är känslig för förändringar i det inhemska prisläget och från slutet av 1970-talet fram till mitten av 1980-talet ökade de svenska resevalutaintäkterna. Devalveringarna under denna period är en viktig förklaring till denna utveckling.

Entreprenader och licenser är en post som på senare tid har fått större betydelse. Detta kan till stor del förklaras av en ökad kvalitet på tjänstehandelsstatistiken. Denna förbättring har sin uppkomst i det stora fel som den så kallade korrigeringsposten bestod av vid början av 1980-talet när närmare 30 procent av tjänsteexporten tillhörde denna ospecificerade post. Licenser och entreprenader verkar vara en post där många transaktioner har registrerats under korrigeringsposten.

Under 1980-talet har entreprenader och licenser omfattat mellan 10 och 15 procent av tjänsteexporten och licenserna står för omkring 10 procent. Denna nivå har varit relativt stabil med undantag för att licensexporten nådde en höjdpunkt under första hälften av 1980-talet då den uppgick till omkring 12 procent. Entreprenaderna har legat stabilt på omkring 3 procent av tjänsteexporten.

Under perioden 1978–1986 genomförde SCB årliga enkäter till företag om deras utrikeshandel med tjänster. Syftet med dessa studier var att komplettera Riksbankens bytesbalansstatistik. En fördel med SCB:s enkäter var att man kunde undersöka vilka typer av företag som exporterar tjänster. Något förvånande är den stora andelen av tjänster som exporteras av företag inom tillverkningsindustrin. Denna andel är nästan lika stor som kommunikations- och produktionstjänstsektorns export. Detta kan antagligen härledas till företagets utdelningar, royalties och licensintäkter samt tekniska tjänster. Noterbart är den låga andelen tjänsteexport från uppdragstjänsteföretag (SNI 832), som är drygt 5 procent av totalexporten. Denna bransch som utåt ofta får symbolisera tjänstesektorn, har relativt liten betydelse i sektorns internationalisering.

Tjänsteimport

Tjänsteimporten till Sverige har ökat kraftigt sedan mitten av 1970-talet. I början av 1970-talet var tjänsteimportens andel av den totala importen knappt 20 procent. Sedan dess har andelen ökat till nästan 40 procent av totalimporten 1990. Den främsta orsaken till denna stora ökning är en kraftig expansion av betalning av räntor på utlandslån samt utdelningar på andra kapitaltillgångar till utlandet. Tjänsteimporten exklusive finansiella

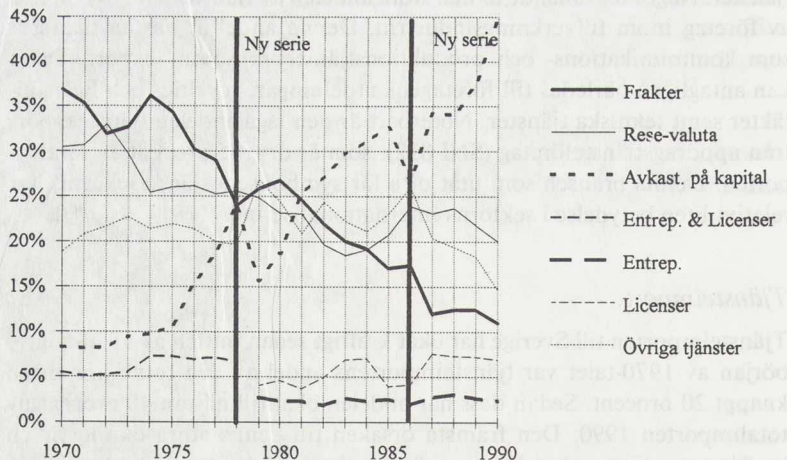
tjänster har sedan mitten av 1970-talet varierat mellan 15 och 20 procent av totalimporten.

Importen av transporttjänster har, precis som exporten, minskat i betydelse. År 1970 bestod över 35 procent av tjänsteimporten av frakttjänster, men andelen har minskat till drygt 10 procent 1990. Eftersom betydelsen av både importen och exporten har minskat tyder detta mer på en förändring inom branschen än en minskad svensk konkurrenskraft. Förändringen av den svenska utrikeshandeln tyder på ökad efterfrågan på transporttjänster. Utvecklingen av transporttjänster kan därför tolkas på två sätt, antingen som att handeln med andra tjänster ökat kraftigt eller som en kraftig minskning av de relativa fraktpriserna. Detta kan dels härledas till produktutvecklingen inom branschen, till exempel övergång till container transporter och större fartyg, som ökat produktiviteten i branschen, dels till ökad konkurrens genom etablerandet av rederier i tredje världen som pressat vinstmarginalerna.

Det är också intressant att notera att importen av resevaluta, ofta kallad turisttjänster (det vill säga svenskers utgifter vid resor utomlands), haft en konstant andel på mellan 20 och 25 procent av tjänsteimporten sedan mitten av 1970-talet.

På samma sätt som för exporten av tjänster kan vi med hjälp av SCBs tjänstehandelsenkäter¹¹ studera vilka branscher som dominerar den svenska tjänsteimporten. Denna struktur stämmer väl överens med motsvarande struktur på tjänsteexporten. Tillverkningsindustrin är den bransch som importerar flest tjänster. Detta förklaras främst av att stor del av tjänsektorn består av underleverantörer till industrin. Företag inom kommunikations- och finansbranscherna är också betydande tjänsteimportörer. Här hittar vi alla transportföretag som har omfattande utlandstransaktioner samt bankernas och försäkringsbolagens internationella transaktioner.

Figur 1.13 Den svenska importen av tjänster 1970–1990 som andel av den totala tjänsteimporten



¹¹ Dessa enkäter finns för perioden 1978 till 1986.

Tabell 1.8 Tjänsteimporten efter importerande företags branschtillhörighet. Genomsnittlig importandel för perioden 1978 till 1986. Exklusive frakter och resevaluta

Bransch	Importandel i procent av totala tjänsteimporten
<i>Därav uppdragstjänster</i>	3,2
Tillverkningsindustri	31,1
<i>Därav verkstadsindustrin</i>	16,8
Byggsektorn	4,3
Handel och hotell	8,7
Alla typer av kommunikationer	26,4
Produktionstjänster	25,2
övrigt	4,3

Källa: Egen bearbetning av SCBs tjänsteexportenkäter.

Företagen och tjänsteexporten

Med hjälp av SCBs enkäter har det också varit möjligt att undersöka om det är stora eller små företag som exporterar tjänster. Företagen har i tabellen nedan grupperats efter antalet anställda. Eftersom urvalet för varje redovisad storleksgrupp innehåller ett fåtal företag för varje år är det svårt att presentera materialet på annat sätt än som genomsnitt över perioden.

Fördelas tjänsteexporten på storleksklasser dominerar företag med mer än 500 anställda stort, nästan 70 procent av tjänsteexporten genomförs av dessa företag. De minsta företagen, mindre än 20 anställda, har en stor andel av tjänsteexporten i kraft av att det finns ett stort antal små företag. Detta mönster motsvaras av koncentrationen inom varuexporten. En förklaring till detta kan vara att stora företag står för övergripande ansvar för en exportaffär och agerar som entreprenör för mindre tjänsteföretag. Så är det till exempel inom byggbranschen där små företag arbetar på utlandsmarknaderna tillsammans med de stora byggföretagen. De små företagen fakturerar sedan de stora företagen i Sverige, och på så sätt registreras exporten på de stora företagen. Storleksstrukturen på tjänsteimporten överensstämmer i stort med motsvarande struktur för tjänsteexporten. Det är främst stora företag som importerar tjänster, och de flesta företagen, en fjärdedel, tillhör tillverkningsindustrin.

Tjänstehandeln fram till 2005

Det som har utmärkt den svenska tjänstehandeln under de senaste två decennierna är att den legat stabilt på omkring 20 procent av den totala handeln. Med denna bakgrund finns inget som tyder på att tjänstehandeln fram till år 2005 kommer att öka sin andel av Sveriges utrikeshandel i någon större omfattning. Ökningen under slutet av 1980-talet berodde på att handeln med kapital ökade, med ökade räntebetalningar som följd. Detta bör dock betraktas som en engångsföreteelse till följd av avregleringen av kreditmarknaderna i den industrialiserade världen. Det är därför inte troligt att denna utveckling fortsätter under 1990-talet.

Genomförandet av den gemensamma marknaden inom EG kommer tillsammans med EES-avtalet och inhemska avregleringar av tjänstesek-

Tabell 1.9 Exporten av tjänster uppdelad på företagsstorlek. Genomsnitt för perioden 1978–1986

Antal anställda	Exportandel i procent av totala tjänsteexporten	Importandel i procent av totala tjänsteimporten
0– 19	12,3	12,5
20– 49	5,2	5,7
50– 99	3,8	4,6
100–199	3,4	4,8
200–499	5,3	6,0
500–	70,0	66,4

Källa: Egen bearbetning av SCBs tjänsteexportenkäter.

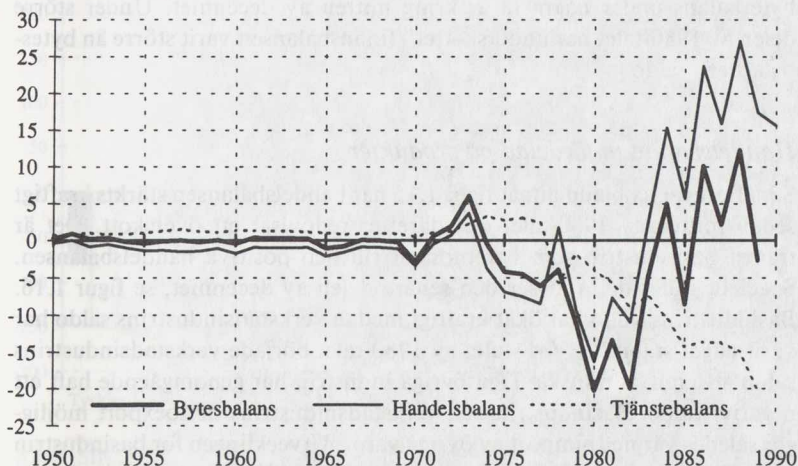
torn ge en ökad potential för den internationella tjänstehandeln. Detta kommer i första hand att påverka de finansiella sektorerna i och med att de får ökade möjligheter till etablering och försäljning utomlands. En ökning av handeln med försäkrings- och banktjänster kan därför vara möjlig. Vidare kommer avregleringen och harmoniseringen att öka möjligheten till handel med entreprenadtjänster. Det är dock troligare att direktinvesteringarna inom tjänstesektorn ökar än att handeln gör det. För försäljningen av licenser och tillverkningsrättigheter är det däremot troligt att utvecklingen innebär minskad handel, eftersom förändringarna inom Europa leder till större möjligheter att handla med varor. Sammantaget bedömer vi att tjänstesektorn exklusive finansiella tjänster kommer omfatta drygt 20 procent av Sveriges utrikeshandel under perioden 1992 till 2005, det vill säga på ungefär samma nivå som innan avregleringen. De finansiella tjänsterna kommer att omfatta ytterligare 10 till 20 procent av utrikeshandeln, det vill säga de finansiella tjänsternas andel av den svenska utrikeshandeln håller sig i stort på dagens nivå, men en svag ökning är möjlig.

Bytesbalansen

Sedan början på 1970-talet har den svenska ekonomin haft bytesbalansproblem gentemot omvärlden. Från och med 1950 fram till 1970-talets början var den svenska bytesbalansen i balans. Efter en kort uppgång 1973 uppstod stora underskott i bytesbalansen som varade fram till devalveringarna 1981 och 1982. Under 1970-talet blev tjänstebalansen negativ, vilket är det första av två viktiga trendbrott som inträffade i bytesbalansen under andra halvan av 1970-talet och första halvan av 1980-talet. Sverige har fram till mitten av 1970-talet haft ett överskott på den internationella sjöfarten. Den kris inom sjöfartsnäringsen som uppstod vid den första oljekrisen 1973 fick därför stora effekter på Sveriges bytesbalans. Som en effekt av den negativa tjänstebalansen och försämrade handelsbalans fick landet stora underskott i bytesbalansen under 1970-talet. Efter devalveringarna 1981 och 1982 fick vi det andra stora trendbrottet i bytesbalansen när handelsbalansen visade på stora överskott. Detta vände under några år den negativa trenden på bytesbalansens storlek.

I figur 1.15 visas utvecklingen sedan 1970 mer detaljerat. Tjänstebalansen har i figuren delats upp i två poster, en som kallas för finansbalans och en som kallas för tjänstebalans och är den traditionella tjänstebalansen

Figur 1.14 Sveriges handels-, tjänste- och bytesbalans 1950 till 1989. Miljarder SEK

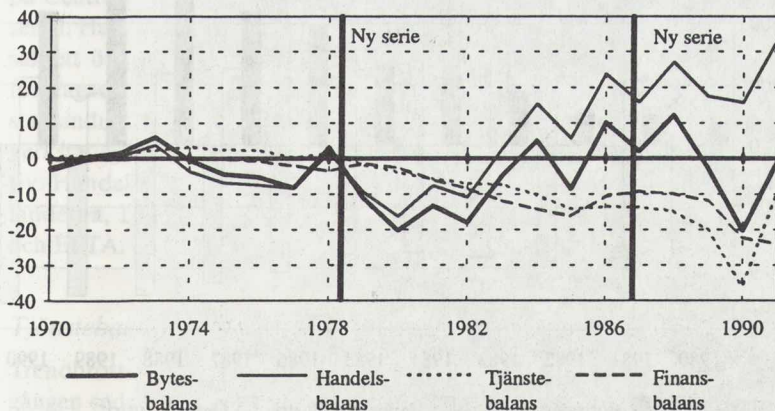


Källa: Riksbanken, SCB.

minus finansiella tjänster. Av figuren framgår att de stora negativa posterna på tjänstebalansen fanns på finansbalansen fram till 1980-talets andra hälft då även icke-finansiella tjänster började visa underskott. Undersöker vi fördelningen av de finansiella tjänsterna mellan den offentliga sektorn och den privata visar det sig att den offentliga sektorns räntebetalningar ökar under 1970-talet medan dessa i stort försvinner under 1980-talet för att i stället övertas av den privata sektorn. Detta är resultatet av en medveten politik där staten slutar låna på den internationella kreditmarknaden.

Betalningsbalansproblemet uppkom när underskotten i handelsbalansen ökade kraftigt vid mitten av 1970-talet. För att finansiera detta underskott valde staten att låna upp pengar utomlands, vilket i sin tur ledde till ytterligare underskott genom ränteutgifterna. Trots att handelsbalansen

Figur 1.15 Den svenska bytesbalansen uppdelad på handelsbalans, tjänstebalans exklusive finansiella intäkter och kostnader (finansbalans) och finansbalans, 1970–1990. Miljarder SEK



Källa: SINDCOM, Riksbanken och SCB.

ökat kraftigt under 1980-talet klarade den endast av att bidra till en positiv bytesbalans under några få år kring mitten av decenniet. Under större delen av 1980-talet har underskottet i finansbalansen varit större än bytesbalansens saldo.

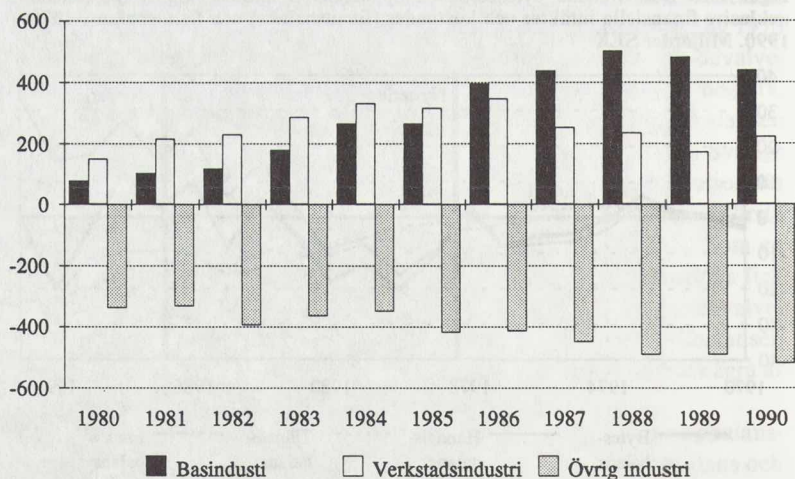
Handelsbalansen fördelad på produkter

Som framgår av bland annat figur 1.15 har handelsbalansen stärkts kraftigt sedan mitten av 1980-talet och därefter redovisat ett överskott. Det är främst basindustrin som har bidragit till den positiva handelsbalansen. Speciellt gäller detta under den senare delen av decenniet, se figur 1.16. Basindustrins saldo har ökat kraftigt medan verkstadsindustrins saldo har varit något stabilare. Vid slutet av 1980-talet började verkstadsindustrins saldo att gradvis minska. Den övriga industrin har genomgående haft ett negativt saldo. Basindustrin och verkstadsindustrins nettoexport möjliggör således vår nettoimport av övriga varor. Utvecklingen för basindustrin är en följd av gynnsamma terms-of-trade förändringar genom sjunkande oljepriser och ökande priser på skogsprodukter.

Handelsbalansen på olika marknader

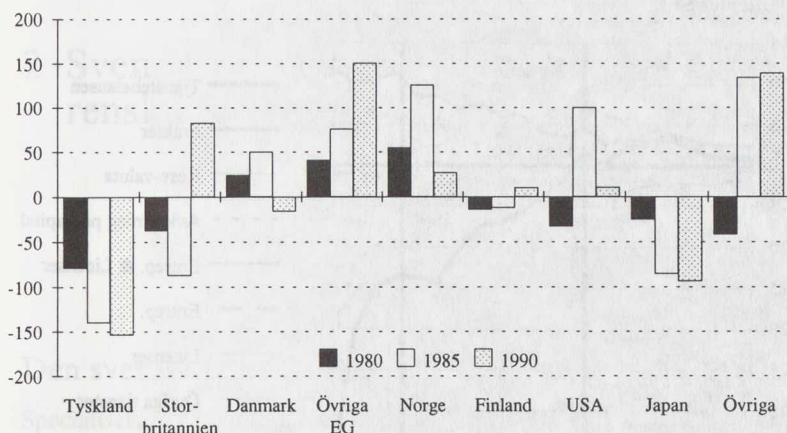
Sveriges största underskott i utrikeshandeln är mot Tyskland. Trots en stark export från Sverige har underskottet ökat under hela 1980-talet. Handeln med övriga EG-länder har varit positiv och därför har Sveriges totala handel med EG varit balanserad under 1980-talet. Handeln med EFTA har alla år varit positiv, med en puckel mellan 1985 och 1989, som berodde på en ovanligt hög export. Bland länderna utanför Europa återfinns Sveriges största underskott i handeln med Japan. Detta underskott har ökat under hela 1980-talet, men under mitten av decenniet var det svenska underskottet mot Storbritannien lika stort. Ett underskott i han-

Figur 1.16 Sveriges handelsbalans under 1980-talet fördelad på produktgrupper. Miljarder SEK



Källa: SINDCOM

Figur 1.17 Sveriges handelsbalans på regioner 1980, 1985 och 1990. Miljarder SEK



Källa: SINDCOM

delsbalansen är i sig inte något negativt, snarare tvärt om, eftersom det innebär en hög konsumtion i Sverige. På litet längre sikt kan det dock bli problem om underskottet resulterar i höga räntebetalningar som måste betalas i framtiden. Att handeln med ett enskilt land visar underskott är inget problem så länge som handel med övriga länder visar ett överskott.

Handelsbalansen fördelad både på marknader och produkter

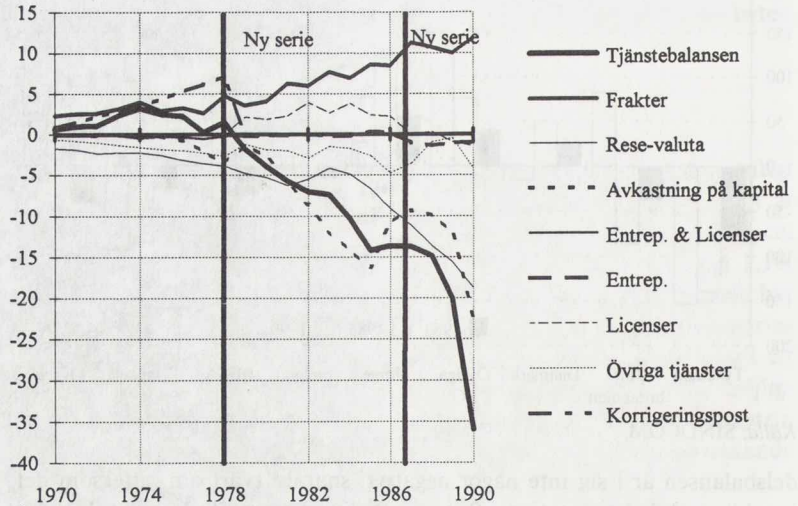
Handeln med olika marknader kan avvika från den aggregerade bilden av olika skäl. Den främsta orsaken är den internationella arbetsfördelningen som innebär att olika länder specialiserar sig i produktion av olika produkter. Ett land som har en liten tillgång på en råvara behöver importera denna råvara och produkter som baseras på denna från andra länder som har en riklig tillgång av denna specifika råvara. Handeln kan sedan betalas med exportintäkter från varor där inhemsk produktion är relativt billig. Detta speglas också av de bilaterala handelsbalanserna mellan länder.

För Sveriges del är basindustrins netto positiv på alla marknader utom på Central- och östeuropa, och gentemot EFTA är den i stort sett balanserad. Handelsbalansen med verkstadsindustriprodukter ger även den i huvudsak ett överskott, även om saldot är negativt i handeln med Japan och försvagad till DAE-länderna. Vi exporterar i stort sett lika mycket verkstadsindustriprodukter som vi importerar från EG, så denna handel med verkstadsindustriprodukter har under 1980-talet varit endast svagt negativ. Handelsbalansen med övriga produkter är kraftigt negativ med DAE-länderna, EG, Nordamerika och östblocket, men balanserad med Japan och EFTA.

Tjänstebalansen

Trendbrottet under slutet av 1970-talet, när tjänstebalansen för första gången sedan 1950-talet uppvisade ett underskott, har beskrivits utförligt tidigare i detta kapitel. I detta avsnitt skall vi närmare belysa hur balansen på enskilda poster i tjänstebalansen utvecklats.

Figur 1.18 Den svenska tjänstebalansen 1970–1990, uppdelad efter transaktioner. Miljarder SEK



Källa: Riksbanken och SCB.

Frakttjänster är den tjänstesektor som har burit upp den svenska tjänstebalansen. Denna sektor är i stort sett den enda tjänsten som visat överskott under perioden 1970 till 1990. Den svenska tjänstebalansen kan ha varit svagare än vad som redovisats, eftersom all varuimport till Sverige inkluderar fraktkostnaderna, och då dessa betalas till utländska rederier registreras de som varuimport och inte som tjänsteimport. Under sista halvan av 1970-talet och första halvan av 1980-talet visade också importen av licenser ett överskott. Denna post är inte särredovisad tidigare utan har då redovisats tillsammans med entreprenader.

Avkastning på kapital och resevaluta är de poster i tjänstebalansen som har de största underskotten. Underskottet på kapitalavkastningen har dock minskat i betydelse och motsvarar 1990 ungefär 10 procent av tjänstehandels omsättning. Underskottet för resevalutan, ofta även kallad turism, motsvarar någon procentenhet mer. Handeln med övriga tjänster har under 1990 närmast sig balans.

2 Svensk industris internationella konkurrenskraft – eroderad men inte utplånad

Den svenska specialiseringen

Specialiseringen av ett lands produktion ger en hänvisning om landets internationellt konkurrenskraftiga branscher. Specialiseringen bestäms till stor del av landets produktiva tillgångar och användningen av dem. Traditionellt har produktionsfaktorerna arbete, kapital och land ansetts vara de tillgångar som inte går att flytta mellan länder. Den ökade internationaliseringen har emellertid förändrat detta förhållande, kapitalets rörlighet mellan olika länder är redan omfattande. EG-integrationen leder till ökade möjligheter också för arbetskraften att söka sig till länder där arbetet betalar sig bättre.

I detta avsnitt kommer den svenska produktionsspecialiseringen att beskrivas med ett specialiseringsindex. Detta är inte det enda måttet på ett lands specialisering. Erfarenheter visar dock att måttet ger en god approximation om ett lands specialisering. Specialiseringsmönster kommer sedan att översiktligt speglas mot några mått på de inkomstbringande faktorer som nämndes ovan. Dessa mått skall betraktas med en viss försiktighet, men sammantaget ger de en bild över de svenska konkurrensfördelarna. Utifrån specialiseringsmönstret kommer vissa av specialiseringens bestämningsfaktorer sedan att diskuteras.

Konkurrenskraftiga branscher

Svenskt näringsliv är specialiserat inom basindustrin och främst inom de skogsbaserade näringarna det vill säga trä-, pappers- och massaindustri¹, vilket framgår av tabell 2.1. Dessa branscher har haft ett relativt konstant specialiseringsindex sedan 1970-talet. Däremot har specialiseringsindexet för järn- och stålindustrin ökat sedan mitten av 1970-talet. Det svenska näringslivet har också konkurrensfördelar inom verkstadsindustrin och främst då inom transportindustrin och maskinindustrin. Inom elektroindustrin har näringslivet varken speciella konkurrensfördelar eller konkurrensnackdelar. Värt att notera är också den starkt ökande specialiseringen inom instrumentindustrin.

De traditionella basnäringarna som bygger på att naturtillgångarna är fortfarande starka i det svenska samhället. Detta beror delvis på att Sverige har en konkurrensfördel i råvarutillgången av skog och malm, men även på det kunskapskapital som byggs upp i dessa branscher under decennier-

¹ I tabell 2.1 visas den svenska produktionsspecialiseringen med ett specialiseringsindex. Indexet definieras som kvoten mellan den inhemska produktionen och den inhemska förbrukningen, det vill säga produktionen plus importen minus exporten. När en bransch har ett index som är större än ett betyder detta att svenskt näringsliv är specialiserat på denna branschs produktion. För näringslivet som helhet är indexet ett. Indexen kan också användas som mått på landets konkurrensförmåga i olika branscher.

Tabell 2.1 Specialiseringsindex i ett antal svenska branscher 1970–1989

	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989
Gruvor och mineralbrott	0,84	0,50	0,21	0,33	0,33	0,33	0,41	0,37
Trävaruindustri	1,26	1,27	1,35	1,44	1,39	1,39	1,30	1,27
Massa- och pappers- industri	2,44	2,25	2,38	2,38	2,47	2,47	2,53	2,51
Järn- och stålverk	0,98	0,99	1,14	1,14	1,15	1,15	1,11	1,11
Basindustrin	1,27	1,22	1,13	1,33	1,37	1,37	1,38	1,32
Metallvaruindustri	1,05	1,07	1,09	1,07	1,03	1,02	1,01	1,01
Maskinindustri	1,13	1,14	1,28	1,18	1,22	1,17	1,18	1,15
Elektroindustri	0,96	1,07	1,05	0,98	0,95	0,93	0,95	0,96
Transportmedelsindustri	1,23	1,23	1,33	1,40	1,32	1,21	1,13	1,09
Instrumentindustri	0,53	0,57	0,68	0,76	0,70	0,71	0,72	0,73
Verkstadsindustri	1,09	1,12	1,18	1,15	1,13	1,08	1,07	1,05
Jord- och skogsbruk	0,88	0,91	0,88	0,85	0,80	0,80	0,81	0,84
Livsmedelsindustri	0,94	0,93	0,96	0,93	0,90	0,91	0,91	0,93
TEKO-industri	0,70	0,66	0,55	0,49	0,46	0,44	0,43	0,43
Grafiskindustri	1,00	1,01	1,02	0,96	0,94	0,95	0,94	0,96
Kemisk industri	0,69	0,67	0,77	0,81	0,83	0,86	0,84	0,88
Jord- och stenvaru- industri	0,93	0,91	0,97	0,92	0,88	0,89	0,90	0,88
Annan tillverknings- industri	0,76	0,78	0,76	0,81	0,76	0,75	0,75	0,74
Elektricitet och gas	0,97	1,01	1,03	0,96	0,95	0,96	0,97	0,99
Övrigt	0,86	0,84	0,86	0,86	0,84	0,85	0,85	0,87

Källa: SINDCOM och Nationalräkenskaperna.

nas gång. Kunskapen finns ackumulerad i individer och överförs inom företagen och mellan företag i branschen. Detta innebär fördelar med etablera viss verksamhet i Sverige för att behålla och komma i åtnjutande av branschkunskap. Företagens internationalisering minskar dock betydelsen av detta inhemska nätverk.

Specialiseringsmönstret i tabell 2.1 väcker frågan om orsakerna till att vissa branscher har konkurrensfördelar medan andra inte har det. Det finns flera sätt att svara på denna fråga. Den strategi som används här går ut på att använda olika mått på faktorer som enligt ekonomisk teori påverkar specialiseringen. Dessa mått jämförs sedan med specialiseringsindexet för att utröna om det föreligger något samband.

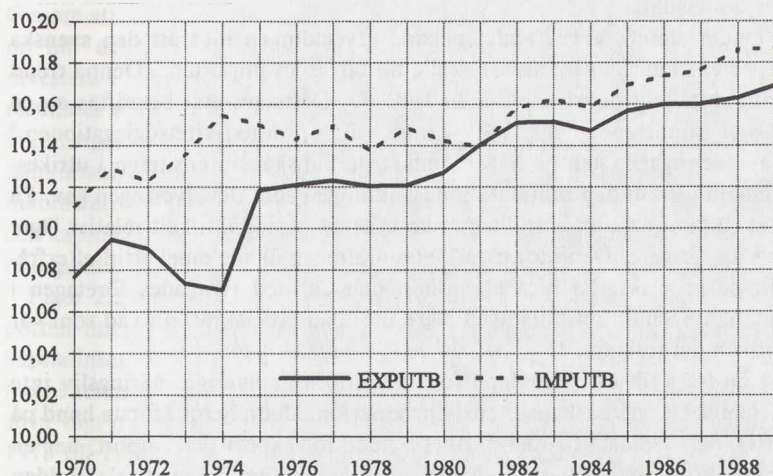
Kunskapsintensitet

Kunskapsintensiteten i exporten är viktig eftersom individernas olika kunskaper är en viktig orsak till skillnader i inkomster mellan både individer och länder. I dagens värld, med en stor internationell kapitalmarknad, blir individernas kunskap allt viktigare för ett lands produktivitet och inkomster. Det är därför viktigt att svenskarna är välutbildade och att det framtida näringslivet, som en följd av denna höga kunskap, blir mer och mer kunskapsintensivt.

Den svenska utbildningsnivån är inte längre en konkurrensfördel. Svenskarna är inte mer välutbildade än andra västeuropéer, och nära hälften av industrins anställda har enbart folk- eller grundskoleutbildning. I jämförelse med de främsta konkurrentländerna är även de högskoleutbildade få inom industrin.²

² För en mer övergripande redogörelse för industrins kompetensanvändning se Landell och Victorsson, *Långt kvar till kunskapssamhället*, SIND 1991:2, Allmänna förlaget, Stockholm.

Figur 2.1 Genomsnittligt antal utbildningsår per anställd i exporten och importen



Källa: SINDCOM och NUTEKDATA.

I NUTEKDATA finns statistik över den genomsnittliga utbildningstiden för de anställda inom industrin. Med hjälp av detta material har sambandet mellan utbildningstiden inom en bransch och branschens specialiseringsindex undersökts. Det har dock inte gått att finna ett direkt samband mellan dessa variabler.³ Grupperas däremot branscherna som exportintensiva (specialiseringsindex över 1,005) respektive importintensiva (specialiseringsindex under 0,995) är sannolikheten större att en exportintensiv bransch också är kunskapsintensiv. Sverige har inte någon utpräglad specialisering inom branscher där de anställda har en längre genomsnittlig utbildning.⁴

I figur 2.1 illustreras resonemanget på ett delvis annorlunda sätt. Den genomsnittliga utbildningsnivån i år per anställd i en genomsnittlig export- respektive importvara har beräknats.⁵ Resultatet visar endast på mindre skillnader mellan export och import. En orsak är de små skillnader i utbildningstid mellan olika branscher. I den bransch med de bäst utbildade anställda är den genomsnittliga utbildningstiden på 11,1 år jämfört med en utbildningstid på 9,1 år i den bransch med den sämst utbildade arbetskraften. En ytterligare orsak till de små skillnaderna är den stora inom branschhandeln. Många branscher karaktäriseras därmed av både en omfattande export och import, vilket medför att varje bransch utbildningstid finns i både export och import aggregaten. Båda dessa orsaker minskar den redovisade skillnaden mellan utbildningstiden inom exporten och importen.

Utbildningstiden inom exportproduktionen är lägre än för importproduktionen. Skillnaden minskade under 1970-talet och fram till början av 1980-talet men sedan 1981 har skillnaden åter ökat. En bidragande orsak till detta är att utbildningsnivån inom importvaruproduktionen har ökat efter att ha legat still under 1970-talets andra hälft. Skillnaden kan dock vara större än vad figuren indikerar. Det är troligt att de länder som främst exporterar till Sverige, dvs. andra industrinationer, även har en större

³ Sannolikheten för ett sådant samband är mindre än 0,25.

⁴ För en liknande studie se *Svensk högteknologisk industri och dess export*. SIND 1990:4, Allmänna förlaget, Stockholm, s. 76ff.

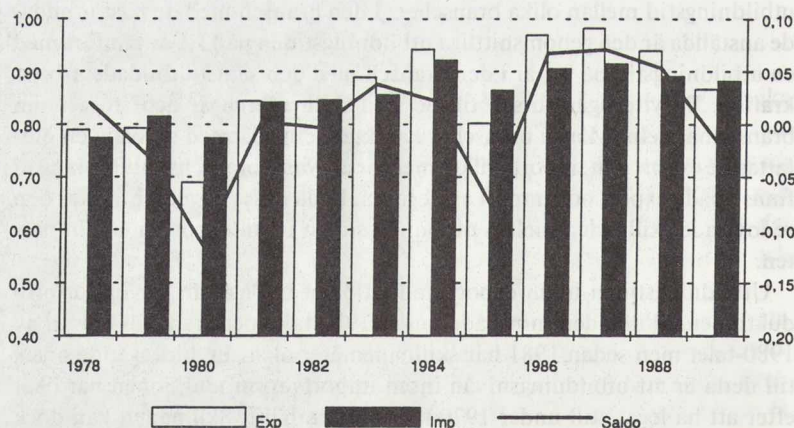
⁵ Värdena har beräknats på följande sätt, där *utbint* är genomsnittlig utbildningstid för de anställda 1988 i en viss bransch i Sverige, *exp* är landets export eller import, indexet i står för bransch och *T* för hela ekonomin.

kunskapsintensitet i sin export eftersom de har fördelar i tillverkningen av dessa produkter.

Under slutet av 1970-talet pekade utvecklingen mot att den svenska exportens kunskapsintensitet skulle bli högre än importens. Denna trend bröts dock vid devalveringsåren 1981/82. Detta resultat bekräftas av en något annorlunda upplagd studie för produktivitetsdelegationen.⁶ Devalveringarna kan ha haft en effekt på kunskapsintensiteten i utrikeshandeln genom den indirekta lönesänkningen som devalveringen gav. På kort sikt kunde man anställa mer kompetent personal till ett relativt lägre pris än tidigare. Den indirekta lönesänkningen ökade emellertid efterfrågan på arbetskraft i hela ekonomin och därmed tvingades företagen i förlängningen att anställa även lägre utbildad arbetskraft än vad som var nödvändigt tidigare.

I motsats till den allmänna föreställningen är Sveriges näringsliv inte specialiserat på kunskapsintensiv produktion. Detta beror i första hand på att landets främsta handelspartners, både för export och import, har en produktion som är minst lika kunskapsintensiv. Jämfört med hela världen är naturligtvis den svenska produktionen kunskapsintensiv, men landets utrikeshandel är främst inriktad mot andra utvecklade industrinationer. Den svenska specialiseringen har dock en tendens till ökad kunskapsintensitet. Om lönekostnadsutvecklingen får fortsätta utan yttre störningar kommer företagen att använda allt bättre utbildad arbetskraft, eftersom de möter den allt hårdare konkurrensen vid tillverkningen av varor där kunskapskraven är höga och där lönekostnaderna är mindre betydelsefulla. Detta kommer på sikt att öka nationalinkomsten.

Figur 2.2 Den relativa kapitalintensiteten i Sveriges utrikeshandel 1978–1989. Exklusive basindustrin. Produktionen inom industrin exklusive basindustri = 1



⁶ Produktivitetsdelegationen, bilaga 8, s. 107.

Källa: SINDCOM och NUTEKDATA.

Kapitalintensiteten i utrikeshandeln

Genom att sänka lönerna, och därmed öka kapitalinkomsterna i en ekonomi blir det billigare för företagen att anställa flera människor än att investera i maskiner och andra arbetsbesparande insatser. Är lägre löner resultatet av statliga ingrepp i ekonomin, som devalveringar och statlig inkomstpolic, kommer lönerna med stor sannolikhet att sjunka under jämviktsnivån, samtidigt som kapitalinkomsterna blir större än jämviktsinkomsterna. Detta leder till ett ineffektivt utnyttjande av både arbetskraft och kapital. I utrikeshandeln visar detta sig genom att exporten blir mindre kapitalintensiv och importen mer kapitalintensiv.

Figur 2.2 visar hur kapitalintensiteten i den svenska exporten och importen har utvecklats. I figuren har basindustrin, som både är mycket kapitalintensiv och råvaruintensiv, inte räknats med. Vi har mätt kapitalintensiteten i tjugo branscher och beräknat ett medelvärde för hela industrin vägt med respektive branschs export respektive import för perioden 1978 till 1989. Medelvärdet har sedan satts i relation till hela industrins kapitalintensitet. Resultatet tyder på att den svenska utrikeshandeln tenderar att bli allt mer kapitalintensiv. Denna trend är tydligast fram till 1984.

Något starkare samband mellan branschernas specialisering och kapitalintensitet har vi inte funnit. Kapitalintensiteten kan därför inte sägas vara en avgörande faktor till att Sverige har varit konkurrenskraftigt i en bransch.⁷ Med hänsyn till kapitalets ökade rörlighet pekar mycket på att kapitaltillgången blir av mindre betydelse för produktionens lokalisering i framtiden. Däremot kommer kapitalstocken även fortsättningsvis att vara betydelsefull för landets nationalinkomst. Även om kapitalet används till produktion utomlands kommer avkastningen invånarna i ägarnas hemland till godo.

FoU-innehållet i utrikeshandeln

Den i förhållande till övriga världen stora andelen av resurserna som används till forskning och utveckling (FoU) i Sverige har varit föremål för diskussion under den senare hälften av 1980-talet. Flera debattörer har hävdad att den svenska exporten har för stor andel produkter med lågt teknologinnehåll.⁸ Andra har invänt att detta beror på att en betydande del av de svenska FoU-investeringarna har gjorts i branscher som traditionellt inte räknas som högteknologiska. Oberoende av hur sakförhållandet är har detta väckt en oro för att Sverige har en svag konkurrenskraft i produktion som borde kunna konkurrera i framtiden i framtiden.

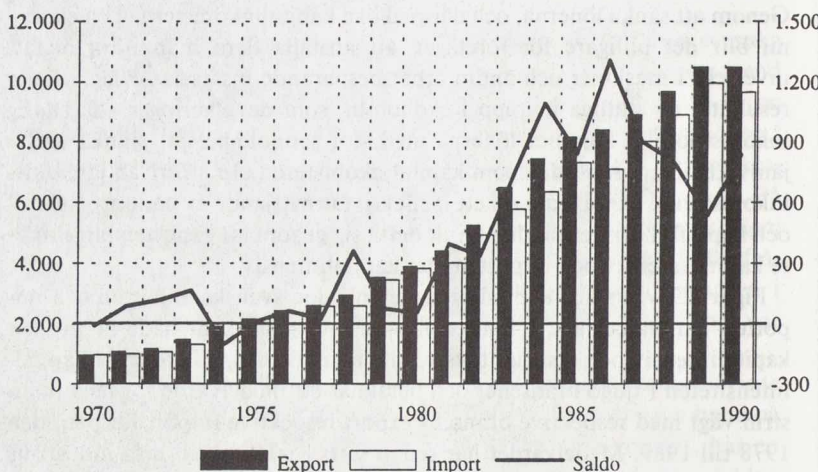
Ett sätt att undersöka hur det förhåller sig med den svenska exporten av högteknologiska produkter är att undersöka hur många FoU-kronor som exporteras respektive importeras indirekt genom varuhandeln, figur 2.3. Metoden bygger på att FoU-intensiteten i en bransch saluvärde 1989 har multiplicerats med branschens export och import för åren 1970–1990, vilket på så sätt gett värdet på den indirekta handeln med FoU.

Den svenska FoU-satsningen har givit resultat i form av en större export än import av FoU-intensiva produkter. Från mitten av 1970-talet till mitten av 1980-talet har FoU-överskottet i Sveriges utrikeshandel ökat

⁷ Även andra studier bekräftar detta, se Produktivitetsdelegationen, bilaga 8, s.105.

⁸ Se till exempel L. Ohlsson & L. Winell, *Tillväxtens drivkrafter*, Industriförbundets förlag. 1987.

Figur 2.3 Sveriges indirekta export och import av FoU, 1970–1990, tusen SEK



Källa: SINDCOM och SCB Statistiska meddelanden, serie U.

kraftigt. Under 1980-talets andra hälft har importens FoU-intensitet ökat mer och FoU-överskottet har minskat. Detta mönster håller i sig även om basindustrin och oljeindustrin borträknas. I detta fall har ökningen av FoU-överskottet även skett under 1970-talets första hälft. Resultatet kan tolkas på flera sätt. En tolkning är att ökningen av FoU i Sverige under perioden från 1975 främst har ägt rum i de branscher som näringslivet har varit konkurrenskraftig och som därmed lockat till investeringar.

I ovanstående analys har vi använt den svenska FoU-intensiteten för ett givet år. Vi får ett mer rättvisande mått om de olika leverantörländernas FoU-intensitet används som vikt i stället för svenska vikter. Det är dock svårt att få tag i data för en sådan jämförelse. Vi har valt att jämföra beräkna Sveriges indirekta handel med FoU med Belgien, Tyskland, Japan och Norge. För att kunna jämföra resultatet mellan olika handelspartners har kvoten mellan FoU-exporten och FoU-importen dividerats med kvoten mellan export och import. Kvoten visar att den svenska exporten till handelspartnern är mer FoU-intensiv än Sveriges import från detta land om resultatet är mer än 1. Vi kommer att benämna ett sådant resultat som en positiv FoU-bias. Resultatet av beräkningarna visas i tabell 2.2.

Av de utvalda länderna visar det sig att den svenska FoU-biasen har minskat under 1980-talets första hälft. Sverige har dock fortfarande en positiv FoU-bias mot flertalet länder, inklusive Japan. Däremot har handeln med Tyskland en negativ FoU-bias, vilket i sig är allvarligt eftersom landet är Sveriges största handelspartner. Den positiva FoU-biasen mot Japan kan delvis förklaras med att Sverige är ett av de få industriländer som tillåtit en fri import av japanska bilar, vilket återspeglas i resultatet.

Sverige verkar vara konkurrenskraftig vid tillverkningen av produkter där FoU används intensivt i produktionen. Denna styrka har dock minskat gradvis under 1980-talet, vilket delvis kan förklaras med att den ekonomiska politiken under dessa år minskat omvandlingstrycket i ekono-

Tabell 2.2 FoU-biasen i svensk export till några länder, 1981, 1983 och 1985. (Ett värde mer än 1 visar på FoU-bias.)

	1981	1983	1985
Belgien	4,0	2,8	2,4
Tyskland	0,9	0,6	0,7
Japan	1,7	1,2	1,3
Norge	3,5	2,3	2,0

Källa: OECD och SINDCOM.

min och, därmed incitamenten i investeringar. Mycket tyder dock på att om omvandlingstrycket återskapas kommer de svenska företagen åter använda mer FoU som insats i produktionen.

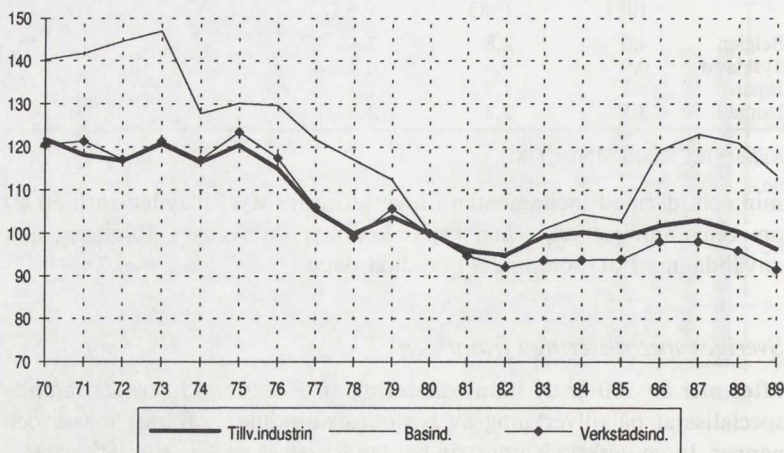
Sveriges specialisering i framtiden

Efter mer än 100 år av industrialisering är Sveriges industri fortfarande specialiserat på tillverkning av basindustriprodukter, främst massa och papper. Inom verkstadsindustrin har landet också en viss specialisering.

Detta kan vid första anblicken tolkas som om den svenska industrin inte är specialiserad inom branscher som ger den största avkastningen till invånarna i landet och som ett slöseri med landets resurser, som för effektivare användning borde omfördelas till mer kunskaps- och kapitalintensiva branscher. Den låga specialiseringen i högteknologiska branscher leder ofta till liknande slutsatser om att landets specialisering måste inriktas på dessa så kallade framtidsbranscher. Det går dock inte att påstå att svenskt näringsliv är specialiserat i fel branscher utifrån de resurser som finns i landet. Företagen använder landets resurser på det mest effektiva sättet utifrån priserna på de olika resurserna. Genom att subventionera eller på annat sätt stödja produktionen i någon bransch, krisbransch eller så kallad framtidsbransch, kommer landets resurser att användas mindre effektivt. Om man har som utgångspunkt att en annan branschstruktur än den existerande skulle vara mer optimal och generera ökade inkomster, är det resurstillgången och kvaliteten på resurserna i landet som skall förändras.

Det finns inget som talar för att någon enskild person, eller organisation, är bättre lämpade än andra till att styra resurser mot så kallade framtidsbranscher. Det finns egentligen ingen som i dag kan säga vilka branscher som kommer att bli viktiga i framtiden. Näringspolitiken bör främst ägnas åt att skapa förutsättningar för tillväxt inom landet genom att skapa förutsättningar för att utveckla och använda de resurser som finns inom landet. Satsar staten på att skapa förutsättningar till utbildning och kapitalbildning samtidigt som omvandlingstrycket får verka på företagen kommer dessa att använda resurserna på det mest effektiva sättet och därmed kommer specialiseringen av näringslivet att öka landets inkomster. Det kommer också att tvinga företagen att ständigt förbättra sin produktivitet genom satsningar på nya produkter och produktionsätt. Som ett resultat av större kunskapsintensitet kan även FoU-intensiteten i utrikeshandeln komma att bestå. Det är dock inte säkert att specialiseringen sker inom de branscher som i dag anses rätt, utan med större kunskap bland befolkningen kan även andra branscher komma att ge hög avkastning genom vidareutveckling av produkter och produktionsteknik.

Figur 2.4 Sveriges världsmarknadsandelar för bas-, verkstads- och hela tillverkningsindustrin jämfört med 17 OECD-länder för åren 1970–1989. Index 1980=100



Källa: SINDCOM.

Konkurrenskraft

Inledning

Ett lands specialisering lägger grunden till vilka varor som Sverige är relativt bra på att producera och därmed kan producera till konkurrenskraftiga priser och kvaliteter. Exportmarknadsandelarna får här avspegla hur väl den svenska industrin lyckats i den internationella konkurrensen. På kort sikt är det även andra faktorer som påverkar exportmöjligheterna. Lönekostnadsutvecklingen, produktivitetsutvecklingen och växelkursutvecklingen bestämmer vårt relativa kostnadsläge – RULC. Även marknads- och produktinriktningen sätter ramarna för exportmöjligheterna på kort- och medellång sikt. I takt med att företagen internationaliseras måste man skilja mellan ett företags konkurrenskraft och ett lands konkurrenskraft. Kapitlet inleds med en allmän diskussion om vad som brukar infattas i begreppet konkurrenskraft. Därefter följer en beskrivning av den svenska konkurrenssituationen och hur den utvecklats de senaste två decennierna.

Vad är konkurrenskraft?

Ett lands komparativa fördelar är inte för en gång givna, utan förändras med tiden. Det är dessutom nödvändigt att en naturlig strukturomvandling äger rum, så att de inhemska resurserna förs över till de näringar som ökar levnadsstandarden på sikt.

Ett land med en relativt riklig tillgång på vissa produktionsfaktorer, till exempel råvaror, kapital eller arbetskraft, kommer att specialisera sin produktion på varor och tjänster som baseras på dessa tillgångar. Därmed kommer landet att kunna exportera det produktionsöverskott man inte kan förbruka inom landet och byta till sig produkter som andra länder är

relativt bra på att producera. På detta sätt uppnår man högsta möjliga välfärd för alla invånare i alla länder.

Verkligheten är emellertid mer komplicerad. Ett exempel på detta är att handel med likartade produkter förekommer och dessutom ökar. I takt med att handeln blir liberalare har det även blivit enklare att handla med produktionsfaktorer och därmed är tillgång på inhemska råvaror inte längre lika viktigt för länders specialisering och framgångar. ökade krav från konsumenterna på differentierade produkter har, tillsammans med stordriftsfördelar, verkat pådrivande på den så kallade inombranschhandeln. I princip kan två länder med likartade relativa komparativa fördelar, preferenser och teknologier gynnas av handel eftersom man kan producera ett färre antal produkter billigare genom stordrift samtidigt som variationsmöjligheterna i konsumtionen blir större.⁹

I takt med att företagen internationaliseras och hemmamarknaden blir mindre betydelsefull för det enskilda företagens produktionsmöjligheter, blir det viktigare att skilja på ett lands konkurrenskraft och ett företags konkurrenskraft. Ett företag kan välja att förlägga delar av produktionen i utlandet. De svenska storföretagen har tillhört de mest aktiva på EG-marknaden, när det gäller direktinvesteringar. Exporten från Sverige ökar inte längre lika snabbt som storföretagens utlandsförsäljning.

Hemlandets produktionsmiljö är för den skull inte utan betydelse, utan kan ha en avgörande betydelse för ett företags internationella framgång. Ett lands kostnadsutveckling som ofta tillmäts stor betydelse för företagens konkurrensvillkor kan endast tillfälligt påverka konkurrensförutsättningarna. Andra faktorer är däremot av central betydelse för den långsiktiga konkurrenskraften. Efterfrågan på hemmamarknaden, industriella nätverk, graden av konkurrens, företagens organisation, är alla viktiga drivkrafter för företagens utvecklingskraft. I Sverige finns flera exempel på hur kvalificerad inhemsk efterfrågan kan driva fram produkter som uppfyller de krav som på sikt även blir internationella, exempelvis miljövänliga produkter. En stark konkurrens på hemmamarknaden driver på företagen samtidigt som utvecklade nätverk ökar kunskapsöverföringen och teknikspridningen. Japanernas framgång med effektiva företagsorganisationer och produktionssystem¹⁰ visar betydelsen av dessa faktorer för ett företags utvecklingskraft. Ett allmänt gott företagarklimat med god tillgång på kvalificerad arbetskraft och en väl utbyggd infrastruktur är faktorer som blir viktigare när konkurrensen om det internationella kapitalet ökar.

Marknadsandelsutvecklingen

Ett vanligt mått som direkt avspeglar ett lands konkurrensförmåga på världsmarknaden eller på en viss delmarknad är marknadsandelsmättet, som visar hur stor andel ett land har av hela världens export eller av exporten till någon delmarknad. Ibland sätts exporten i relation till olika aggregat av västekonomier och ibland beräknas ett lands andel av världens import. Den svenska marknadsandelsutvecklingen på världsmarknaden sedan 1970 framgår av figur 2.4.

Under 1970-talet och ända fram till 1982 minskade de svenska marknadsandelarna såväl för tillverkningsindustrin som för bas- och verkstadsindustrin.¹¹ Efter 1982 återtog basindustrin en del av förlusterna. Verk-

⁹ Även dessa aspekter har man försökt behandla inom ramen för internationell handelsteori. Se bl. a. Paul Krugman, *Rethinking International Trade (Scale Economics, product Differentiation, and the pattern of Trade)*, The MIT Press, 1990, Dixit and Stiglitz, *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*, *American Economic Review*, June 1977.

¹⁰ Som exempel kan nämnas den japanska bilindustrins "lean production".

¹¹ Def av basindustri: Gruvor och mineralbrott (SNI 2), Trävaruindustri (SNI 33), Pappers- pappersvaru- och massaindustri (SNI 341), Järn-, stål- och metallverk.

Tabell 2.3 Sveriges marknadsandelar på olika marknader 1980–1988

LAND	Världen	Tyskland	Japan	Nord- amerika	EG	DAE	EFTA
1980	2,81	3,39	1,64	1,47	3,40	1,33	8,21
1982	2,66	3,11	1,48	1,49	3,25	1,00	9,21
1984	2,76	3,59	1,63	1,69	3,59	1,12	9,07
1986	2,83	3,34	1,63	1,82	3,41	1,05	8,97
1988	2,81	3,42	0,62	1,83	3,30	0,95	8,74

Anm: Alla statistiska uppgifter gällande Tyskland syftar till före detta Västtyskland. Marknadsandelarna är beräknade i värdetermer.

Källa: SINDCOM.

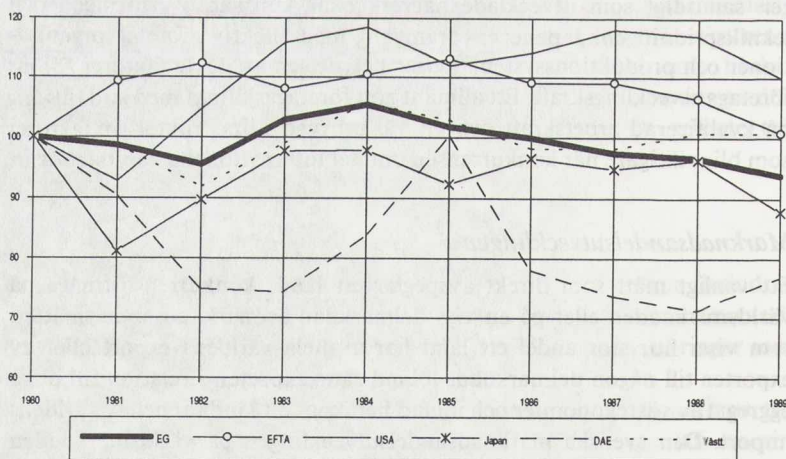
stadsindustrins reagerade långsammare, men efter 1985 ökade även verkstadsindustrins andelar. 1987 bröts den positiva trenden och marknadsandelarna för tillverkningsindustrin var 1989 på samma nivå som i början på 1980-talet. Basindustrin stod sig fortfarande relativt bra 1989 jämfört med 1980-talets början, men utvecklingen för verkstadsindustrin har varit sämre. Ser man på 1980-talet som helhet tycks basindustrin haft den mest gynnsamma utvecklingen.

Sveriges marknadsandelar på olika marknader

Den absolut starkaste marknadsställningen har Sverige i EFTA. Marknadsandelen har under 1980-talet pendlat mellan 8 och 9 procent i detta område. Även på EG-marknaden är Sverige starkt med en andel om drygt 3 procent. Däremot är de svenska marknadsandelarna lägre i både Japan och i DAE-området och på den nordamerikanska marknaden¹² än vad de är för den totala exporten. Sveriges relativa styrka på de olika marknaderna har varit stabil under 1980-talet.

Utvecklingen på de olika marknaderna under 1980-talet framgår av figur 2.5. Den klart starkaste ökningen finner vi på den nordamerikanska

Figur 2.5 Marknadsandelsförändringar på olika marknader 1980–1988



¹² DAE – Dynamic Asian Economies.

Anm.: Marknadsandelarna är beräknade i värdetermer.

Källa: SINDCOM.

marknaden. Utvecklingen på EG-marknaden och på den tyska marknaden uppvisar ungefär samma mönster. På dessa marknader ökade andelarna kraftigt mellan 1982 och 1984, men föll därefter tillbaka till 1980-års nivå. Marknadsandelarna i DAE-länderna har varierat mycket kraftigt under 1980-talet.

Marknads-, produkt- och konkurrensfaktorernas betydelse för marknadsandelsutvecklingen

Utvecklingen av marknadsandelarna är beroende av hur efterfrågan utvecklas i andra länder, vilka produkter som efterfrågas och hur kostnads-känsliga produkterna är. Med den konstanta marknadsandels-metoden kan man analysera hur den svenska marknads- och produktinriktningen påverkat de svenska exportmarknadsandelarna. I figur 2.6 redovisas dels den vanliga marknadsandelen, dels den justerade marknadsandelen, som beskriver hur den svenska marknadsandelen skulle ha utvecklats om Sverige hade haft samma marknads- och produktinriktning som OECD-genomsnittet. Det framgår av figuren att fram till 1985 hade Sverige en ogynnsam marknads- och produktinriktning, därefter gällde det motsatta förhållandet. Utvecklingen efter 1989 tycks återigen vara negativ, det vill säga att den svenska exporten varit inriktad på marknader och produkter som haft en lägre tillväxt än genomsnittet. Enligt Konjunkturinstitutets höstprognos dämpades exporten av bearbetade varor kraftigt 1990 trots att relativpriserna sjönk för första gången sedan 1983. Under det första halvåret 1991 fortsatte andelsminskningen med 6 procent, trots att de svenska exportpriserna inte steg mer än i omvärlden. Förklaringen bottnar delvis i att produktinriktningen är ogynnsam. Det är framförallt en minskad interna-

Figur 2.6 Den justerade och ojusterade marknadsandelen för Sverige på världsmarknaden



Anm: Marknadsandelarna är beräknade i värdestermer.

Källa: SINDCOM.

Tabell 2.4 Några OECD-länders BNP-tillväxt under 1980-talet. (1980-års dollar)

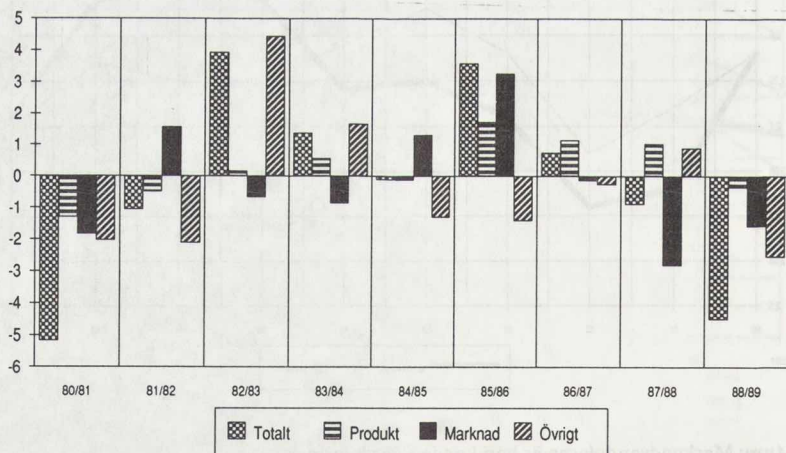
Land	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90
Norge	3,1	1,4	0,6	2,6	4,4	5,7	4,1	1,2	-1,2	1,2	0,4
Finland	5,3	1,6	3,6	3,0	3,1	3,3	2,1	4,0	5,2	5,4	2,3
Danmark	-0,4	-0,9	3,0	2,5	4,4	4,3	3,6	0,3	-0,1	1,3	0
EG	10,3	3,8	10,2	7,6	6,2	6,7	2,7	2,5	4,7	5,1	4,5
Tyskland	1,5	0	-1,0	1,9	3,3	1,9	2,4	1,6	3,7	3,8	4,5
Storbritannien	-2,2	-1,3	1,7	3,8	2,2	3,6	3,8	4,6	4,3	1,8	0,6
USA	-0,2	1,9	-2,5	3,6	6,8	3,4	2,7	3,4	4,5	2,5	1,0

Källa: DRI.

tionell efterfrågan på investeringsvaror och bilar som förklarar nedgången. Men detta kan inte förklara hela nedgången, utan det relativa pris- och kostnadsläget antas vara för högt.

Devalveringen 1982 sänkte kostnadsläget kraftigt, vilket gav stort utslag på konkurrensfaktorn. Effekterna av devalveringarna levde kvar året därpå och motverkade den negativa marknadsinriktningen. Mellan 1985 och 1986 ökade marknadsandelarna kraftigt, p. g. a. en gynnsam marknadsinriktning. Det var våra viktiga marknader Norden och EG som hade hög importefterfrågan, vilket gynnade den svenska exporten. Ett gynnsamt bytesförhållande för skogsindustrin bidrog till den "ojusterade" uppgången 1985–1987. Efter 1987 börjar marknadsandelarna att utvecklas sämre och mellan 1987 och 1988 förklarade en ogynnsam marknadsinriktning tillbakagången. Marknadsinriktningen fortsatte att vara dålig 1988/1989, men konkurrensläget hade försämrats påtagligt och förklarade den största delen av tillbakagången. Våra viktiga marknader i Norden fortsatte att utvecklas mycket svagt under 1989 och förväntas inte återhämtas de närmaste åren. Finlands ekonomiska nedgång är så djup att den tvingade fram ett avtal som innebär sänkta bruttolöner och Finlands Bank lyckades inte försvara markens värde utan tvingades låta den fluktuera fritt (nov. 91), vilket i praktiken innebar en devalvering av den finska marken.

Figur 2.7 Förändringen i marknadsandelar under 1980-talet uppdelad på marknads-, produkt- och konkurrenskomponenter



Källa: SINDCOM.

Tabell 2.5 Prognosticerade BNP-tillväxter, för några OECD-länder för åren 1991–1995

Land	1991	1992	1993	1994	1995	1995–2005
Norge	2,4	2,9	2,8	3,0	2,9	2,58
Finland	1,4	2,2	2,4	2,8	3,0	2,7
Danmark	0	2,0	2,8	1,7	2,0	1,96
EG	5,1	5,6	5,8	4,8	4,4	2,91
Tyskland	2,6	2,8	3,3	2,9	3,6	3,27
Storbritannien	-1,4	2,6	2,9	2,6	2,5	2,45
USA	-0,1	3,0	2,6	2,7	2,7	2,26

Källa: DRI.

Östhandelns sammanbrott förklarar en stor del av den ekonomiska tillbakagången. Utvecklingen för Norge ser lite ljusare ut de närmaste åren, men utvecklingen hänger till stor del på oljeprisutvecklingen.¹³

Under 1992 förväntas USA och Storbritannien få fart på ekonomin. Eftersom de gick in tidigt i konjunktturnedgången förväntas de också gå först ur den. För USA reviderade dock OECD ner sin prognos över BNP-utvecklingen för 1992 till 2,2 procent mot 3,1 procent tidigare. Storbritanniens ekonomi visar med lägre inflationssiffror vissa signaler på återhämtning. Detta kan ge en stimulans åt världsekonomin, men främst åt de länder vars handel med USA och Storbritannien är stor. För Sveriges del är exporten till USA storleksmässigt likvärdig med exporten till Norge. USAs totala inverkan på den svenska ekonomin är dock större, dels beroende på att US-dollarerna ofta används som kontraktvaluta och dels på att USA har en stark påverkan även på andra viktiga svenska handelspartners genom vilka den svenska ekonomin påverkas indirekt. Den för Sverige viktigare EG-marknaden kan däremot gå mot betydligt högre tillväxttakter, när den inre marknaden får genomslag. DRI har prognosticerat BNP-tillväxter på nästan 6 procent för åren 1992 och 1993.¹⁴ Därefter blir ökningstakten något lägre.

På kort sikt påverkar marknadsinriktningen, produktinriktningen och kostnadsläget exportmöjligheterna, eftersom avtalade kontrakt fortsätter att löpa, kontaktnät tar tid att bygga upp och produktionens inriktning är svår att förändra på kort sikt. För en gynnsam exportutveckling krävs

Tabell 2.6 Svenska marknadsandelar för den skyddade-, arbetsintensiva-, kapitalintensiva-, forsknings- och kunskapsintensiva industrisektorerna 1980–1989. (Jämfört med 17 OECD-länder)

Procent	Skyddad	Arbetsintensiv	Kapitalintensiv	Forsknings- och kunskapsintensiv	Totalt
1980	1,12	2,84	3,70	2,75	2,72
1983	1,25	2,90	3,74	2,63	2,67
1985	1,34	2,96	3,73	2,62	2,70
1987	1,25	2,92	4,29	2,75	2,83
1989	1,20	2,51	4,07	2,61	2,67

Anm: Översättningen av Ohlsson-Vinells branschinriktning till SINDCOMs branschindelning är endast approximativ.

Källa: SINDCOM. Se bilaga 3.

¹³ DRI-prognos.

¹⁴ DRI-Data Research Institute.

alltså inte bara ett gynnsamt kostnadsläge utan även en produktion som är inriktad på produkter med hög efterfrågan. Ett lands tillväxtpotential bestäms i hög grad av dess förmåga att anpassa sig till nya marknader och till kostnadsläget. Enligt prognoser från EG-kommissionen och från DRI förväntas den största reala tillväxttakten finnas för datamaskin-, telekommunikations-, flygplans-, plast- och läkemedelsindustrin. För Sverige viktiga branscher som massa- och pappersindustri samt bil- och bilmotorindustri väntas få något lägre tillväxttakter. Med denna aspekt är den svenska specialiseringen inte direkt anpassad till den förväntade efterfrågetillväxten under 1990-talet.

Marknadsandelsutvecklingen – en djupare analys

Ett sätt att belysa den svenska industrins konkurrenskraft är att studera marknadsandelarna i absoluta tal för olika sektorer av industrin. I tabell 2.6 redovisas marknadsandelarna för de skyddade-, arbetsintensiva-, kapital- samt de forsknings- och kunskapsintensiva industrierna. Det är slående att de svenska företagens konkurrenskraft på den internationella marknaden är starkast inom den kapitalintensiva industrin. Denna hade en marknadsandel på 4 procent 1989, vilket är betydligt högre än för hela industrin. De lägsta värdena återfinns i den skyddade industrin, vilket kan förklaras av att handeln inom denna sektor är liten.

För 1980-talet som helhet tycks den kapitalintensiva industrins marknadsandelsutveckling varit gynnsammare än de övrigas. Den kunskaps- och forskningsintensiva industrin har haft en betydligt sämre andelsutveckling än de övriga industrierna. Den skyddade industrin hade den mest gynnsamma utvecklingen mellan 1981 och 1985. Det är intressant att studera utvecklingen efter 1985 för de arbets- respektive de kapitalintensiva branscherna. Den arbetsintensiva industrins marknadsandelsförändring planade ut 1984 för att falla kraftigt efter 1986 och 1989 låg andelen ungefär 12 procent lägre än 1980. Den kapitalintensiva industrin ökade däremot sina andelar mycket kraftigt mellan 1985 och 1987. Den tillfälliga stimulans som den arbetsintensiva industrin fick av devalveringarna upphörde således efter några år med kraftigt stigande lönekostnader. 1989 var det bara den kapitalintensiva och den skyddade industrin som hade högre andelar än 1980. Mellan 1982 och 1985 ökade marknadsandelarna relativt mindre för de kunskaps- och forskningsintensiva branscherna än för de kapitalintensiva- och arbetsintensiva sektorerna. De kunskaps- och forskningsintensiva branscherna verkar inte ha kunnat dra fördel av devalveringarna i samma utsträckning som de andra branscherna.

Marknadsandelsutvecklingen för basindustrierna

I klassificeringen basindustri ingår gruv-, trävaru-, massa- och pappers- samt järn- och stålindustrin. Deras inbördes vikt (baserat på exportvärdet) i basindustrin är:

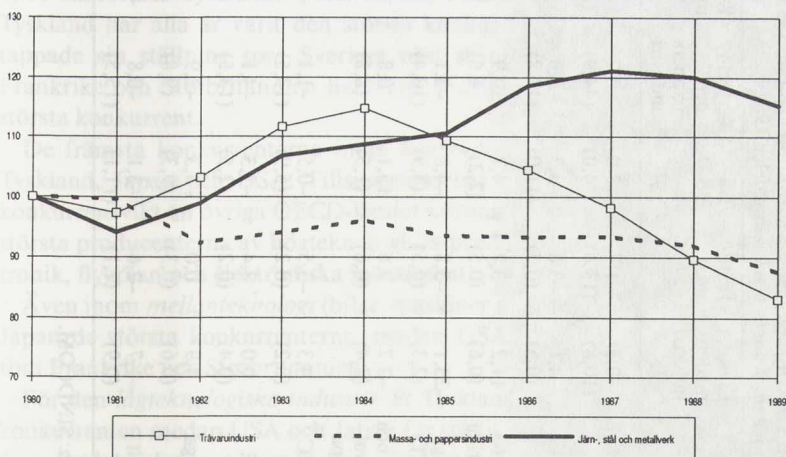
Massa och papp	49 procent
Järn och stål	25 procent
Trä	21 procent
Gruvor	5 procent
Totalt	100 procent

Massa- och pappersindustrin svarar för halva exportvärdet inom gruppen. Därefter följer järn- och stålindustrin samt träindustrin. Responserna på devalveringarna var mycket olika för de olika branscherna. Alla i figur 2.8 redovisade branscher ökade sina andelar fram till 1984, men trä-, järn- och stålindustrin och ökade sina andelar mer än massa- och pappersindustrin. Därefter fortsatte järn- och stålindustrin att stärka sin position kraftigt, medan de andra två branscherna gick tillbaka. 1989 låg massa- och pappersvaruindustrins andelar på samma nivå som 1982 och andelarna för trävaruindustrin var betydligt lägre. *Det är uppenbart att järn- och stålindustrin haft den gynnsammaste utvecklingen sedan 1982.*¹⁵

I SINDs LU-bilaga 1990 studerades hur marknadsandelsförändringen för olika branscher varit på olika marknader efter devalveringarna 1981 och 1982. Efter 1981/1982 fram till 1987 ökade främst metallvaru-, järn- och stålindustrin samt annan tillverkningsindustri sina marknadsandelar. Dessa branscher ökade marknadsandelarna med över 4 procent per år mellan 1982 och 1987. Trävaru-, elektro- samt övrig industri förlorade andelar mellan dessa år. Den bästa marknadsandelsutvecklingen erhöill industrin på den amerikanska marknaden. Där ökade andelarna med nästan med 6 procent årligen.¹⁶

Av tabell 2.7 framgår att när perioden förlängs till 1989 erhålles ungefär samma bild men med den skillnaden att de flesta branscher gått tillbaka på de flesta marknader jämfört med 1987. Trä- och textilindustrin tillhör de som förlorat mest, följt av livsmedelsindustrin och elektroindustrin. De

Figur 2.8 Marknadsandelsutvecklingen för massa- och pappersindustrin, järn- och stålindustrin samt trävaruindustrin på världsmarknaden under 1980-talet



¹⁵ Basindustrin överensstämmer till stora delar med den kapitalintensiva industrin, vilket förklarar den likartade utvecklingen.

¹⁶ Bilaga 18 till LU-90, Industrin till år 2000 – ett tillväxtdecennium?, Nordstedts tryckeri, 1990.

Tabell 2.7 Årlig marknadsandelstillväxt i procent 1982–1989, för olika produkter och olika marknader.
Inom parentes anges marknadsandelen 1982

	Livs- medels- industri	Textil- ind.	Trä- ind.	Massa och pappers industri	Kemi- ind.	Jord- och Järn- stenvaru- och industri stålind.	Metall- varuind.	Maskin- industri	Elektro- industri	Trans- port ind.	Instru- ment ind.	Annan tillverkn. industri	Övrig industri	Total
Norden	-0,5 (10,8)	-1,7 (13,6)	-2,0 (54,0)	0,2 (44,9)	-0,1 (21,3)	-0,4 (26,5)	4,3 (17,6)	-0,1 (18,7)	-1,3 (18,4)	-2,1 (18,9)	3,6 (11,9)	2,1 (13,8)	3,3 (15,8)	0,2 (19,7)
EG	-4,1 (0,5)	-3,8 (0,7)	-3,7 (11,0)	-0,6 (17,8)	0,2 (1,7)	-2,7 (1,3)	1,5 (4,7)	-1,1 (3,4)	5,2 (1,7)	0,8 (2,5)	1,8 (1,5)	1,4 (1,1)	1,5 (1,1)	1,1 (2,5)
Nord- amerika	11,2 (0,6)	3,7 (0,5)	4,7 (2,2)	0,9 (6,6)	5,5 (0,9)	4,6 (0,7)	5,1 (3,4)	1,0 (2,0)	5,4 (1,1)	-0,1 (3,0)	6,6 (1,0)	4,2 (0,7)	1,5 (0,5)	1,7 (1,8)
Övriga OECD	-23,1 (2,3)	-5,8 (0,5)	-4,8 (3,9)	-3,1 (10,4)	3,4 (0,9)	6,8 (0,9)	3,1 (4,3)	-1,2 (3,0)	-3,6 (2,2)	7,9 (1,6)	0,7 (1,6)	1,2 (0,6)	5,4 (0,4)	1,0 (1,7)
Öst- och central- europa	-2,7 (2,4)	2,6 (0,6)	15,1 (1,5)	0,8 (8,3)	2,6 (1,7)	-0,5 (1,6)	1,2 (2,0)	0,4 (3,4)	-14,6 (5,4)	2,7 (3,1)	3,2 (3,7)	2,1 (2,4)	-3,3 (1,1)	0,2 (2,5)
OPEC	4,3 (0,2)	-3,5 (0,2)	-0,5 (5,9)	-1,1 (13,5)	-1,8 (0,7)	0,2 (0,7)	-1,6 (0,5)	1,7 (1,7)	0,2 (4,1)	-7,7 (2,4)	7,0 (0,8)	7,0 (0,3)	-2,2 (1,4)	-1,1 (1,8)
DAE	0,0 (0,4)	3,4 (0,2)	-3,3 (2,5)	-4,1 (13,5)	5,2 (0,3)	9,0 (0,2)	8,3 (0,5)	-5,2 (1,5)	9,9 (0,4)	18,9 (0,5)	5,9 (0,4)	1,7 (0,2)	-19,6 (1,1)	0,6 (0,9)
Övriga	4,9 (0,6)	0,0 (0,3)	-3,3 (9,3)	-2,9 (9,8)	3,1 (0,5)	-4,7 (0,7)	-1,0 (1,2)	5,4 (1,5)	-5,7 (3,1)	-1,4 (1,6)	0,3 (0,9)	-1,1 (0,3)	5,4 (0,4)	0,5 (1,4)
Totalt	-1,7 (0,9)	-2,6 (1,1)	-3,1 (11,1)	-0,8 (15,5)	-0,1 (1,9)	0,2 (1,7)	4,1 (3,2)	0,6 (2,9)	-1,7 (2,7)	0,3 (2,7)	3,0 (1,5)	1,1 (1,0)	-0,2 (1,4)	0,6 (2,6)

Källa: SINDCOM.

branscher som gått bäst är järn- och stål-, instrument- samt metallvaruindustrin. Både järn och stål- och metallvaruindustrin tillhörde således de mest framgångsrika branscherna även under denna period. Instrumentindustrin, som hamnade strax efter de mest framgångsrika branscherna mellan 1982 och 1987, med en andel om 3,8 procent, har stärkt sin relativa position något efter 1987. Inte heller den relativa utvecklingen på avsättningsmarknaderna avviker i någon större grad från de tidigare resultaten. Bäst har andelsutvecklingen varit i Nordamerika, följt av EG. EGs relativa betydelse som avsättningsmarknad har dock ökat något och gruppen övriga länder har minskat sin relativa betydelse, jämfört med perioden fram till 1987.

Sveriges viktigaste konkurrenter

Med hjälp av NUTEKs internationella databas, SINDCOM, går det att identifiera olika konkurrentländers betydelse på olika marknader och inom olika branscher. I detta avsnitt har SINDCOM använts för att beräkna olika länders relativa vikt som konkurrent till Sverige. Denna beräkning tar hänsyn till att den svenska industrin konkurrerar både med olika länder på olika marknader och att konkurrensen dessutom skiljer sig åt från bransch till bransch. Av tabell 2.8 framgår vilka Sveriges främsta konkurrenter är inom olika branscher.

De totalt sett största konkurrenterna till Sverige på världsmarknaden 1987 var Tyskland, Japan och USA. Dessa tre länder svarade tillsammans för nästan hälften, 43 procent, av Sveriges totala konkurrens på världsmarknaden.

De största avvikelserna från detta mönster finner vi i branscherna livsmedels-, trävaru- samt kemisk industri. Inom livsmedel-, dryckesvaru- och tobaksindustri samt i kemisk industri är i stället Nederländerna en stor konkurrent, medan Finland, USA och Kanada är stora konkurrenter inom trävaru- samt massa- och pappersindustrin.

Sveriges främsta konkurrenter inom *tillverkningsindustri* har under 1980-talet varit Tyskland, USA, Japan, Frankrike, och Storbritannien. Tyskland har alla år varit den största konkurrenten, medan USA 1983 tappade sin ställning som Sveriges näst största konkurrent till Japan. Frankrike och Storbritannien har varit Sveriges fjärde respektive femte största konkurrent.

De främsta konkurrenterna inom *högteknologisk*¹⁷ industri utgörs av Tyskland, Japan och USA. Tillsammans har dessa tre länder en större konkurrensvikt än övriga OECD-länder sammantagna. Dessa länder är de största producenterna av högteknologiska produkter, såsom datorer, elektronik, flygplan och elektroniska instrument.

Även inom *mellanteknologi* (bilar, maskiner med mera) är Tyskland och Japan de största konkurrenterna, medan USA har ungefär samma vikt som Frankrike och Storbritannien.

För den *lågteknologiska industrin* är Tyskland fortfarande den ledande konkurrenten medan USA och Japan får stå tillbaka för Finland. Finland är en stark konkurrent inom massa- och pappersindustrin medan Tyskland framförallt konkurrerar inom järn- och stålindustrin.

¹⁷ Definitionen av hög-, mellan- och lågteknologi är inte oproblematiskt, men här avses OECDs definition.

Tabell 2.8 Sveriges export till världen samt de viktigaste konkurrentländerna 1987

Bransch	(Värde i tusen SEK)	Andel av Sveriges export till världen	Viktigaste konkurrentländerna i världen	Vikt i procent
Jordbruk och skogsprodukter fiske	2 685.034	1%	USA	17,21
			Nederländerna	14,24
			Tyskland	10,67
			Frankrike	9,53
			Norge	9,37
Gruvor och mineralbrott	4 059.901	1%	Kanada	34,82
			Storbritannien	11,54
			USA	8,23
Livsmedels, drycksvaru och tobaksindustri	4 441.170	2%	Nederländerna	15,97
			Tyskland	15,32
			Danmark	11,89
			Frankrike	11,31
Textil och lädervaruindustri	7 248.852	3%	Italien	21,52
			Tyskland	17,74
			Frankrike	7,75
			Portugal	7,57
			Storbritannien	7,55
			Danmark	7,15
Trävaruindustri	17 630.228	6%	Finland	19,65
			Tyskland	13,63
			Kanada	10,19
Massa, pappers och grafisk industri	42 676.651	15%	Finland	16,91
			Tyskland	15,61
			Kanada	11,77
			USA	9,95
Kemisk industri	31 668.154	11%	Tyskland	20,16
			Nederländerna	15,27
			Storbritannien	10,93
Jord och sten	2 871.849	1%	Tyskland	24,96
			Italien	13,51
			Frankrike	10,76
Järn-, stål- och metallverk	21 496.290	8%	Tyskland	22,40
			Frankrike	12,20
			Belgien	12,04
Verkstadsindustri	142 814.206	51%	Tyskland	25,01
			Japan	19,90
			USA	10,6
			Frankrike	8,11
			Storbritannien	7,46
Total export	280 917.202	100%	Tyskland	21,7
			Japan	12,4
			USA	9,30
			Frankrike	8,66

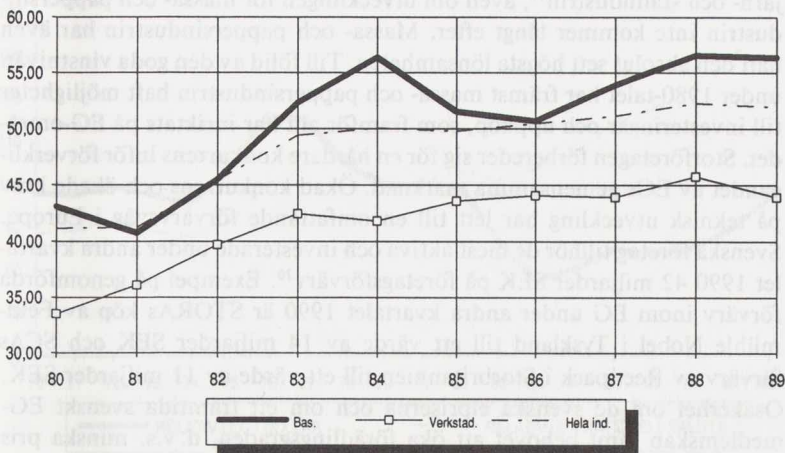
Källa: SINDCOM.

Utvecklingen av vinstnivån

¹⁸ Bruttovinsten definieras som det rörelseöverskott som återstår när personalkostnaderna räknats bort från förädlingsvärdet. Bruttovinsten ska täcka fasta kostnader och förhoppningsvis ge ett överskott.

Ett ytterligare mått på företagets konkurrenskraft är företagets vinster. Som framgår av figur 2.9 steg bruttovinsten¹⁸ som andel av förädlingsvärdet, snabbare i basindustrin än i hela industrin. Vinstnivån höll sig stabil åren efter devalveringarna fram till 1989 för hela tillverkningsindustrin. Under 1990 har dock vinstnivån i industrin fallit kraftigt och ligger idag på ungefär samma nivå som i början av 1980-talet.

Figur 2.9 Vinstnivåutvecklingen för bas-, verkstad och hela industrin under 1970- och 1980-talet

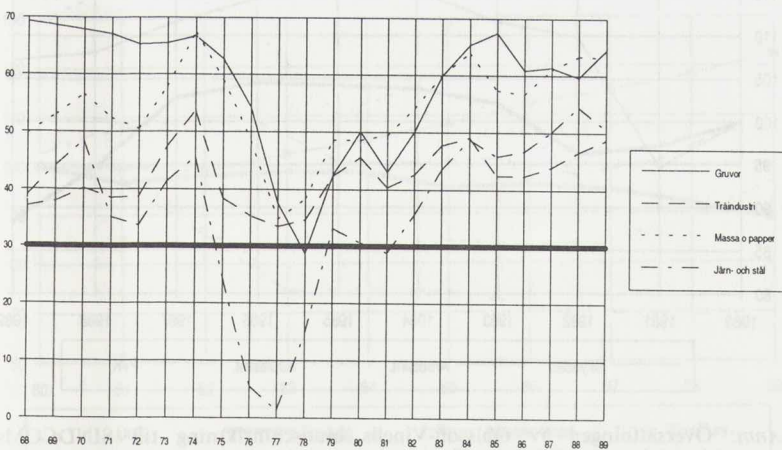


Källa: NUTEKDATA.

Trots en svacka mellan 1984 och 1986 låg vinstnivån högre för basindustrin 1989 än i början av 1980-talet. Gapet mellan bas- och verkstadsindustrins vinstnivå ökade under 1980-talet. Även när det gäller vinstutvecklingen framstår basindustrin som 1980-talets vinnare. Utvecklingen förklaras av att en högkonjunktur gynnar leverantörer till andra företag samtidigt som prisutvecklingen var gynnsam för branschen.

Järn- och stålindustrin återhämtade sig snabbt efter strukturkrisen på mitten av 1970-talet. Rationaliseringar och den genomgripande omstruktureringen av handelsstålet samt devalveringarna 1976/1977 bidrog till den gynnsamma vinstutvecklingen. Devalveringarna 1981 och 1982 innebar ytterligare förbättringar för järn- och stålindustrin. Även massa- och pappers- och träindustrin förbättrade lönsamheten mellan 1981 och 1984. Den mest gynnsamma utvecklingen åtefanns dock i gruvindustrin.

Figur 2.10 Bruttovinstandelen för basindustrin 1968–1989



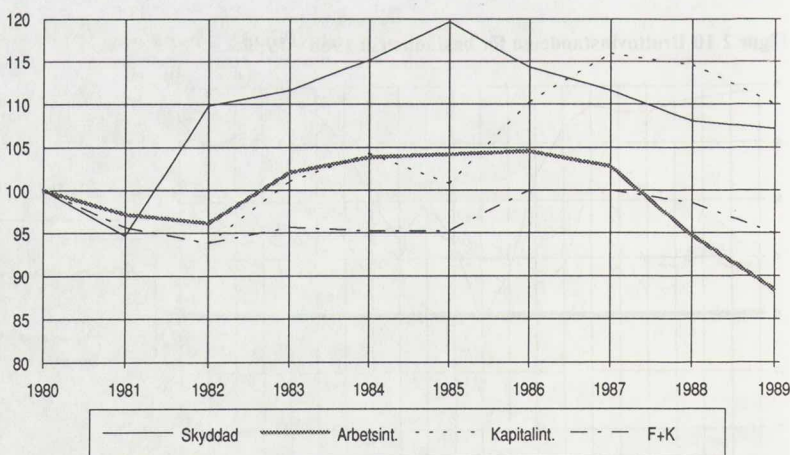
Källa: NUTEKDATA.

Även när det gäller vinstutvecklingen gick det således särskilt bra för järn- och stålindustrin¹⁹, även om utvecklingen för massa- och pappersindustrin inte kommer långt efter. Massa- och pappersindustrin har även haft den absolut sett högsta lönsamheten. Till följd av den goda vinstnivån under 1980-talet har främst massa- och pappersindustrin haft möjligheter till investeringar och uppköp, som framför allt har inriktats på EG-området. Storföretagen förbereder sig för en hårdare konkurrens inför förverkligandet av EGs gemensamma marknad. Ökad konkurrens och ökade krav på teknisk utveckling har lett till en omfattande förvärvsvåg i Europa. Svenska företag tillhör de mest aktiva och investerade under andra kvartalet 1990 42 miljarder SEK på företagsförvärv²⁰. Exempel på genomförda förvärv inom EG under andra kvartalet 1990 är STORAs köp av Feldmühle Nobel i Tyskland till ett värde av 14 miljarder SEK och SCAs förvärv av Reedpack i Storbritannien till ett värde av 11 miljarder SEK. Osäkerhet om de svenska elpriserna och om ett framtida svenskt EG-medlemskap samt behovet att öka förädlingsgraden, d. v. s. minska pris och konjunkturberoendet av pappersmassa, har troligtvis bidragit till att driva på denna utveckling.

Utvecklingen av den relativa arbetskostnaden

Som nämndes ovan påverkas de svenska exportmöjligheterna av flera faktorer. En av dessa är de internationella betingelserna som t. ex. den utländska efterfrågan, medan andra är mer inhemskt relaterade. Den relativa arbetskostnaden per producerad enhet (RULC) brukar ofta tillskrivas stor betydelse för ett lands konkurrenskraft. Bidragande orsaker till detta är att lönekostnaderna svarar för en stor del av industrins totala kostnader och att lönekostnaden är en faktor som lätt låter sig mätas.

Figur 2.11 Marknadsandelsutvecklingen enligt Ohlsson-Vinells branschindelning



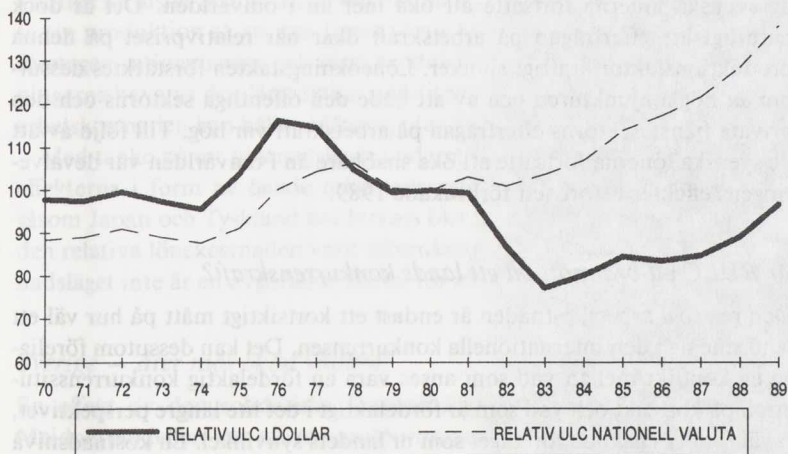
¹⁹ Undantaget gruvindustrin, som endast utgör ungefär fem procent av basindustrins exportvärde.

²⁰ Att de svenska företagen tillhörde de mest aktiva investerarna på EG-maknaden framgår av att det sammanlagda värdet av de svenska förvärven under andra kvartalet 1990 motsvarade nästan 1/3 av av kostnaderna för alla förvärv i Europa gjorda av företag från alla nationer. Källa: NUTEKs storföretagsdatabas.

Ann: Översättningen av Ohlsson-Vinells branschindelning till SINDCOMs branschindelning är endast approximativ.

Källa: SINDCOM. Se bilaga 3.

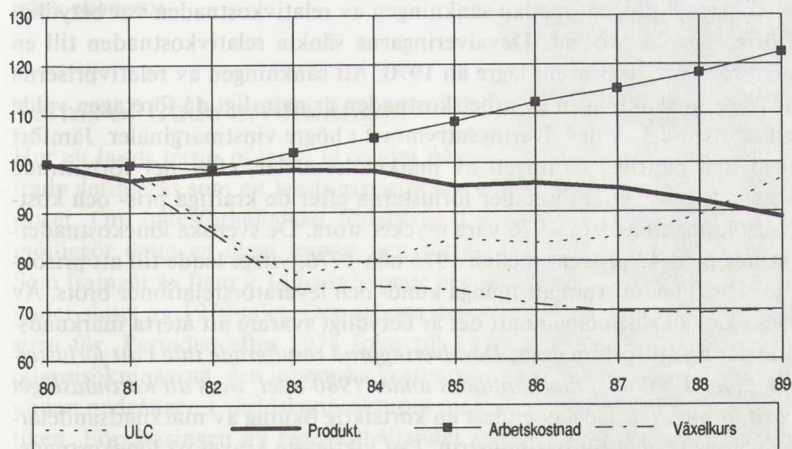
Figur 2.12 Sveriges relativa ULC i nationella valutor och USD. Index 1980=100



Källa: SINDCOM.

RULC påverkas dels av den inhemska kostnads- och produktivetsutvecklingen, och dels av hur den inhemska valutan förändras gentemot konkurrentländerna. I figur 2.12 visas utvecklingen av den relativa ULC, dels i nationell valuta och dels i gemensam valuta. Om arbetskraftskostnaden stiger kraftigare än i våra konkurrentländer kan den negativa påverkan som detta innebär motverkas av antingen en högre produktivitet eller en gynnsam växelkursförändring, d. v. s. en depreciering av den svenska kronan. De två stora devalveringarna 1981 och 1982 påverkade det relativa kostnadsläget kraftigt. Mätt i gemensam valuta sjönk relativa ULC kraftigt mellan 1981 och 1983, för att därefter stiga. En gynnsam växelkurseffekt mellan 1985 och 1987 motverkade de kraftiga löneökningarna och den dåliga produktivetsutvecklingen under dessa år, se figur 2.13.

Figur 2.13 Sveriges relativa ULC i gemensam valuta, relativ arbetskraftskostnad i nationella valutor, relativ produktivitet samt effektiv växelkurs för tillverkningsindustrin. Index 1980=100



Källa: SINDCOM.

RULCen sänktes kraftigt som en följd av växelkursförändringarna men de svenska lönerna fortsatte att öka mer än i omvärlden. Det är dock naturligt att efterfrågan på arbetskraft ökar när relativpriset på denna produktionsfaktor kraftigt sjunker. Löneökningstakten förstärktes dessutom av högkonjunkturen och av att både den offentliga sektorns och den privata tjänstesektorns efterfrågan på arbetskraft var hög. Till följd av att de svenska lönerna fortsatte att öka snabbare än i omvärlden var devalueringens effekter i stort sett förbrukade 1989.

Är RULC ett bra mått på ett lands konkurrenskraft?

Den relativa arbetskostnaden är endast ett kortsiktigt mått på hur väl ett land står sig i den internationella konkurrensen. Det kan dessutom föreligga en konflikt mellan vad som anses vara en fördelaktig konkurrenssituation på kort sikt och vad som är fördelaktigt i det lite längre perspektivet, såväl för det enskilda företaget som ur landets synvinkel. En kostnadsnivå som ligger väsentligt under jämviktsnivån och som leder till motsvarande höga vinster i näringslivet, kan leda till att incitamenten till produktivitetshöjande investeringar minskar, så att företagen står mindre väl rustade när konjunkturen vänder neråt och kostnadspressen ökar. Samtidigt har utvecklingen under 1980-talet visat att det är svårt att kombinera höga vinster med prisstabilitet vid full sysselsättning, när företagen har råd att bjuda över varandra om den begränsade tillgången på arbetskraft. De stora vinsterna har också missgynnat en förändring av den svenska branschstrukturen.

Ungefär 20 procent av den svenska produktionen ligger i den konkurrensutsatta sektorn, vilken är den som främst drar nytta av kostnadsänkningar, medan resterande produktion ligger i den skyddade och offentliga sektorn.²¹ Lönekostnaderna är inte den enda produktionskostnaden som företagen har, även om den är mycket betydelsefull.²² Detta innebär att taget för sig själv är ULC ett ganska svagt mått på ett lands konkurrenskraft.

Relativpriserna på den svenska exporten sjönk mellan 1982 och 1983 med drygt 8 procent medan sänkningen av relativkostnaden var betydligt större, 20–25 procent. Devalueringarna sänkte relativkostnaden till en nivå som var 20 procent lägre än 1970. Att sänkningen av relativpriserna är lägre än sänkningen av arbetskostnaden är naturligt då företagen valde att ta ut en del av devalueringens utrymme i högre vinstmarginaler. Jämfört med den måttliga ökningen av marknadsandelar, efter det förbättrade kostnadsläget 1982, förefaller förlusterna efter de kraftiga pris- och kostnadsökningarna 1975/1976 vara mycket stora. De svenska lönekostnaderna steg med 42 procent mellan 1975 och 1976, vilket ledde till att prisökningarna blev så stora att många kund- och leveratörsrelationer bröts. Av detta kan en slutsats vara att det är betydligt svårare att återta marknadsandelar än att förlora dem. *Devalueringarna resulterade inte i att förlusterna under 1970-talet återhämtades under 1980-talet, trots att kostnadsläget varit förmånligt.* De gav endast en kortsiktig ökning av marknadsandelarna och då främst för basindustrin. Det viktigaste kravet på lönekostnadsutvecklingen är att den är stabil, så att såväl företagen som kunderna kan

²¹ Även företag som avsätter sin produktion på hemmamarknaden kan gynnas av en devaluering tack vare ett ökat manöverutrymme i prissättningen, som uppgår till prishöjningarna på den konkurrerande importen minus ökningen av produktionskostnaderna (ökade kostnader för importerade insatsfaktorer). Således kan de höja priserna och därmed vinsterna.

²² Lönekostnadens andel av förädlingsvärdet i industrin uppgick 1988 till 71,1 procent, 1990 till 76 procent och beräknas bli 78,6 procent 1992. Konjunkturläget, hösten 1990, Konjunkturinstitutet.

anpassa sig till de rådande förhållandena. På så sätt minskar risken för kraftiga förluster genom att kundrelationer bryts och företagen kan anpassa sin produktion så att den ligger i linje med kostnadsutvecklingen. Om företagen rationaliserar och ökar produktiviteten i takt med kostnadsökningarna bevaras den långsiktiga stabiliteten och ökningen av den relativa arbetskostnaden kan hållas tillbaka, utan hjälp av växelkursjusteringar.

Med tanke på att kostnadsläget under 1980-talet har varit gynnsamt är effekterna i form av ökade marknadsandelar blygsamma. Andra länder såsom Japan och Tyskland har lyckats öka sina marknadsandelar trots att den relativa lönekostnaden varit oförmånlig. Slutsatsen måste bli att kostnadsläget inte är en avgörande faktor för ett lands konkurrenssituation.

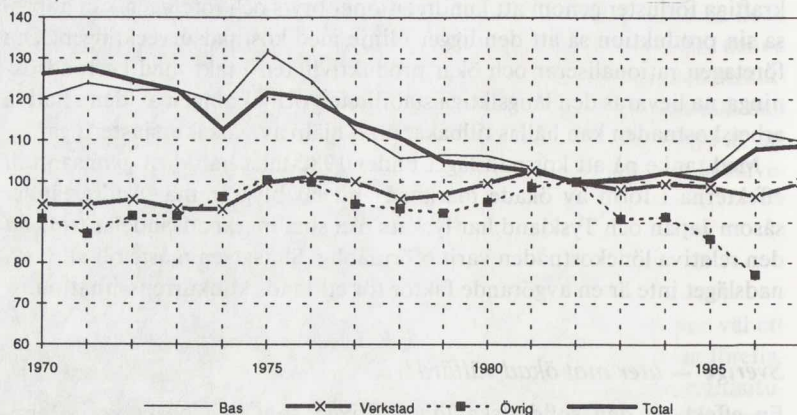
Sverige — åter mot ökad välfärd?

En effekt av den solidariska lönepolitiken som den beskrevs i Rehn-Meidnermodellen var att en strukturomvandling skulle tvingas fram genom att de olönsamma företagen utsattes för en kostnadspress som tvingade dem att rationalisera eller lägga ner. Denna politik motverkades under 1980-talet genom den generella sänkningen av lönekostnaderna för företagen. Den nya politiken skapade ökade förutsättningar för traditionella produkter och marknader. Övervinster och billig arbetskraft reducerade incitamenten till produktivitetshöjande investeringar. Därmed konserverades i viss mån den gamla industristrukturen och strukturomvandlingen försköts mot framtiden. Efterfrågan på arbetskraft ökade kraftigt och drev upp lönerna samtidigt som produktivitetens utvecklingen inte ökade mer än i andra jämförbara länder och resulterade i den föreliggande kostnadskrisen. På kort sikt leder ett högt kostnadsläge till försämrad lönsamhet men samtidigt till en kostnadspress för företagen vilket ökar incitamenten till att rationalisera produktionen och införa effektivare teknik. På längre sikt leder detta till ökad produktivitet, ökade vinster och löner som genererar en ökad välfärd för invånarna. Den nuvarande konjunktturnedgången riskerar att bli långvarigare genom 1980-talets devalveringspolitik, men förhoppningsvis kommer 1990-talet att kännetecknas av tillväxt i en dynamisk ekonomi.

Terms of trade utvecklingen

Hur ett lands terms of trade utvecklas påverkar landets välfärd. Terms of trade definieras som ett lands exportpriser dividerat med landets importpriser. Om bytesförhållandet förbättras d. v. s. om exportpriserna stiger möjliggör detta en ökad import och därmed en högre levnadsstandard. Som framgår av figur 2.14 hade Sverige betydande terms of trade förluster under slutet av 1970-talet. Den största delen av förlusterna stod basindustrin för. Perioden efter 1974 fram till 1978 kännetecknas av de stora oljeprisökningarna, den inhemska kostnadskrisen och försöken att komma undan nedgången i världskonjunkturen med den s. k. överbrygningspolitiken. Försämringen av bytesförhållandet var en viktig del av 1970-tals krisen. Sveriges industristruktur framstod plötligt som föråldrad. De kraf-

Figur 2.14 Terms of trade-utvecklingen för Sveriges näringsliv, totalt och på bransch



Källa: SINDCOM

tiga lönekostnadsökningarna och nedgången i exportpriserna, ledde till betydande förluster av marknadsandelar (se figur 2.14).

Under 1980-talet återhämtades en del av terms of trade förlusterna. Fortfarande kvarstår dock de mesta av förlusterna och det krävs en anpassning av industristrukturen under 1990-talet till produkter med bättre prisutveckling för att samma gynnsamma bytesförhållande som i början av 1970-talet skall erhållas.

Företagens utrikeshandel och direktinvesteringar

De framgångar som Sverige haft på världsmarknaden bygger i hög grad på råvarubaserad produktion eller uppfinningar i företag som grundades vid sekelskiftet eller tidigare.²³ Dessa företag har fått allt större betydelse för svensk utrikeshandel och svenska direktinvesteringar.

Storföretagen dominerar Sveriges utrikeshandel

Den svenska utrikeshandeln domineras av ett fåtal stora exportörer och importörer. De 100 största²⁴ exportföretagen står för 77 procent av den svenska exporten. Denna koncentration är i realiteten större eftersom flera av företagen tillhör en koncern, 92 procent²⁵ av alla exporterande företag tillhör en koncern. Totalt fanns det i Sverige 27 650 exporterande företag 1989, varav 21 000 hade ett exportvärde som understeg 1 miljon kronor. Exporten från dessa 21 000 små exportörer uppgick till endast 1 procent av det totala exportvärdet.

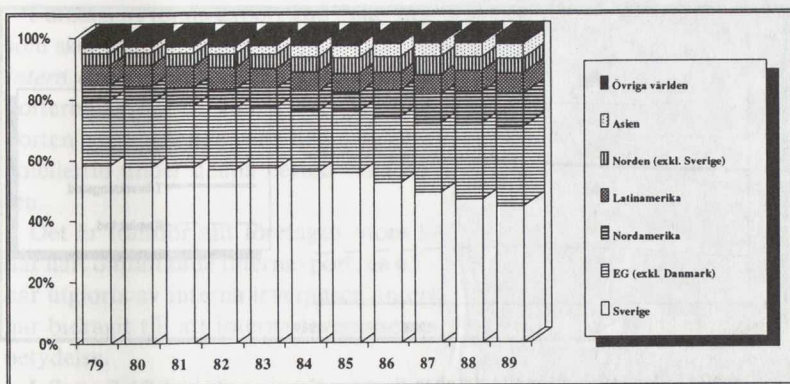
Koncentrationen i den svenska exporten tilltar med avståndet till det importerande landet. De 100 största exportörerna till EFTA-länderna stod 1987 för 43 procent av den totala svenska exporten till EFTA. För EG var motsvarande andel 64 procent och övriga Västeuropa 80 procent. När det gäller exporten till Oceanien och Nordamerika stod de 100 största exportörerna för 83 procent av exporten och för Latinamerika 88 procent.

²³ Volvo grundades i slutet av 1920-talet; den första bilen producerades 1927.

²⁴ Mätt i Exportvärdet (milj SEK).

²⁵ SCB, Utrikeshandelsstatistiken.

Figur 2.15 Utvecklingen av antalet anställda på olika marknader för svenska multinationella företag inom tillverkningsindustrin



Anm: Uppgifterna avser multinationella koncerner som haft minst 200 anställda i utländska dotterbolag, vilka år 1987 svarade för 93 procent av alla utlandsanställda inom tillverkningsindustrin.

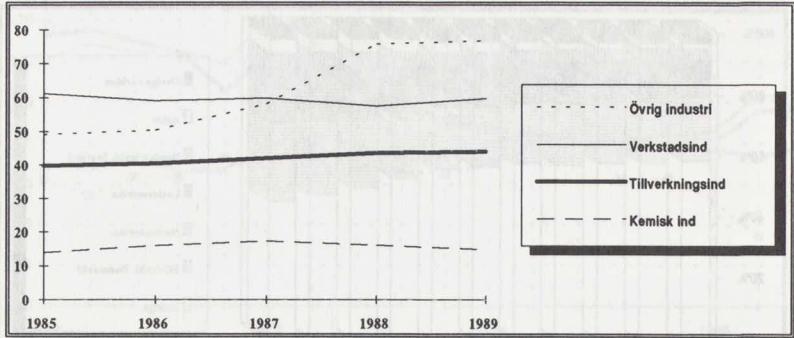
Källa: NUTEKs internationella databas.

Efter 1985 har antalet utlandsanställda inom svensk tillverkningsindustri ökat kraftigt i EG och Nordamerika. Även i Asien har antalet anställda ökat. Sysselsättningsnivån i Latinamerika, Norden och i övriga världen har varit relativt stabil. Nedgången av antalet anställda i Norden, stora som framgår av figur 2.15, beror på att Asea som svarat för nästan hälften av de stora multinationella industriföretagens anställda där endast ingår t. o. m. 1987. Inom EG skedde största ökningen av antalet anställda i Storbritannien och Italien (med drygt 90 respektive 80 procent) under perioden 1985–1989. Drygt 60 procent av de stora multinationella industriföretagens anställda inom EG var år 1989 koncentrerade till tre länder; Storbritannien, Tyskland och Italien.

Förväntningar om ökad konkurrens inom EG

Storföretagen förbereder sig för hårdare konkurrens inom EG. Förväntningar om att förverkligandet av EGs gemensamma marknad kommer att leda till ökad konkurrens och därmed omstruktureringar av europeisk industri, har lett till en omfattande förvärvsvåg i Europa. Även svenska företag har sedan slutet av 1980-talet aktivt deltagit i denna omstruktureringsprocess genom att bl. a. köpa konkurrerande företag. Även fusioner och strategiska allianser med utländska partner har ökat. Framför allt har en allt snabbare teknisk utveckling och ökande utvecklingskostnader bidragit till behovet att skapa större resurser för att möta en ökande konkurrens.

Figur 2.16 Storföretagens andel av total svensk export inom olika branscher 1985–1989



Källa: NUTEKs internationella databas.

Ökat beroende av storföretagens export

För att ytterligare understryka den starka koncentrationen framgår det av figur 2.16 att svenska storföretag ökat sin exportandel från 40 procent under perioden 1985–89 till 44 procent av tillverkningsindustrins totala export. I figur 2.16 domineras övrig industri av MoDo, SCA och STORA. Övrig industris export som andel av total export från massa- och pappersindustrin ökade från 50 procent 1985 till drygt 75 procent 1989.

Även exporten av produkter från verkstadsindustrin är beroende av ett fåtal koncerners försäljning. Under tiden 1985–1989 svarade 10 storföretag för ca 60 procent av verkstadsindustrins export. AGA, Astra och Pharmacia har haft mindre betydelse för exporten från kemisk industri och deras andel av kemiexporten har legat kring 15 procent.

Att koncentrationen i exporten ökar med avståndet till de importerade länderna kan delvis förklaras av att det är mer komplicerat att handla med företag som ligger långt bort och därför ökar kostnaderna för transport och övriga kommunikationer.²⁶ Många av de största koncernerna²⁷ har varit

²⁶ Dunning, J H, 1986, "Japanese Participation in British Industry", London, Routledge

²⁷ NUTEK har en databas med ca 20 svenskägda storföretag. Dessa storföretag har valts med hänsyn till antalet anställda i utlandet. Syftet med databasen är främst att studera internationaliseringens effekter på svensk export, investeringar i FoU och materiella anläggningstillgångar, svensk industrisysselsättning.

Verkstadsindustrin:
Alfa-Laval

Atlas Copco
Electrolux
Ericsson

ESAB
PLM
Saab-Scania
Sandvik
SKF
Swedish Match (ingår i STORA från 1988)
Volvo

Kemisk industri:
AGA
Astra
Pharmacia

Övrig industri:
Esselte
EUROC
SCA

MoDo
STORA

internationellt verksamma under hela 1900-talet och har således under lång tid byggt upp kunskap om olika marknader.

Företagens totala export kan delas in i *extern export* dvs. den försäljning som sker från svenska koncernföretag direkt till utländska kunder – och i *intern export* dvs. försäljningen från Sverige till koncernernas utländska dotterbolag. För de största företagen har under tiden 1985 – 1989 internexporten genomgående varit högre än externa exporten. Externexporten har emellertid under denna period visat en snabbare tillväxt än internexporten.

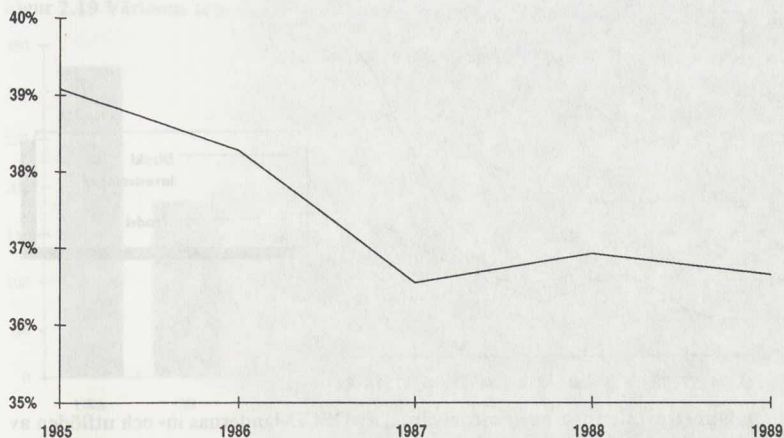
Det är framför allt företagen inom kemisk och verkstadsindustri som har haft omfattande internexport, ca 65 – 70 procent av deras totala export har utgjorts av interna leveranser. Internationaliseringen av dessa företag har bidragit till att interna leveranser mellan koncernföretagen fått ökad betydelse.

I figur 2.17 har den svenska storföretagsgruppens totalexport ställts i förhållande till koncernernas totala utlandsfakturerings. Av figuren framgår att den svenska exportandelen för storföretagsgruppen har minskat med 2,5 procentenheter. Allt större andel av storföretagens utlandsförsäljning sker från deras utländska dotterbolag. Dessa svarade 1990 för nästan 70 procent av utlandsfaktureringen. Även andelen av storföretagens anställda i utländska produktionsbolag har ökat kraftigt och utgjorde 1990 drygt 80 procent av alla deras anställda i utlandet. Detta innebär att de svenska koncernbolagen fått en relativt mindre betydelse för koncernernas totala verksamhet.

Importen är mindre koncentrerad jämfört med exporten. De 100 största importföretagen står för 55 procent av importen och företag som tillhör en koncern svarar för 76 procent²⁸ av den svenska importen.

När det gäller importen från olika länderområden är slutsaten densamma som för exporten – ju längre från marknaden desto större företag. Vid import från Latinamerika, Oceanien, Afrika och Mellanöstern svarar de

Figur 2.17 Den totala exporten för storföretagen i förhållande till dess utländska fakturerings.



Källa: NUTEKs internationella databas.

²⁸ SCB, Utrikeshandelstatistiken.

25 största företagen för 67, 78, 80 respektive 83 procent av importen, medan de svarar för 31 procent av importen från EG och EFTA.

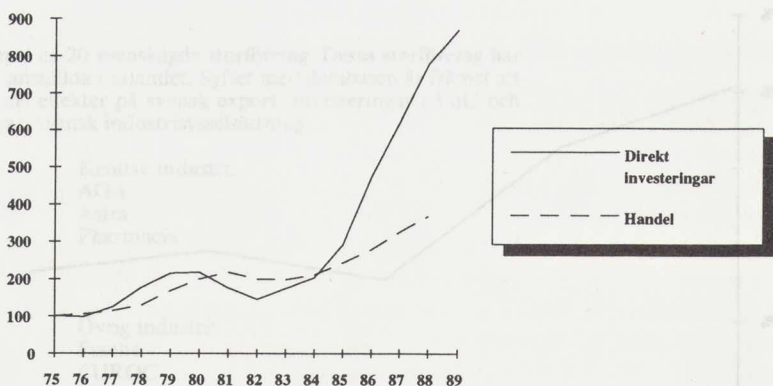
Direktinvesteringar ökar mer än handeln

Handeln mellan länder är traditionellt en viktig drivkraft bakom tillväxten i världsekonomin, men under 1980-talet har direktinvesteringarna fått en ökad betydelse. Detta innebär att beroendet mellan olika länders ekonomier ökar, men det är för tidigt för att kunna göra mer omfattande bedömningar om vilka positiva eller negativa effekter de ökande direktinvesteringar får för enskilda länder.

Den längsta perioden av oavbruten tillväxt i OECD-länderna sedan andra världskriget, som karakteriserade 1980-talet, skapade förutsättningar för ökade direktinvesteringar. Under denna period ändrade också många OECD-länder sin attityd till policy avseende direktinvesteringar och många restriktioner ovm andra hinder för fria kapitalrörelser avskaffades. Nästan inga restriktioner finns kvar för utflöden av direktinvesteringar. Många länder har också ersatt regleringar av inflöden av direktinvesteringar med anmälningsplikt. De restriktioner som i stort sett återstår gäller stora affärer av särskilt nationellt intresse.

I början av 1980-talet var det främst hög arbetslöshet och regionala obalanser som motiverade olika länder att underlätta utländska investeringar i det egna landet. Därefter uppmärksammades allt fler regeringar att utländska företag också kan bidra till teknisk förnyelse och en positiv utveckling för det inhemska näringslivet.²⁹ EGs beslut om att skapa en inre gemensam marknad 1992 för att stimulera tillväxt och främja ökad konkurrens, fick ett starkt gensvar från företag både utanför och inom EGs gränser.³⁰ I slutet av 1980-talet ökade de utländska direktinvesteringarna i EG från övriga världen kraftigt. År 1989 investerade EG företag lika mycket inom som utom EG. USA var då fortfarande den största mottaga-

Figur 2.18 Direktinvesteringar och handel inom och mellan OECD-länderna, 1975=100 index



²⁹ Foreign Direct Investment in the 1980s. OECD, forthcoming.

³⁰ Europe 1992: Competitive threats and opportunities facing multinational corporations. European Business Journal 1991:3.

Anm: Direktinvesteringarna är medelvärdet av OECD-ländernas in- och utflöden av direktinvesteringar.

Källa: OECD.

ren av utländska investeringar medan Japan övertagit rollen som ledande utlandsinvestorare.³¹

En annan viktig förändring som inträffade under 1980-talet gällde formerna för investeringar. Fusioner mellan och förvärv av existerande företag blev det dominerande investeringsmönstret jämfört med tidigare, då nyetableringar var vanligare. Avregleringen av valutamarknaden ökade den globala rörligheten av kapital. Minskade restriktioner inom bank- och finansieringssektorn, samt för förvärv av fast egendom bidrog till en kraftig investeringsvåg inom tjänstesektorerna.

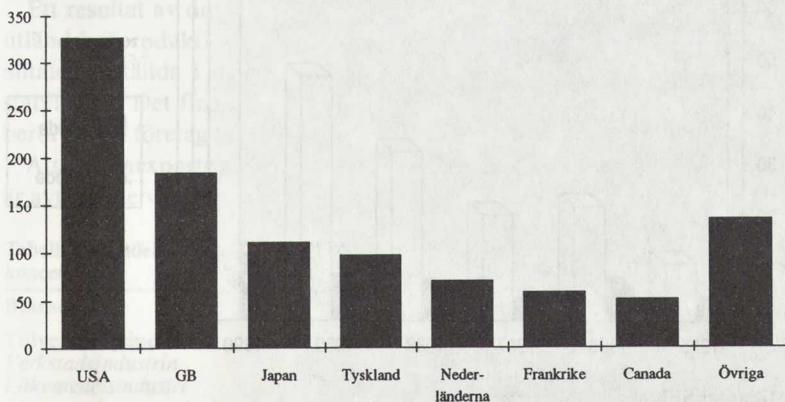
USA, Storbritannien, Japan, Tyskland, Nederländerna, Frankrike och Kanada svarade 1988 tillsammans för nästan 80 procent av världens utlandsägda tillgångar. Som framgår av figur 2.19 är USA det land som historiskt sett är den största utlandsinvestoraren i världen. Under 1970-talet svarade USA för 50 procent av världens utlandsägda tillgångar. USA dominerar fortfarande, men andelen har minskat till en tredjedel av världens utlandsinvesteringar (1988). Även Storbritannien har en lång tradition som utlandsinvestorare, framför allt i USA.

Japan är det land som expanderat kraftigast under senare delen av 1980-talet. Landet har vad gäller de ackumulerade direktinvesteringarna haft en ökningstakt på 40 procent³² under tidsperioden 1987–1988. Detta kan jämföras med USA och Storbritannien som haft en ökningstakt på 10 procent. Några länders årliga utflöden av direktinvesteringar framgår av figur 2.20.

För Sveriges del har 1980-talet inneburit att de svenska direktinvesteringarna i andra länder har varit betydligt större än de direktinvesteringar som gjorts i Sverige av utländska företag. Det kan till viss del förklaras av företagsförvärven bland storföretagen, men också av spekulatjonen på fastighetsmarknaden i andra länder. De länder som varit mottagare av svenska direktinvesteringar är främst Tyskland, Storbritannien och Nederländerna.

När det gäller utländska direktinvesteringar i Sverige är det fyra länder som utmärker sig – Tyskland, Finland, Storbritannien och Frankrike.

Figur 2.19 Världens totala direktinvesteringar utomlands, ackumulerat 1955–1988



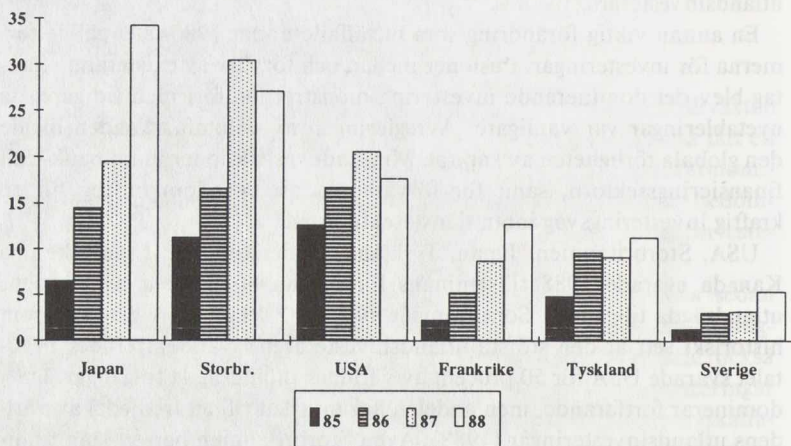
³¹ Foreign trade 1992:1, rapid Reports. Eurostat.

³² Med ackumulerade direktinvesteringar menas summan av direktinvesteringar under en viss period, medan flöden avser värdet på en årlig direktinvestering.

Milljarder USD

Källa: NUTEK, JETRO.

Figur 2.20 Utflödet av totala direktinvesteringar netto 1985–88. Miljarder USD



Exkl återinvesterade vinstmedel för länderna: Japan, Frankrike och Tyskland

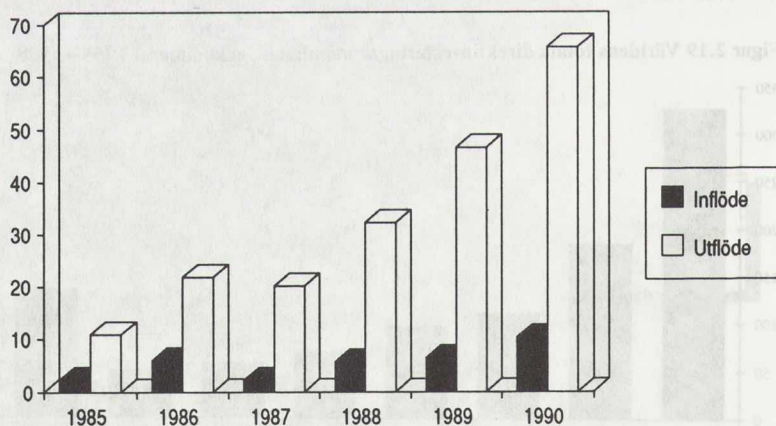
Anm: Siffrorna för USA har reviderats (kapitalvinster/förluster har borttagits) för att öka jämförbarheten.

Källa: NUTEK, OECD.

Dessa fyra länder investerade för sju miljarder SEK 1990, vilket kan jämföras med de 41 miljarder som svenska företag investerade i dessa länder under 1990.

Samtidigt som de svenska direktinvesteringarna ökade i utlandet har de största koncernerna under perioden 1985–1989 ökat sin totala export till världen. Framför allt är det storföretagen inom verkstad-, massa- och pappersindustrin som ökat sin export mellan 1985 och 1989. De största direktinvesteringarna 1990 gjordes av massa- och pappersindustrin. Det är

Figur 2.21 Totalt utflöde av svenska direktinvesteringar resp inflöde av utländska direktinvesteringar netto till Sverige, 1985–90

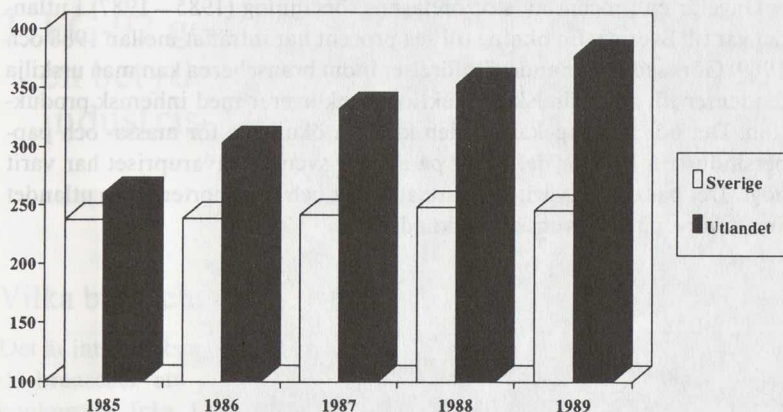


Miljarder SEK

Exklusive återinvesterade vinstmedel, preliminära siffror 1990

Källa: Riksbanken.

Figur 2.22 Antal anställda i storföretagens svenska och utländska produktionsbolag 1985–1989



Anm. Antalet anställda i svenska produktionsbolag har skattats till 85 procent av koncernernas totala sysselsättning i Sverige.

Källa: NUTEKs internationella databas.

dock för tidigt att säga något om hur direktinvesteringarna kommer att påverka utrikeshandeln.

Under 1991 skedde drastiska förändringar i de svenska direktinvesteringsflödena. De utländska direktinvesteringarna i Sverige fortsatte att öka kraftigt, medan de svenska direktinvesteringarna i utlandet minskade avsevärt. Med hänsyn till att de utländska investeringarna ökade i Sverige ökade från 14 till 41 miljarder kronor, mellan 1990 och 1991 (netto, inklusive återinvesteringar i vinstmedel), enligt preliminära uppgifter från Riksbanken väcktes frågan om detta är ett trendbrott. Bidragande till det ökande utländska intresset kan vara Sveriges ansökan till EG samt ändrade beskattningsregler för både företag och privatpersoner. Många svenska storföretag är också finansiellt försvagade av tidigare förvärv och av lågkonjunkturen att de inlett en fas med avyttringar och omstruktureringar.

Ett resultat av direktinvesteringarna i utlandet är att antalet anställda i utländska produktionsbolag har ökat kraftigt. Detta kan jämföras med antalet anställda i svenska produktionsbolag som i princip legat på en stabil nivå. Det finns således inget som tyder på att utlandsexpansionen beror på att företagen "flyttar" från Sverige. Detta framgår av figur 2.22.

Att externexporten växer kraftigt medan den interna exportens tillväxt är avtagande väcker frågan om utländsk produktion konkurrerar med den

Tabell 2.9 Andel av total svensk import som härrör sig från storföretagens utländska koncerner

Branscher	1985	1986	1987	1988	1989
Tillverkningsindustrin	1	1	1	2	6
Verkstadsindustrin	3	2	2	3	8
Läkemedelsindustri	2	2	4	7	12
Massa- och pappersindustrin	3	3	3	7	70

Källa: NUTEKs internationella databas.

inhemska produktionen. Det material som finns i NUTEKs internationella databas visar att så kan vara fallet.

Ungefär en procent av storföretagens försäljning (1985–1987) i utlandet går till Sverige. En ökning till sex procent har inträffat mellan 1988 och 1989. Görs sedan liknande jämförelser inom branscherna kan man urskilja tendenser till att utländsk produktion konkurrerar med inhemsk produktion. Det bör här påpekas att den kraftiga ökningen för massa- och pappersindustrin till stor del beror på att det svenska råvarupriset har varit högt. Det har därför varit billigare att köpa och transportera från utlandet än att köpa på den svenska marknaden.



Källa: NUTEKs internationella databas.
 Tabell 1.9. Andelen av total svensk import som härrör sig från storföretagens utländska försäljning.

Under 1991 skedde dramatiska förändringar i de svenska direktinvesteringarna. De utländska direktinvesteringarna i Sverige försämrades kraftigt, medan de svenska direktinvesteringarna i utlandet minskade avsevärt. Detta beror på att de utländska företagen i Sverige...

En resultat av direktinvesteringarna i utlandet är att antalet anställda i utländska produktionsbolag har ökat kraftigt. Detta kan jämföras med antalet anställda i svenska produktionsbolag som i princip legat på en...

Allt eftersom växer kraftigt mellan den interna exportens tillväxt och utlandet väcker frågan om utländsk produktion konkurrerar med den inhemska produktionen. Detta framgår av figur 1.22.

En resultat av direktinvesteringarna i utlandet är att antalet anställda i utländska produktionsbolag har ökat kraftigt. Detta kan jämföras med antalet anställda i svenska produktionsbolag som i princip legat på en...

En resultat av direktinvesteringarna i utlandet är att antalet anställda i utländska produktionsbolag har ökat kraftigt. Detta kan jämföras med antalet anställda i svenska produktionsbolag som i princip legat på en...

En resultat av direktinvesteringarna i utlandet är att antalet anställda i utländska produktionsbolag har ökat kraftigt. Detta kan jämföras med antalet anställda i svenska produktionsbolag som i princip legat på en...

En resultat av direktinvesteringarna i utlandet är att antalet anställda i utländska produktionsbolag har ökat kraftigt. Detta kan jämföras med antalet anställda i svenska produktionsbolag som i princip legat på en...

En resultat av direktinvesteringarna i utlandet är att antalet anställda i utländska produktionsbolag har ökat kraftigt. Detta kan jämföras med antalet anställda i svenska produktionsbolag som i princip legat på en...

En resultat av direktinvesteringarna i utlandet är att antalet anställda i utländska produktionsbolag har ökat kraftigt. Detta kan jämföras med antalet anställda i svenska produktionsbolag som i princip legat på en...

3 EG-92 ger stora möjligheter, men kräver en betydande omvandling av den svenska industristrukturen

Vilka branscher kommer att beröras¹

Det är inte alla branscher som berörs av EGs integration. Främst kommer de branscher att påverkas som i dag på något sätt är skyddade mot konkurrens från EG-länderna, eller branscher som i dag har svårt att exportera till EG p. g. a. att de där möter handelshinder. För det mesta rör det sig om ömsesidiga hinder.

Vi har först identifierat vilka branscher som är speciellt berörda av den omvälvning inom utrikeshandeln som ett närmare samarbete med EG kommer att medföra. Dessa branscher kallas i fortsättningen för *känsliga*, även om EGs integration kan utgöra *både* ett hot och en möjlighet.

Handelshinder mellan Sverige och EG

Vår undersökning grundas på svar från Industriförbundet, Kommerskollegium och Grossistförbundet. Experter från de tre organisationerna svarade på frågan vilka handelshinder de svenska industriföretagen möter i sin handel med EG och om de förekommer, i vilken utsträckning de har en dämpande effekt. Även våra handelshinder gentemot EG kartlades. Detta gjordes för 120 tillverkningsbranscher indelade i EGs branschindelningssystem, NACE. Experterna hade sju typer av icke-tariffära handelshinder samt tullar att bedöma. På en tregradig skala fanns alternativen *liten betydelse* (0 poäng), *ganska stor betydelse* (1 poäng) och *mycket stor betydelse* (2 poäng). Resultatet av enkätundersökningen visar att tekniska handelshinder är den typ som är mest betydande, därefter följer tullar och gränsformaliteter (se tabell 3.1).

Från samma undersökning kommer tabell 3.2, som visar i vilka branscher handelshindren mellan Sverige och EG dämpar handeln mest, samt i vilka branscher inom EG som handelshindren dämpar internhandeln mest. Av tabellen framgår att det framförallt är livsmedelssektorerna i Sverige som är skyddade från EG-konkurrens, liksom branscher med högt teknikinnehåll. Textilindustrin saknar skydd mot EG-länderna i Sverige, men är fortfarande en skyddad bransch i EG.

Stor import från EG

Importpenetrationskvoten visar ett lands internationaliseringsgrad, dvs. hur pass öppet ett land är för handel med andra länder. Man kan också

¹ Detta avsnitt bygger till stor del på den svenska delen i en rapport över EFTA-ländernas industriella utgångsläge med anledning av EGs integrationsprocess. Klara ... Färdiga ... EG! SIND 1990. Varje EFTA-land har sammanställt en rapport för sitt land, och använt samma metodik som använts i en rapport över respektive EG-lands situation.

Tabell 3.1 Handelshinder mellan Sverige och EG

Handelshinder	Total "poäng"
Tekniska standarder och föreskrifter	127
Tullar	58
Gränsformaliteter	51
Statlig upphandling	34
Transportregleringar	26
Skatteskillnader	24
Olika nationella lagar	16
Kapitalmarknadsrestriktioner	0

Tabell 3.2 Industrier rangordnade efter den betydelse handelshindren har för dess handel

Svenska studien	EG-studien
1. Livsmedel	1. Kontorsmaskiner och datorer
2. Motorfordon	2. Textilier
3. övrig transportmedelsindustri	3. Motorfordon
4. Elektroindustri	4. Syntetfibrer
5. Kontorsmaskiner och datorer	5. Kemikalier
6. Kemikalier	6. Livsmedel
7. Instrumentindustri	7. Kläder och skor
8. Syntetfibrer	8. Gummiprodukter
9. Gummiprodukter	9. Elektroindustri
10. Metallvaror	10. Trä, möbler
11. Maskinindustri	11. Icke-metalliska mineraler
12. Metaller	12. Metallvaror
13. Kläder och skor	13. Mekanisk industri
14. Papper och grafiska produkter	14. övrig transportmedels-industri
15. Icke-metalliska mineraler	15. Papper och grafiska produkter
16. Trä, möbler	16. Plastprodukter
17. Plastprodukter	17. Instrumentindustri
18. Textilier	18. Metaller

Källa: Nutek och Nerb, 1988.

säga att kvoten visar hur mycket av ett lands konsumtion som importen från ett annat land står för. I våra beräkningar är EG det landet. Höga värden visar på en öppen handel, låga värden kan tyda på att handel över gränserna inte förekommer särskilt mycket, t.ex. för att handelshinder förekommer.

Små länder måste i större utsträckning än stora handla över gränserna. Skall industrin i små länder kunna uppnå samma stordriftsfördelar och effektivitet som den i stora länder, måste den specialisera sig. Följden blir att landet måste importera resten av vad det behöver. Det faktum att Sverige är ett litet land, tillsammans med en stark tradition av frihandel, gör att vi generellt har mycket höga importpenetrationskvoter. Exempelvis var andelen varor från andra EG-länder år 1987 i genomsnitt 19,0 procent i Frankrike, medan denna andel i Sverige var 24,6 procent. Att Sverige har en ännu livligare handel med resten av världen kan illustreras med att importpenetrationskvoten mot övriga världen, inkl EFTA, samma år var mycket högre: 52,2 procent.

Vi undersökte alla branscher med hjälp av kartläggningen av handels-hinder och uträkning av importpenetrationskvoter. Av tabell 3.4 framgår vilka branscher som vi bedömde som känsliga i ett integrationsperspektiv.

Knappt hälften arbetar i känsliga sektorer

Av de sysselsatta inom svensk tillverkningsindustri arbetar 48,2 procent inom de branscher som direkt kan anses vara känsliga inför EG-integrationen – indirekt berörs betydligt fler. I tabell 3.3 redovisas hur stor denna kategori är i några av EG-länderna. Andelen som arbetar i de känsliga branscherna varierar inte mycket mellan länderna. Västtysklands något högre andel förklaras av att landets industristruktur är förskjuten i riktning mot branscher med högt teknikinnehåll, där olika tekniska handelshinder hittills har kunnat förhindra en fullständig konkurrens. Ungefär hälften av Europas industrissysselsatta blir direkt berörda av den integreringsprocess som väntas leda till stora omstruktureringar.

Vilka svenska branscher är det som berörs mest av den inre marknadens förverkligande? Av tabell 3.2 framgår att det främst är sektorer som är tekniktunga, framför allt inom maskin-, elektro- och motorfordonsindustrin. Olika tekniska standarder och prövningsregler har för dessa förhindrat en fri konkurrens. Andra känsliga branscher hittar vi inom livsmedelsindustrin, där importavgifter effektivt hållit nere importen, och inom övrig transportmedelsindustri (rälsfordon, flygplan m. m.), där statlig upphandlingspolitik gynnat inhemska producenter. Ett mått på de känsliga branschernas betydelse för svensk ekonomi är att de står för 39 procent av Sveriges samlade export.

Drygt hälften av de sysselsatta inom tillverkningsindustrin arbetar inom branscher som inte är känsliga vid förverkligandet av den inre marknaden. Strukturförändringarna för dem blir av mindre omfattning. Enkelt uttryckt kan man säga att dessa branscher antingen till stor del är hemmamarknadsorienterade, som sektorerna inom byggmaterialindustrin och delar av trävaruindustrin, eller internationella stapelvaror som pappersmassa, papper och järnmalm. I de sistnämnda branscherna har handeln sedan länge i praktiken varit fri.

Vilka svenska branscher ligger bra till och vilka ligger sämre till?

Utgångspunkten för den här analysen är att de branscher som i dag kan konkurrera på EG-marknaden, trots de handelshinder som finns, måste vara *starka* branscher när Sverige får ökade möjligheter att hävda sig tack vare integrationen. Branscher där vi i dag har svårt att konkurrera, vilka kallas för *svaga* branscher, kan komma att möta växande svårigheter.

Tabell 3.3 Andel av de sysselsatta som arbetar inom känsliga industrisektorer i några länder

	Procent
Sverige	48,2
Västtyskland	56,7
Italien	52,2
Frankrike	50,8
Storbritannien	50,0
Nederländerna	44,9

Källa: SIND och European Economy, The Impact of the Internal Market.

Branschernas konkurrenskraft är summan av de enskilda företagens utveckling. Inom branscherna finns det både dåliga och bra företag, och en bedömning av en bransch beror alltid på hur den är indelad. Vi får fram en totalbild av en bransch i ett visst land i jämförelse med branscher i andra länder. Denna ger en indikation över hur branschen totalt kan utvecklas i samband med EG-integrationen, medan enskilda företag givetvis kan genomgå en annan utveckling.

För att få en uppfattning om styrkan respektive svagheten i svenska branscher är det lämpligt att studera konkurrenskraften i de känsliga sektorerna innan integrationsprocessen tog fart. Ett genomsnitt av åren 1985–1987 studerades. Vi använde fyra mått som indikatorer på konkurrenskraften inom varje bransch:

1. Handelsstyrka på EG-marknaden = EXP/IMP till EG
2. Handelsstyrka gentemot övriga världen = EXP/IMP till öv
3. Handelsspecialiseringsindex på EG-marknaden = HI
4. Produktionsspecialiseringsindex på EG-marknaden = PI

De två första måtten utgörs av kvoten mellan export och import på EG-marknaden respektive övriga världsmarknaden. De två sista måtten visar i vilka branscher svenska företag är specialiserade relativt EG länderna, i handel respektive produktion. Måtten är delvis överlappande, men ger sammantaget en bild av svensk industris konkurrenskraft på EG-marknaden. Denna bild ger information om inom vilka branscher Sverige kan komma att specialisera sig i framtiden. I tabell 3.4 redovisas för varje bransch styrkan hos de svenska företagen gentemot sina EG-kolleger. För varje mått betygsattes branscherna enligt skalan:

mindre än 90 %	svag bransch	(betyg = -1)
90 till 110%	medelstark bransch	(betyg = 0)
större än 110 %	stark bransch	(betyg = 1)

Näst längst ut till höger i tabellen har vi summerat betygen. En mycket svag bransch, som har underskott på alla fyra måtten får således -4, medan en mycket stark bransch får +4. Branscherna är listade efter fallande totalstyrka. Av tabellen framgår att många av de känsliga branscherna är svaga branscher (sammanslagt betyg lägre än -1), medan de starka branscherna endast utgör ett fåtal (betyg högre än 1). Detta är emellertid ingen indikation på Sveriges verkliga konkurrenskraft på EG-marknaden, eftersom den senare kategorin av branscher sysselsätter betydligt fler än den förra. De starka branscherna består alltså av få stora företag, och som illustreras i figur 1, i diagrammet över statisk konkurrenskraft i Sverige, har vi flest sysselsatta i den starkaste kategorin, +4.

Inom starka svenska tillverkningsbranscher, finner vi bl. a. järn- och stålindustrin och maskinleverantörer till denna och gruvindustrin samt telekommunikationsbranschen. Även motorfordon är en stark bransch på EG-marknaden. Gemensamt för de starka och medelstarka branscherna är att de i stor utsträckning domineras av svenska storföretag som inte längre är helt beroende av Sverige för produktion och produktutveckling.

Tabell 3.4 Statisk konkurrenskraft i de känsliga branscherna 1985–1987

NACE	Branschnamn	Ex/Im till EG	Ex/Im öv	PI	HI	Statisk konkurrens	Andel sysselsatta
344	Telekommunikation och viss instrumentindustri	1	1	1	1	4	4,68
325	Utrustning till gruv- och järn och stålindustrin	1	1	1	1	4	3,8
221	Järn och stålindustri	1	1	1	1	4	2,79
351	Motorfordon	1	1	1	0	3	6,43
412	Slakt och charkuteri av kött, köttkonserver	1	1	1	-1	2	
324	Maskiner till livsmedels-, kemisk- och liknande industrier	0	1	0	1	2	1,41
372	Medicinsk och kirurgisk utrustning	1	1	-1	1	2	0,32
362	Rälsfordon	-1	1	1	0	1	1
327	Andra maskiner och utrustning till massa o pappersindustrin samt i grafisk industri	-1	1	1	0	1	0,87
341	Isolerade trådar och kablar	-1	0	1	1	1	0,74
342	Elektriska maskiner och delar	-1	1	1	-1	0	2,75
322	Metallbearbetningsmaskiner	-1	1	-1	1	0	1,33
257	Läkemedelsprodukter	-1	1	-1	1	0	1,13
361	Skeppsbyggeri*	1	1	1	1	0	1,08
326	Kullager mm	-1	1	1	-1	0	0,81
347	Elektriska lampor, belysning	-1	-1	1	1	0	0,51
323	Textilvaror	1	-1	1	-1	0	0,29
247	Glas och glasvaror	-1	-1	1	0	-1	1,21
346	Elektriska hushållsapparater	-1	1	0	-1	-1	1,21
330	Kontorsmaskiner och datorer	1	-1	-1	0	-1	1,01
413	Mejeriprodukter	-1	1	-1	-1	-2	1,09
256	Andra kemiska produkter för jordbruk och industri	-1	1	-1	-1	-2	0,91
421	Kakao, choklad och konfektyr	-1	1	-1	-1	-2	0,57
315	Ångpannor och delar till dem	-1	1	-1	-1	-2	0,43
321	Jordbruksmaskiner	-1	-1	1	-1	-2	0,35
428	Läskedrycker	-1	1	-1	-1	-2	0,14
424	Etylalkohol från jäsning, destillerier	-1	1	-1	-1	-2	0,01
364	Tillverkning och reparation av flygplan	-1	0	-1	-1	-3	2,2
251	Baskemiindustri	-1	-1	0	-1	-3	1,49
481	Gummiprodukter	-1	0	-1	-1	-3	1,09
248	Keramiska varor	-1	-1	0	-1	-3	0,46
453	Kläder och accessoarer	-1	-1	-1	-1	-4	1,08
432	Bomullsindustri	-1	-1	-1	-1	-4	0,35
427	Brygning och malttillverkning	-1	-1	-1	-1	-4	0,33
345	Radio och television	-1	-1	-1	-1	-4	0,29
415	Fisk och fiskkonserver	-1	-1	-1	-1	-4	0,28
451	Skor	-1	-1	-1	-1	-4	0,2
494	Leksaker och sportartiklar	-1	-1	-1	-1	-4	0,16
422	Fodermedelsindustri	-1	-1	-1	-1	-4	0,14
429	Tobaksvaror	-1	-1	-1	-1	-4	0,14
491	Smycketillverkning	-1	-1	-1	-1	-4	0,13
438	Mattor, linoleum mm	-1	-1	-1	-1	-4	0,08
431	Ylleindustri	-1	-1	-1	-1	-4	0,05
417	Spagetti, makaroner	-1	-1	-1	-1	-4	0,02

* sattes till 0 p. g. a. faktiska förhållanden

Källa: Eurostat och SCB.

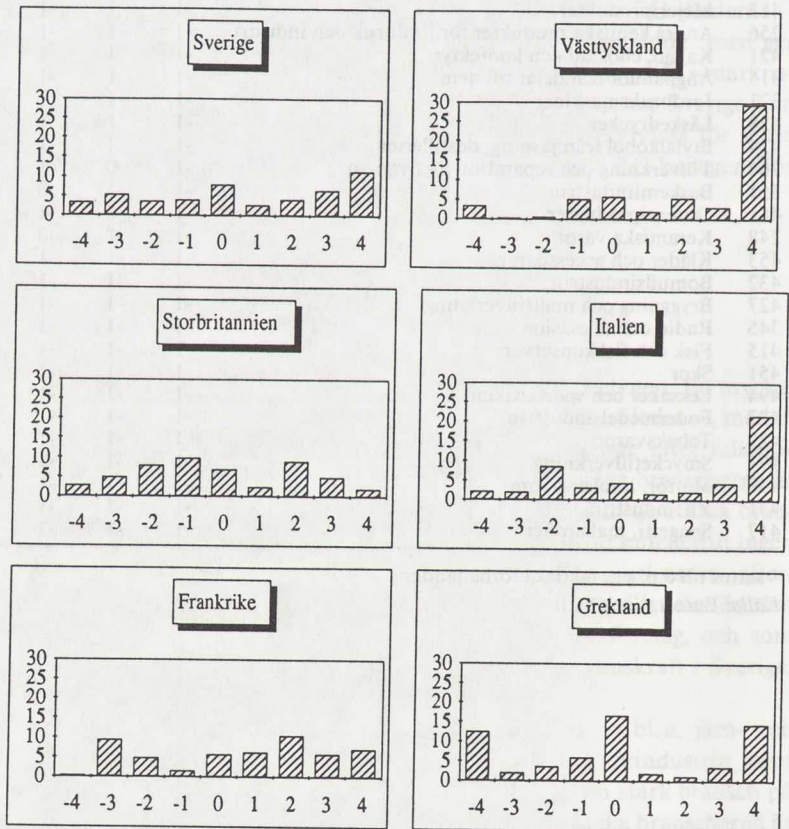


I den andra änden av skalan finns, som tidigare nämnts, en mängd små branscher. De flesta av dem tillhör antingen den arbetsintensiva textil- och tekoindustrin eller den skyddade livsmedelsindustrin. Exempel på högteknologiska branscher som radio och television finns dock även inom denna utsatta kategori. Med tanke på Sveriges höga kostnadsläge bör de svaga arbetsintensiva industrierna till betydande delar försvinna, när integrationen når full verkan.

En jämförelse med några länder i EG visar att Sveriges strukturella balans är något sämre än de flesta EG-länders. Sverige befinner sig dock inte i någon bottenposition. Ett land vars sysselsättning är koncentrerad till starka sektorer möter mindre anpassningssvårigheter än ett land där sysselsättningen främst finns i svaga sektorer. I figur 3.1 har vi summerat andelen sysselsatta i varje betygsposition och illustrerat detta i diagram för Sverige och för några EG-länder.

Västra Tyskland har den mest fördelaktiga fördelningen. Nästan samtliga sysselsatta inom känsliga branscher finns i mycket starka branscher.

Figur 3.1 Statisk konkurrenskraft i några länder. Andelen sysselsatta i starka och svaga branscher enligt en skala från -4 till 4



Källa: SIND och European Economy, The Impact of the Internal Market.

Dessa branscher kan karaktäriseras som högteknologiska eller kapitalintensiva. Även Italien har ett mycket gott utgångsläge inför EG-integrationen. Sveriges position kan beskrivas som hygglig, eftersom faktiskt fler människor arbetar i starka sektorer än i svaga. Ett land vars industristruktur är mycket ofördelaktig är Storbritannien. Här är sysselsättningen koncentrerad till svaga branscher och anpassningssvårigheterna blir därmed betydande.

Än viktigare än den strukturella balansen är *i vilka sektorer som länderna har sin styrka*. Utgångspunkten är ju att en tilltagande specialisering sker i branscher där konkurrenskraften är god. Grekland exempelvis, har i position 4 nästan enbart livsmedelsbranscher med ett lågt löneläge. En tilltagande specialisering i dessa branscher skulle konservera en struktur med inriktning på låglönearbete. Frankrike och Italien har en mer varierad specialisering. Båda länderna har sin styrka inom såväl traditionella arbetsintensiva sektorer som inom FoU-intensiva branscher. I det perspektivet ter sig sysselsättningsfördelningen på starka och svaga sektorer i Sverige gynnsam. I våra starka branscher konkurrerar vi inte främst med låga lönekostnader, utan med andra faktorer, som kvalitet och teknisk nivå.

Snabb marknadstillväxt i de starka branscherna på EG-marknaden

Hur ser marknadsutvecklingen inom EG ut för vår industristruktur? Vi delar in de känsliga branscherna enligt följande mall: svaga branscher om de har fått en konkurrenskraftsposition mindre än -1, starka om de har fått en position högre än 1, och medelstarka däremellan. Vid en jämförelse med hur efterfrågetillväxten har varit på EG-marknaden för våra starka, medelstarka och svaga branscher, får vi intressanta resultat, se tabell 3.5. I de för Sverige starka branscherna har efterfrågetillväxten varit snabb eller medelsnabb. Marknadsutvecklingen kan således ge branscherna goda expansionsmöjligheter på den integrerade EG-marknaden. I endast en stark bransch, järn- och stålindustrin, har marknadstillväxten varit långsam.

Efterfrågetillväxten har varit långsammare i de svaga branscherna. Med tanke på deras sämre konkurrenskraft kan det snabbt leda till utslagning av arbetskraften i dessa branscher när konkurrensen hårdnar genom integrationsprocessen. Slutligen visar det sig att marknadsutvecklingen varit god också i de för Sverige medelstarka branscherna. Det betyder att många av dessa branscher gynnas av en relativt hygglig marknadsutveckling. Bland dessa kan nämnas ett flertal viktiga maskinbranscher samt läkemedelsprodukter.

Tabell 3.5 Årlig efterfrågetillväxt på EG-marknaden 1980–1987 i de känsliga branscherna.

	Långsam (<2%)		Medel (runt 3%)		Snabb (> 5%)	
	NACE	Andel sysselsatta	NACE	Andel sysselsatta	NACE	Andel sysselsatta
Svaga branscher (<-1)	422 Fodermedelsindustrin	0,14	415* Fiskframställning och konservering	0,28	345 Radio och television	0,29
	432 Bomullsvaror	0,35	417 Pasta	0,02	364 Tillverkning av flygplan	2,20
	438 Mattor, linoleum och golv	0,08	427 Bryggeriprodukter	0,33	428 Läskedryck och bordsvatten	0,14
	491 Smycken	0,13	429* Tobaksvaror	0,14		
	248 Keramiska produkter	0,46	431 Ylleindustrin	0,05		
	481 Gummiprodukter	1,09	451 Skor	0,20		
	321 Jordbruksmaskiner	0,35	453 Kläder och accessoarer	1,08		
	413 Mejeriprodukter	1,09	494 Leksaker och sportvaror	0,16		
	421 Choklad och konfektyr	0,57	251 Baskemi	1,49		
	424 Etylalkohol	0,01	256 Andra kemiska produkter för jordbruk och industri	0,91		
			315 Ångpannor m. m.	0,43		
				5,09		2,63
				4,27		
Medel- starka branscher (-1-1)	326 Kullager m. m.	0,81	247 Glasvaror	1,21	330 Kontorsmaskin. och datorer	1,01
	361 Skeppsbyggeri	1,08	346 Elektriska hushållsapparater	1,21	257 Läkemedelsprodukter	1,13
	362 Rälsfordon, lokomotiv	1,00	455 Hushållstextilier	0,49	322 Metallbearbetningsmaskiner	1,33
			342 Elektriska maskiner	2,75	323 Textilmaskiner	0,29
			347 Elektrisk belysning	0,51	327 Andra maskiner till bl. a. massaindustrin	0,87
					341 Kablar och isolerade trådar för el. ändamål	0,74
						5,37
						5,37
					2,89	
					6,17	
					6,17	
Starka branscher (> 1)	221 Järn och stål	2,79	324 Mask. till livsm.ind. m. m.	1,41	372 Medicinsk utrustning	0,32
			412* Charkuteriprodukter	2,36	351 Motorfordon	6,43
			325 Utrustn. till gruv-, järn o stålindustrin	3,80	344 Telekommunikation	4,68
				7,57		11,43

Källa: SIND.

MÅSTE OCH KAN VI LEVA PÅ SMÅFÖRETAGEN?

Huvudslutsatser av analysen i avsnittet:

- Storföretagen planerar för en stark expansion, men inte i Sverige.
- Storföretagens bild av produktionsklimatet i Sverige har dock ljusnat betydligt under de allra senaste åren. FoU-klimatet är fortsatt gott.
- Utvecklingen av infrastrukturen och arbetsmarknaden påverkar det framtida produktionsklimatet.
- De 400 största företagen har något expansivare planer än de tio storföretagen för sin svenska produktion, och deras bild av det svenska produktionsklimatet har ljusnat under det senaste året.
- Underleverantörerna går bistrare tider till mötes – kvalitet är nyckelordet.
- Nästan varannan industrisysselsatt arbetar i småföretag med högst 200 anställda.
- Vi kan inte leva enbart på småföretag i en alltmer internationaliserad värld, men vi kan inte heller leva utan dem.
- Nyföretagandet i Sverige har ökat, men få av de nya företagen växer. Företagsverksamheten är mer ett uttryck för en ny livsstil hos många välutbildade ungdomar.
- Nya teknikbaserade företag är en källa till förnyelse för storföretagen men de utgör ingen betydande tillväxtpotential på egen hand.
- Småföretagens expansionsförmåga är avhängig tillgången på kunskap och riskkapital.

4 Kan vi leva på småföretagen?

Den övergripande bilden

Vi nöjer oss inte med att analysera näringslivet sektorvis. För många frågeställningar, som ryms under rubriken tillväxthinder och möjligheter är sektorer och branscher inte relevanta grupperingar. Det är i stället andra, ofta storleksorienterade indelningar, som är mer relevanta. Innan vi behandlar dessa enskilda grupperingar skall vi försöka ge en översiktlig bild av deras relativa betydelse och inbördes samband.

Det finns inte någon tillförlitlig statistik som belyser dessa förhållanden. Den bild som vi ger nedan blir mycket grov eftersom den är baserad på olika material som har givit var sin pusselbit. Dessutom beskriver de situationen vid olika år, även om alla avser läget under slutet av 1980-talet. Trots allt får vi dock en hygglig bild av de stora sammanhangen för industrins del.

Familjeföretagen väger tungt i sysselsättningen

Vi måste skilja mellan arbetsställen, företag och koncerner. Arbetsställen är lokala produktionsenheter, de kan utgöra ett företags enda produktionsenhet eller en av flera hundra. Det lilla familjeföretaget har typiskt en fabrik och ett kontor med gemensam adress. Produktionen i fabriken består av en enda produkt, eller mycket starkt besläktade produkter. Då är företaget och arbetsstället i stort sett ett identiskt begrepp.

Denna situation kan utvecklas så att den blir mer komplicerad på två principiellt olika sätt. Den första utvecklingslinjen utgörs av en produkt-differentiering så att produktion blir uppdelad på två klart skilda produktområden, som exempelvis på ett sågverk och en snickerifabrik. Den andra utvecklingslinjen är en marknadsdifferentiering, dvs produktionen av samma produkter förläggs till två olika orter. I bägge fallen består då företaget av två arbetsställen.

Denna nivå är egentligen inte artschild från situationen när företagen består av många olika arbetsställen som producerar många skilda varor på ett stort antal orter, så länge som företaget fortfarande är ett enda självständigt företag. Det är först när ett företag köps upp eller köper upp ett annat företag som ett nytt läge inträder. Det har skapats en koncern.

Alla industriarbetsställen som har minst fem anställda ingår i SCBs industristatistik. Vi har låtit göra en uppdelning av dessa arbetsställen på

tre grupper efter vilken sorts företag eller företagsgrupper de tillhör. Det finns ett bortfall på omkring 15 procent i vårt material som ger en viss osäkerhet i siffrorna, men vi har kunnat korrigera detta på ett tillfredsställande sätt.

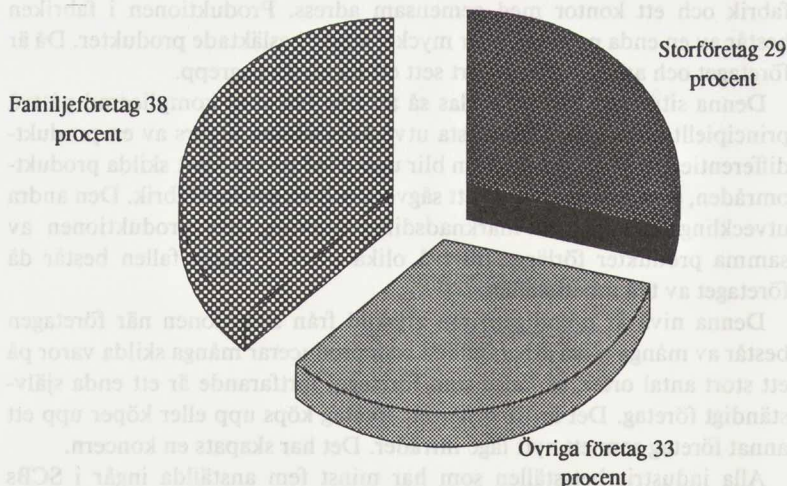
Den första gruppen, som vi valt att kalla familjeföretag, består av de arbetsställen som tillhör de självständiga företag eller koncerner som har högst 200 anställda. Den andra gruppen utgörs av våra 17 största multinationella koncerners arbetsställen, som vi har kallat storföretagen. Resten av industristatistikens arbetsställen är samlade i gruppen övriga företag. Som framgår av figur 4.1, som avser situationen 1988, är de tre grupperna relativt jämnstora. Familjeföretagen sysselsätter alltså klart fler i industrin än storföretagen, vilket framgår av figur 4.1.

Det genomsnittliga industriarbetsstället har 86 anställda men skillnaden mellan våra grupper är betydande. Storföretagen har i medeltal 441 anställda, de övriga företagen 172 anställda, medan familjeföretagens arbetsställen endast sysselsätter i medeltal 41 personer. Detta tyder på att de arbetsställen som har färre än 5 anställda, och därför inte ingår i industristatistiken, helt domineras av familjeföretagen.

Enligt nationalräkenskaperna, som bl. a. använder kontrolluppgifterna från skattemyndigheterna för att uppskatta antalet anställda i industrisektorn, skall det finnas ytterligare omkring 200 000 i sektorn utöver de som ingår i industristatistiken. Hur många av dessa sysselsatta som återfinns i arbetsställena med färre än fem sysselsatta finns det inga säkra uppgifter om. Det är i många fall inte självklart om ett arbetsställe skall klassas som ett industriarbetsställe eller ej, och tveksamheten beror bl. a. just på att man vet för lite om de arbetsställen som inte redan tidigare har klassats som industriarbetsställen och därför inte ingår i industristatistiken.

En grov uppskattning av storleksordningen ger vid handen att det kan röra sig om upp till 140 000 sysselsatta, många av dem egenföretagare. Det innebär att knappt hälften av alla som arbetar i industrin finns i familjefö-

Figur 4.1 Fördelning av de industrisysselsatta efter ägarkategori



Källa: NUTEKDATA.

retag och bara en dryg fjärdedel i storföretagen. Det är en betydande skillnad som kraftigt understryker småföretagens betydelse. En hel del av dessa mindre företag ingår dock i olika nätverk där storföretagen är styrande. Den viktigaste kopplingen är säkerligen den mellan ett storföretag och dess underleverantörer. Vi skall därför behandla den utförligare nedan.

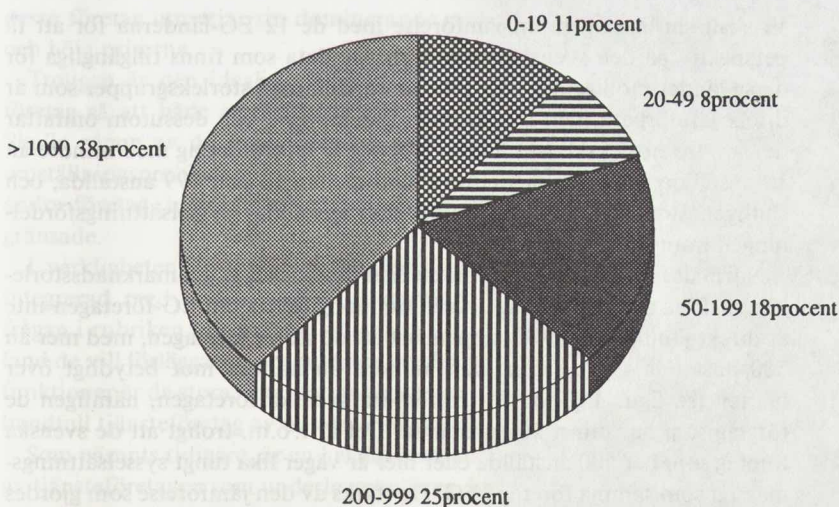
De stora företagen är betydande arbetsgivare

Låt oss nu lämna arbetsställena och studera begreppet industriföretag, dvs de juridiska enheterna oberoende av deras kopplingar till arbetsställen och koncerner. Som industriföretag klassas de företag som till största delen driver industriell verksamhet. Men de kan ha ett betydande inslag av exempelvis partihandel, liksom en del industriarbetsställen utgör en del av företag som tillhör tjänstesektorn.

Vi har valt att dela in företagen i fem storleksgrupper efter antal anställda. Grupperna är företag med fler än 1000 anställda, företag med mellan 50 och 999 anställda, företag med mellan 20 och 49 anställda samt slutligen de som sysselsätter färre än 20 stycken. Av tårtdiagrammet i figur 4.2 framgår respektive grupps andel av alla industriföretags anställda. Man bör dock uppmärksamma att nationalräkenskapernas uppgift om antalet industrissysselsatta överstiger antalet anställda i industriföretag med en knapp femtedel. De flesta av de industrissysselsatta som enligt nationalräkenskaperna saknas består troligen av enmansföretag som är enskilda firmor. Skulle också dessa införas i figur 4.2, skulle bilden förändras en del.

Begreppet underleverantör är inget exakt begrepp, vilket har lett till att ett stort antal olika definitioner förekommer. Den gemensamma nämnaren för dessa är att ett underleverantörsföretags produktmix domineras av

Figur 4.2 Sysselsatta fördelade efter företagsstorlek mätt efter antalet anställda



Källa: NUTEKDATA.

insatsvaror som säljs till andra industriföretag. I nästan alla definitioner ingår också att företagen skall vara relativt små, i varje fall mindre än sina kunder, och ofta att en handfull kunder är så pass dominerande att underleverantörsföretagen riskerar att bli beroende.

De produkter som underleverantörer producerar, insatsvaror, utgör en tredjedel av den svenska industriproduktionen. Tillförseln av industriprodukter till den svenska marknaden består också till drygt 30 procent av insatsvaror, men däri ingår också leveranser till sektorerna utanför industrin. Av den totala tillförseln till den svenska marknaden svarar importen för omkring hälften, vilket innebär att de insatsvaror som avsätts på den svenska marknaden utgör drygt 15 procent av varor producerade i Sverige.

Många av underleverantörsföretagen exporterar naturligtvis en del av sin produktion. Men då de definitionsmässigt är små företag, och företag som har mindre än 200 anställda och står bara för högst 10 procent av den totala exporten, blir detta tillskott begränsat. Totalt sett utgör dessa mindre och medelstora företags produktion drygt 30 procent av alla industriföretags samlade produktion. De inhemska kunderna står följaktligen för över 80 procent av försäljningen.

Så även om man antar att de små och medelstora företagen står för en större andel av insatsvaruproduktionen, säg en tredjedel till, blir det fråga om 12–14 procent av industriföretagens försäljning. Det innebär att om denna produktion av insatsvaror är så pass koncentrerad att tre fjärdedelar kommer från företag som i sin tur till tre fjärdedelar producerar insatsvaror till industrin, så rör det sig om mellan 7 000 och 9 000 företag med 110 000 till 140 000 anställda. Även om denna grupp, och den är mycket betydande, skulle hänföras till de stora företagens sfär skulle de inte ändra bilden av de små och medelstora företagens stora roll i den svenska ekonomin.

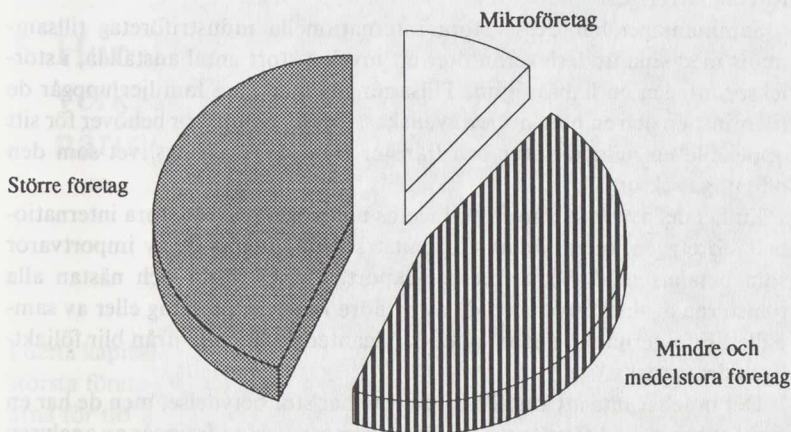
Är småföretagen viktiga i EG-länderna också?

Vi skall slutligen göra en jämförelse med de 12 EG-länderna för att få perspektiv på den svenska strukturen. De data som finns tillgängliga för dessa länder möjliggör tyvärr inte en uppdelning i storleksgrupper som är direkt jämförbara med den svenska indelningen, och dessutom omfattar de bara tre storleksklasser. Dessa grupper är mikroföretag med mindre än 10 anställda, små och medelstora med mellan 10 och 499 anställda, och slutligen större företag med minst 500 anställda. Sysselsättningsfördelningen framgår av figur 4.3.

Normalt förväntar man sig att ett litet land också p. g. a marknadsstorleken skall ha mindre företag. Även om uppgifterna om EG-företagen inte är direkt jämförbara är det uppenbart att de större företagen, med mer än 500 anställda, sysselsätter klart mindre än hälften mot betydligt över hälften (se figur 4.2) för de jämförbara svenska företagen, nämligen de företag som har minst 200 anställda. Det är t. o. m. troligt att de svenska företag som har 500 anställda eller mer är väger lika tungt sysselsättningsmässigt som samma företag i EG. De styrks av den jämförelse som gjordes på mer jämförbara data från 1985.¹ Detta är ett klart uttryck för att Sverige har förhållandevis stora industriföretag.

¹ Källa: OECD. Employment outlook, september 1985 och officiell ländersstatistik.

Figur 4.3 Sysselsättningen fördelad efter företagsstorlek i EG



Källa: "Enterprises in the European Community" — Commission of the European Communities.

Kan vi leva på småföretagen?

Kan vi leva på småföretagen? I en sluten ekonomi utan kontakt med andra länder blir naturligtvis svaret ja, visst kan vi leva på småföretagen. Förekommer det stordriftsfördelar innebär det naturligtvis klara nackdelar om vi av någon anledning enbart skulle ha småföretag. Ett utnyttjande av dessa stordriftsfördelar som finns i produktion, marknadsföring, distribution och produktutveckling innebär då en klar välfärdsvinst.

Ett problem uppstår dock om ekonomin är så liten att vissa stordriftsfördelar inte kan utnyttjas utan att en mycket stor del av hela marknaden försörjs av ett enda eller en handfull företag eller produktionsanläggningar. Skulle detta vara fallet riskerar vi betydande välfärdsluster p.g.a att dessa företag utnyttjar sin dominerande ställning till att minska utbudet och höja priserna.

Troligen är den idealiska situationen en blandning av stora och små företag så att både stordriftsfördelar och förnyelseförmåga tas till vara. Skulle någon av de stora företagen falla ifrån blir det naturligtvis vissa omställningsproblem innan de frigjorda resurserna kan utnyttjas av andra företag, men effekterna på landets levnadsstandard blir ändå begränsade.

I verkligheten lever vi i en mycket öppen ekonomi som blir alltmer integrerad med andra länders ekonomier. Detta medför att svaret på frågan i rubriken blir mindre självklart. De företag som kan välja i vilket land de vill förlägga sin produktion, produktutveckling eller sina ledningsfunktioner är de stora, internationellt verksamma industriföretagen och en handfull tjänsteföretag av mindre storlek och betydelse.

Som nämnts tidigare, är en hel del stora industriföretag direkt beroende av tjänsteföretagen som underleverantörer. I vårt allt mer tjänsteinriktade samhälle finns det också ett mycket stort antal tjänsteföretag som är lika beroende av dessa industriföretag som de traditionella underleverantörer-

na. Dessa storkoncerner har också själva ett stort antal sysselsatta i tjänsteföretag i Sverige.

Sammantaget har dessa stora internationella industriföretag tillsammans med sina underleverantörer ett mycket stort antal anställda, i storleksordningen en halv miljon. Tillsammans med sina familjer uppgår de till minst en och en halv miljon svenskar. Dessa människor behöver för sitt uppehälle en mängd varor och tjänster från såväl näringslivet som den offentliga sektorn.

En hel del av dessa varor produceras naturligtvis av de stora internationella företagen, men i ännu större utsträckning utgörs de av importvaror som betalats med dessa företags export. Många varor och nästan alla tjänsterna är dock producerade av mindre inhemska företag eller av samhället. Effekterna om någon av dessa giganter skulle falla ifrån blir följaktligen dramatiska.

Det innebär inte att småföretagen inte har stor betydelse, men de har en mycket begränsad förmåga att själva exportera — som framgår av analysen i kapitel 1. Eftersom drygt hälften av de industrivaror som säljs på den svenska marknaden är importvaror, krävs det en betydande mängd exportvaror för att betala för dem. Växer inte småföretagen av egen kraft, eller i ett storföretags hägn så att de blir av betydelse som exportörer, kan de inte minska dessas tunga börda.

Samtidigt har, de stora koncernerna en relativt begränsad andel av de industrissysselsatta trots att de står för en stor del av exporten. Det innebär att de varor som passerar våra gränser innehåller insatser från många små företag inte minst inom tjänstesektorn. De stora exportkoncernerna är följaktligen beroende av de små företagen liksom av det näringslivsklimat som råder i Sverige (se nedan). Dessutom utgör småföretagen en viktig del av de stora koncernernas växtkraft. En mycket stor del av storföretagens expansion skapas genom uppköp av mindre företag som därigenom får andra tillväxtförutsättningar.

Vad kan då bli effekten på storleksstrukturen av den europeiska integrationen? Ett extremt positivt alternativ är att den gemensamma marknaden verkligen blir gemensam och alla företags, hemmamarknad blir hela EG. Då blir det ingen artskillnad mellan stora och små företag, och de sistnämnda kan relativt enkelt kompensera för problem hos de förra. Enligt analysen i kapitel 3 är en mer sannolik utveckling i stället en kraftig polarisering, där en skärpt importkonkurrens slår ut alla utom de allra minsta och de relativt stora företagen. Det blir då bara den sistnämnda gruppen som kan konkurrera med företag i de andra EG-länderna, medan de allra minsta endast opererar på en rent lokal marknad.

5 Hur uppfattar de största, internationellt verksamma koncernerna det svenska näringsklimatet?

I detta kapitel redovisas resultaten från två undersökningar bland Sveriges största företag. Den ena undersökningen är en intervjuserie med ledningarna för tio av Sveriges allra största, internationella industriföretag. Den andra undersökningen är en telefonenkät med 200 av Sveriges 400 största företag.

Bägge undersökningarna har syftat till att ge en bild av dessa företags bedömningar av industriklimatet, och om möjligheter och hinder för tillväxt i Sverige. Dessa bedömningar har ett värde genom att de undersökta företagen svarar för en så stor del av produktion, sysselsättning och särskilt export i svensk industri. De värderingar som de största företagen gör av Sveriges industriklimat påverkar deras investeringsbeslut och därmed i hög grad svensk ekonomisk utveckling. Man måste dock vara medveten om att svaren kan influeras av den rådande konjunktursituationen.

Några siffror kan belysa dessa företags roll i svensk industri. De tio intervjuade industrikoncernerna svarade år 1989 för drygt 80 procent av industrins FoU i Sverige, drygt 40 procent av exporten och nära hälften av industriinvesteringarna.

För intervjuundersökningen har tio av Sveriges största internationellt verksamma företag valts ut. Urvalet gjordes med hänsyn till storlek, export, och volym på forskning och utveckling. Data om de utvalda företagen framgår av tabell 5.1.

Intervjuerna har i fyra fall gjorts med koncernchef/VD personligen, i de andra fallen med en eller flera personer i företagsledningen som föreslagits av denne. Den första intervjun gjordes den 13 september 1991, dvs. strax

Tabell 5.1 Intervjuade företag

Antal anställda 1990	Totalt	I Sverige	Andel sverigeanställda (procent)
ABB	215 154	32 310	15
Electrolux	150 892	27 555	18
Ericsson	70 238	30 817	44
Kabi Pharmacia	8 246	4 766	58
Saab-Scania	29 388	20 284	69
Sandvik	26 373	10 523	40
SCA	30 139	10 689	35
STORA	69 691	22 137	32
Tetra Pak	13 170	3 300	25
Volvo	68 797	47 255	69

Källa: Årsredovisning, företagsuppgifter

före valet, och de övriga under perioden 25 september – 30 oktober 1991. Intervjuerna har bestått av ett antal öppna frågor om följande områden:

Syn på svenskt industriklimat i allmänhet
 Ekonomiska läget (kostnadsläge, tillväxt, inflation m. m.)
 Rekrytering
 Råvaror
 Kapitalmarknad
 Infrastruktur (transporter, telekommunikationer, energi)
 Forskning och utveckling
 Hemmamarknadens roll
 Underleverantörer och andra samverkande företag
 Bedömningar av aktuella och önskade politiska beslut
 Koncernens strategiska utveckling på 5 till 10 års sikt

I tillägg diskuterades i några fall, där det var relevant, hur svenskt industriklimat hade påverkat ett större beslut i företaget (typ utlandsförvärv, större investering).

Resultat av intervjuundersökningen

Industriklimatet i allmänhet

I en inledande fråga ombads företagen att beskriva industriklimatet i stora drag, och vad som är positivt och negativt i detta.

De *positiva* aspekter som spontant nämndes är av tre slag. En första kategori gäller ekonomisk-politiska beslut som har fattats under senare tid, och som flera företag uppfattade som uttryck för en attitydförändring. De beslut som nämndes var bl. a. ansökan om medlemskap i EG, de ändrade sjukersättningsreglerna, skattereformen och ansträngningarna att få ned löneökningstakten (Rhenbergskommissionen).

En *andra* kategori avsåg vissa sociala aspekter på människor och samhälle. Det pekades på att svenskar är mer internationellt utåtriktade än flertalet andra nationaliteter, och gärna arbetar utomlands. Det finns också en öppenhet för förändringar och för ny teknik. En positiv attityd från facket till förändringar nämndes i ett par fall. Affärsrelationerna präglas i högre grad än i många andra länder av en informell atmosfär och ärlighet. Vidare framhölls som ett positivt drag en närhet och ofta förtroendefulla relationer till myndigheter och beslutsfattare. Den bilden var dock inte enhetlig. Ett par företag hade erfarenheter av vad man uppfattade som brist på insikt och förståelse, och i ett fall av stor osäkerhet om rättstillämpningen på skatteområdet.

Ett *tredje* positivt element är betingelserna för forskning och utveckling i Sverige. Det pekades på hög kompetens, och den kostnadsfördel som kommer av den tillplattade svenska lönekostnadsstrukturen som gör att tekniker och andra experter är billiga (och mindre kvalificerad arbetskraft relativt sett dyr). Inte heller här var bilden entydig, eftersom en del företag tog upp brister i svenskt utbildningsväsende och forskning. Bristerna avsåg bl. a. avsaknad av medveten styrning av forskningspolitiken och att skolundervisningen inte är positiv till industriarbete.

Listan på *negativa* förhållanden som spontant togs upp är längre.

Kostnadsläget, som upplevdes ligga på en relativt hög nivå, särskilt en alltför snabb ökning som inte var kopplad till produktivitetstvecklingen, och en hög kostnad för kollektivanställda, framhölls av flera företag.

En kategori brister som togs upp är förbundna med *skattetrycket*. Detta utpekades som ett stort problem i sig, men också i relation till andra problem. Ett gällde svårigheterna att attrahera utländsk personal (främst chefer och/eller experter) till Sverige, till vilka inte bara skatterna utan också de höga levnadsomkostnaderna och klimatet sades bidra. Ett företag framhöll osäkerhet om tillämpningen av rättsregler på skatteområdet som en viktig negativ aspekt av svenskt industriklimat. Vidare pekades på det faktum att förmögna entreprenörer sett sig tvingade att flytta utomlands och att regler och rättstillämpning på skatteområdet starkt kunde försvåra arbetet för företaget i Sverige.

Från tre företag påtalades de negativa effekterna av en alltför stor *offentlig sektor* som (tillsammans med annan skyddad eller halvskyddad verksamhet) tränger undan resurser för den konkurrensutsatta sektorn.

Ett par företag tog upp *negativ attityd till industriarbete* som ett problem. Detta sades ta sig uttryck i svårigheter att rekrytera, hög personalrörlighet och att utbildningssystemet inte beaktade industriella behov.

Andra negativa aspekter som spontant togs upp var osäkerhet om *energipolitiken*, *dåligt kapitalutnyttjande (anläggningar utnyttjades inte tillräckligt p. g. a. svårigheter med skiftgång)*, *Sveriges geografiska läge och därav följande höga transportkostnader*, samt brister i *underleverantörssystemet*.

Det ekonomiska läget

Företagen tillfrågades om vad Sveriges ekonomiska utveckling och utsikter med avseende på bl. a. kostnadsläge, inflation och tillväxt betyder för dem. Svaren kan sammanfattas i några punkter.

Några företag framhöll att det ekonomiska läget på kort sikt inte är avgörande, utan att större beslut om verksamheten baseras på bedömningar av den långsiktiga ekonomiska utvecklingen.

När det gäller *tillväxten* uppgav några av företagen att tillväxten i Sverige hade liten eller till och med ingen betydelse, eftersom den svenska marknaden svarar för så liten del av koncernens försäljning. Denna bild gäller dock inte genomgående för de höginternationaliserade företag som ingått i undersökningen. För en del av dessa företag är den svenska marknaden rätt stor, och den aktuella konjunktursituationen påverkar resultatet väsentligt. Ett av företagen pekade också på det faktum att situationen för Norden, i synnerhet Sverige, Finland och Norge, nu präglas av en mycket låg eller obefintlig tillväxt.

Från flera företag uttrycktes tillförsikt när det gällde *inflationen* och ansträngningarna att få ned lönekostnadsökningstakten. Några företag menade att lönekostnadsnivån i Sverige är rätt gynnsam i relation till bl. a. Tyskland och Schweiz, och att det skulle vara en myt att kostnaderna i Sverige är särskilt höga.

De flesta svarande gav uttryck för bekymmer när det gäller mellan kostnader och produktivitet. Kostnaderna har tillåtits öka utan någon

motsvarande ökning i effektivitet. Flera företag knöt an till en del produktivetsproblemen till devalveringarna i början av 1980-talet, och menade att den stora konkurrenskraftsförbättring ledde till att många företag efter-satte kampen för att öka produktiviteten och att 1980-talet i hög grad blev ett förlorat årtionde”.

Från flera av företagen pekades på det faktum att jämförelser görs av produktiviteten mellan anläggningar i olika länder där företagen är verk-samma. Utlandsverksamheten har under senare år växt i omfattning, och företag som tidigare inte hade speciellt många produktionsanläggningar i EG, som de stora skogsbolagen, har numera på allvar etablerat sig där. Det leder till att en allt större del av svensk industri kan välja mellan Sverige och utlandet då det gäller en expansionsinvestering.

Den nuvarande djupa svenska lågkonjunkturen karaktäriserades gen-omgående som svår, och utsikterna de närmaste åren som dystra, men det finns överlag en optimism om att Sverige relativt snart kommer att gå mot en ekonomi med tillväxt och i bättre balans.

Från ett företag pekades dock på att en mycket omfattande utslagning och arbetslöshet är att vänta till följd av stor dold övertalighet i företagen, som inte kan skyddas med hjälp av devalveringar.

Gott FoU-klimat men synen på det statliga stödet är delad

De intervjuade företagen svarar som framgått för en mycket stor del av industrins FoU i Sverige. FoU är i det väsentliga en svensk funktion. Även i de koncerner som, vad gäller försäljning och produktion, har en stor andel utlandsverksamhet finns FoU till den helt övervägande delen i Sverige. Det har dock under senare år från olika håll uttalats oro för att storföretagen är på väg att flytta sin FoU från Sverige till utlandet.

Det kan här anmärkas, att för industriföretagen är det riktigare att tala om utveckling och forskning, eftersom den helt dominerande resursinsats- en görs i den tillämpade, kommersiellt inriktade utvecklingsdelen, medan den mer renodlade forskningen är relativt sett rätt liten.

Företagen tillfrågades om hur de ser på skillnaden mellan Sverige och utlandet när det gäller FoU. De ombads vidare ge sin syn på de offentliga organens roll för bl. a. finansiering, kontaktskapande och internationellt samarbete.

Sverige fick genomgående högt betyg när det gällde klimatet för FoU. Som svenska fördelar pekades bl. a. på hög kompetens, bra möjligheter att rekrytera tekniker (till skillnad från vissa andra länder där de bästa tekni- kerna inte vill gå till industrin), och goda relationer till universitet och högskolor. För FoU framhölls överlag att Sverige har ett gynnsamt kost- nadsläge, genom att den i jämförelse med andra länder långt drivna löneutjämningen innebär att tekniker har låg lön.

När det gäller kompetensen bör det sägas att även kritiska synpunkter framfördes synpunkter främst på kvaliteten och volymen på högskoleut- bildningen. Det pekades på att högskoleforskningen inte alltid följer med förändringar i industristrukturen. Som exempel gavs att skeppsbyggnad och lantbruk har många professorer, medan vissa växande teknikområden är dåligt täckta.

Trots ett generellt gott betyg åt svenska FoU-betingelser, finns en trend mot att en ökande andel av koncernernas FoU sker i utlandet. En orsak till detta är att med utländska företagsförvärv har följt utvecklingsverksamhet, och denna har fått fortgå i de förvärvade verksamheterna. En annan orsak är en strävan att förlägga utvecklingsarbete närmare kunderna. Detta leder till att FoU kopplas till utländska produktionsenheter. Denna förändring synes dock av intervjuvaren att döma i huvudsak (men inte undantagslöst) att vara begränsad till den mest tillämpliga delen av FoU-kedjan, som produktpassningar för speciella kundkategorier, medan basforskning blir kvar i Sverige. En del företag uppger att de lägger stor vikt vid att i hemlandet Sverige bevara kompetensen att utveckla vitala komponenter.

Det finns svaren att döma en strävan att ha kvar en stor del av FoU-verksamheten i Sverige.

När det gäller offentlig finansiering av FoU görs överlag en rätt positiv värdering av det svenska systemet. Den offentliga finansieringens roll anses vara att stödja mer grundläggande basforskning, vars resultat görs tillgängliga för alla företag. Företagen bör själva svara för det tillämpliga utvecklingsarbetet. Det bedöms av de flesta företagen att det svenska systemet inte innehåller för mycket statlig företagsfinansiering.

Det finns dock bland de intervjuade företagen en viss divergens i åsikter när det gäller synen på direkt statlig finansiering. Enligt ett synsätt är det svenska FoU-systemet i stort sett bra. Den statliga politiken med STU (numera NUTEK) får gott betyg, och verksamheten bedöms ha en lämplig inriktning. Synen på statlig finansiering är mer positiv, och från ett företag efterfrågades mycket markerat en större svensk statlig finansiering i de EG-program som svensk industri fått möjlighet att delta i.

Några företag sade däremot mycket klart ifrån att statlig finansiering av utvecklingsarbete i företag inte borde få förekomma, och att den verksamhet av detta slag som bedrivs i Sverige är mycket tveksam. Det hävdades bl. a. att de kompetensmässiga förutsättningarna för att utforma bra projekt är svåra att uppnå, och att det finns en tendens att utifrån finansierade utvecklingsprojekt inte tillnärmelsevis håller tillräcklig kvalitet eller relevans. Det bör här nämnas att ett av de företag som framförde dessa synpunkter, framhöll att statligt finansieringsstöd direkt till företagets egen FoU är väsentligt mer omfattande i Tyskland än i Sverige.

Från flera företag markerades att staten har en viktig roll när det gäller FoU. Inom denna roll bör rymmas finansiering, styrning och prioritering av utbildning och forskning, inte minst för att denna skall få en tillräcklig långsiktighet. Från några företag framfördes kritik mot dels en alltför låg volym på den statliga forskningen, dels en brist på medvetenhet när det gällde inriktning och förmåga till kraftsamling på viktiga teknologier.

Svårigheterna, eller till och med det omöjliga i, att få experter att komma till Sverige påtalades av flera företag. Då FoU-verksamheten i större grad blir internationell, ökar behoven av att experter för kortare eller längre tid arbetar i ett koncernföretag i ett annat land än hemlandet. Erfarenheten tycks vara, att det är mycket svårt att få personal till Sverige. En viktig orsak sades vara de höga skatterna, men det pekades också på det allmänt höga kostnadsläget, det kalla klimatet och en i vissa avseenden

kyligare social atmosfär. Ett par av de intervjuade företagen hade dock under det senaste året, efter skattereformen, haft avsevärt fler utländska specialister i Sverige än under tidigare år.

Infrastruktur har stor betydelse

I intervjuerna ombads företagen att värdera förhållandena i Sverige vad avser transporter, telekommunikationer, energi eller annan fysisk infrastruktur.

Till att börja med kan det konstateras att de svenska telekommunikationerna genomgående beskrevs som mycket bra.

Transporterna framhölls av de flesta företagen som en mycket viktig konkurrensfaktor, där Sverige genom sitt geografiska läge har en nackdel jämfört med konkurrentföretag i centrala Europa. Exempelvis uppger ett av de intervjuade verkstadsföretagen att medelavståndet till en leverantör är 30 mil, medan det för ett jämförbart företag i centrala Europa är endast 10 mil. Det framgick att just-in-time-transporter i ökande grad nu börjar bli verklighet i stora svenska företag, även om systemen inte är lika utvecklade som i Japan.

Från ett av skogsbolagen påpekades, å andra sidan, att Sverige ligger gynnsamt till geografiskt jämfört med de viktiga konkurrentländerna Finland, USA och Kanada.

Vägtransporterna i Sverige fick överlag dåligt betyg. Vägstandarden anses inte vara god, och som ytterligare en nackdel framhölls höga avgifter för lastbilstransporter, bl. a. genom den s. k. kilometerskatten. Som positivt nämndes av skogsbolagen möjligheten att använda mycket långa fordon (upp till 24 m) som inte finns i EG.

Öresundsbron togs upp av de flesta företag, och beslutet om att bygga den sågs mycket positivt. Den konkreta betydelsen varierade. Ett av företagen såg bron som helt avgörande för en del av verksamheten i Sverige, medan andra företag såg värdet mera på symbolplanet.

Endast ett av företagen tog konkret upp EGs inre marknad och möjligheterna att genom denna kunna uppnå billigare transporter och distribution överhuvudtaget.

Flygtransporterna togs upp av flera företag. Flyget är genomgående av mycket stor betydelse när det gäller personer — och att komma snabbt till och från flygplatsen och från flygplatsen snabbt ut i Europa framhölls som en avgörande faktor. Inte minst gällde detta de stora internationella koncerner som har huvudkontoret lokaliserat utanför Stockholms- och Göteborgsregionerna, och särskilt för skogsbolagen. För några koncerner är flyget viktigt också för varustransporter. Detta gäller för elektronik och läkemedel, där varans värde i relation till vikten är stort.

Sjötransporterna spelar en betydande roll för flera av företagen, såväl inom skogs- som verkstadsindustrin. Det förekom ett par synpunkt på dessa. En gällde risken för hamnstrejker, som ansågs så pass betydande att den motiverar hållande av säkerhetslager på olika platser i Europa.

Järnvägstransporterna kommenterades endast sporadiskt. Det pekades på att järnvägen även på centrala sträckor i Sverige är enkelspårig från 1800-talet. Det behövs en kraftfull upprustning och utbyggnad till dub-

belspår i de tunga transportflödena för att kunna möta kraven på effektiva transporter.

Energianvändningen är mycket växlande mellan de intervjuade företagen – en del av dem hör till Sveriges allra största energianvändare. Från flera av företagen markerades starkt att osäkerheten om energipolitiken är ett viktigt negativt element i det svenska industriklimatet. Den energipolitiska uppgörelsen från 1990 ses som ett steg i rätt riktning, men den anses inte undanröja den osäkerhet som finns till följd av planerna på att avveckla kärnkraften. Två konkreta exempel på mycket stora industriinvesteringar i Sverige som ej blev av till följd av osäkerhet om energipolitiken omnämndes.

Rekryteringsproblemen borta

Rekryteringen har tidigare varit problematisk för många, men dock inte alla av de intervjuade företagen. I den konjunktursituation som råder år 1991 uppges att det inte är några problem att rekrytera vare sig arbetare eller tjänstemän.

Ett av företagen sade att huvudmotivet bakom en stor nyetablering i ett EG-land var erfarenheterna från stora rekryteringsproblem under högkonjunkturen i slutet av 1980-talet. Det hade då varit omöjligt att öka produktionskapaciteten i Sverige för att möta en kraftigt ökande efterfrågan, och företaget hade inte alternativa möjligheter utanför Sverige. Denna fastlåsning till Sverige ville man undvika.

Ett par av företagen rapporterade svårigheter att rekrytera ungdom, och hänförde orsaken till negativa attityder till industriarbete. Ett annat företag menade att skolan i stor grad är anpassad för den offentliga sektorn, och att den inte tillräckligt bra förbereder för industriarbete.

Hög sjukfrånvaro och hög personalomsättning togs upp av flera företag. Det sades genomgående att förändringarna av reglerna för sjukersättning mycket hastigt hade medfört att närvaron kraftigt hade ökat, och på flera håll lett till en övertalighet.

De storstadsbaserade företagen tenderade mer att klaga på frånvaro och personalomsättning, medan företagen i Norrland syntes ha mindre med detta problem.

Även på detta område gjordes av flera företag utblickar mot och direkta jämförelser med anläggningar inom koncernen på andra håll i Europa. Enligt en jämförelse mellan Sverige och en anläggning i Benelux, framgick att den svenska sjukfrånvaron – åtminstone innan den nämnda omläggningen av reglerna – är högre, liksom personalomsättningen. Man kunde finna en mer positiv attityd till industriarbete, som bl. a. yttrade sig i att det var lättare att rekrytera till skiftarbete vid den utländska anläggningen.

För några år sedan var teknologbristen i svensk industri ett mycket omtalat problem. Många företag klagade då på svårigheter att rekrytera civilingenjörer. Konjunkturedgången har medfört att dessa svårigheter år 1991 är helt borta, att döma av svaren, och förbytt till ett överskott. Från flera företag beklagades de nytexaminerade tekniker som har svårt att finna arbete. Detta speciellt som de lockades att välja denna studieinriktning då de för några år sedan fått veta att industrins teknikerbehov var mycket stora. De intervjuade företagen hör till de mest ansedda och

eftertraktade arbetsplatserna bland teknologerna, så de har en mycket gynnsam rekryteringssituation.

Flera av företagen tog upp det förhållandet att den internationella rörligheten inom koncernerna har ökat och tycks behöva öka ännu mer. Behoven kommer, av svaren att döma, från företagens ökade internationalisering och därav följande cirkulation och utbyte av chefer och olika slags experter. Möjligheterna till sådan rörlighet sades öka starkt genom EGs inre marknad och den fria rörligheten för personer. Några företag sade att en klar förbättring hade märkts för dem efter skattereformen, men det var också flera företag som hävdade att det kvarstod stora problem när det gällde att attrahera utlandspersonal till Sverige. Man menade att i jämförelse med Europa är skatterna (personlig inkomstskatt och indirekta skatter) fortsatt höga och levnadsomkostnaderna är mycket höga. Villkoren för privatskolor är ogynnsamma och en del av det normala europeiska sociala livet tycks också saknas här. Däremot framhöll flera av företagen att beredvilligheten hos den svenska personalen, särskilt de yngre, att ta arbete i en utländsk koncern del är stor.

Hemmamarknaden är liten men ändå viktig

Företagen tillfrågades om hemmamarknadens betydelse vad avser dels storlek, dels när det gäller kvalificerade och krävande kunder som stimulerar produktutvecklingen dels förekomsten av konkurrens som sporrar till förbättringar.

Frågeställningen var således kopplad till den bredare syn på hemmamarknadens roll, som numera är rätt accepterad, och som betonar inte minst möjligheterna till forskning och utveckling.

Om vi ändå börjar med hemmamarknadens betydelse för försäljningsvolymen, kan det påpekas att en inte ovanlig föreställning är att den svenska marknaden, för de aktuella företagen, skulle vara så pass liten att den i stort sett saknar betydelse. Detta stämmer också för flera av de intervjuade företagen. Sverige är en bland ett flertal olika marknader, och den svenska delen är liten.

Men för hälften av intervjuföretagen är den svenska hemmamarknaden en rätt stor del av försäljningen, och den svarar därmed för en betydande del av intäkterna. Hemmamarknaden ger en stabilitet genom att marknadsandelarna är mycket höga. Sistnämnda faktum betyder också att marginalerna i Sverige kan hållas högre, så att hemmamarknaden ger ett starkt bidrag till koncernernas resultat.

För flertalet av de intervjuade företagen är den svenska hemmamarknaden av stor eller mycket stor betydelse när det gäller att utveckla nya produkter. Närheten till kvalificerade kunder är uppenbarligen en viktig faktor för flera av företagen.

Bland intervjuföretagen finns parter i välkända svenska kund – leverantörsrelationer, som ABB – Vattenfall, ABB – SJ, Ericsson – Televerket och Tetra-Pak – Arla. Dessa relationer spelar av svaren att döma fortsatt en väsentlig och speciell roll för de aktuella företagen. De ligger bakom framgångar som mobiltelefoni, AXE-systemet, snabbtåg m. m. Det omvittnades att det är lättare och bättre att utveckla nya produkter och idéer i samverkan med en part som man känner väl. De svenska kunderna

är ofta krävande. Viktigt är att relationerna i flera fall går mycket långt tillbaka i tiden, och att nära personrelationer har byggts upp. I intervjuvarna betonades betydelsen av närhet och ingående kunskap om varandra, som underlättar återföring av erfarenheter.

Svensk sjukvård är en annan viktig avnämare för ett par av intervjuföretagen (Kabi-Pharmacia och Mölnlycke (SCA)). Där är det ett system med universitet, landsting och enskilda sjukhus som företagen samverkar med. Viktiga utvecklingsbetingelser har här varit den svenska sjukvårdens höga prioritering av forskningsbaserade läkemedel och, när det gäller Mölnlycke, en stor och tidig användning av engångsartiklar.

Även andra aspekter av hemmamarknaden bör nämnas. För några företag är försvaret en mycket stor kund, och detta ger givetvis en stark koppling till hemmamarknaden.

De höga svenska miljökraven nämndes som en viktig fördel av ett företag. Genom att tvingas svara upp mot dessa höga krav, kunde det ligga långt framme när motsvarande krav börjar göra sig gällande i andra länder.

Relationer av motsvarande betydelse tycks inte finnas i andra länder för de aktuella företagen, även om det kan finnas långsiktiga och viktiga kundleverantörsrelationer också där för dessa företag. En del företag underströk att kvalificerade kundkrav också finns utomlands.

I några fall, som för biltillverkarna, har betydelsen av en del relationer till kunder i teknikutvecklingshänseende numera klingat av, men det var viktigt historiskt för exempelvis utvecklingen av tunga lastbilar att företagen tvingades ta fram lastbilar som kunde klara ett hårt klimat, långa avstånd och tunga transporter i till exempel skogen. Även kopplingen till gruvindustrin (Sandvik) sades numera vara mindre betydelsefull, men utmaningen att utveckla produkter för det hårda svenska berget var tidigare en viktig faktor i företagets utveckling.

Det uttrycktes från några företag en oro för den svenska hemmamarknadens utveckling. En gällde en uttunning av den svenska industriella basen. Ett exempel som gavs är, att det numera inte finns svenskägda pappersmaskintillverkare. Detta uppgavs från skogsbolagens sida inte spela någon större roll, eftersom detta i sig inte försvårar inköp av bra utrustning. Däremot menade ABB att utvecklingen är negativ för deras utveckling i Sverige av system för bl. a. drivutrustningar och automationssystem.

Från läkemedelsindustrin (Kabi Pharmacia) ses en utveckling mot billigare generikaprodukter (billiga kopior av originalläkemedel) på den svenska marknaden som ett hot mot möjligheterna att bedriva forskning här. De forskningsbaserade läkemedlens andel av den svenska läkemedelsmarknaden är stor jämfört med utlandet och detta har gynnat den svenska forskningsintensiva läkemedelsindustri.

Underleverantörerna går en svår tid till mötes

Användningen av underleverantörer varierar mellan företagen. De stora skogsföretagen är i hög grad integrerade från råvara till färdig produkt, och underleveranserna spelar inte så stor roll. En del av företagen har dock mycket omfattande underleverantörssystem. Frågan är hur pass beroende

företagen är av de svenska underleverantörerna, och hur kvaliteten på leverantörerna bedöms.

De svenska underleverantörerna fick ett dåligt betyg av flertalet storföretag. Det sades från flera håll att kvaliteten har sjunkit och att kostnaderna har ökat relativt utländska leverantörer. Det pekades också på att de svenska underleverantörerna är små, jämfört med utländska. Ett par av företagen var neutrala i förhållande till kvaliteten.

Det framgick att det pågår mycket omfattande förändringar av underleverantörssystemet i flera företag. Deras inriktning är att kraftigt minska antalet underleverantörer och att göra mer av inköpen från utlandet. Ett av företagen talade om att antalet underleverantörer till detta företag om tio år endast skulle vara en tiondedel av dagens antal.

Det pågår således en internationalisering av underleverantörssystemen. Till denna synes de stora företagens egen internationalisering att bidra. Genom att verksamheten bedrivs i fler länder, ökar också de internationella kontaktnäten och den internationella överblicken. Med andra ord ökar kunskapen om alternativa leverantörer och möjligheterna att gå utanför gränserna.

Ett viktigt motiv för förändringarna av underleverantörssystemen är att de stora företagen vill arbeta närmare, mer intimt, med ett mindre antal underleverantörer. Den geografiska närheten talar här för de svenska underleverantörerna. Men för att kunna dra nytta av denna fördel måste de — av intervjuvärdens att döma — kunna klara av en pris- och kvalitetsjämförelse med utländska konkurrenter.

EG-ansökan och skattereformen är de viktigaste politikförändringarna

Under åren 1990–91 fattades ett antal politiska beslut där ett viktigt gemensamt motiv var att förbättra näringslivets villkor i Sverige. Till de besluten hör ansökan om medlemskap i EG, kopplingen av kronan till ECU, skattereformen, ändring av reglerna för sjukersättning, beslut att bygga en fast förbindelse över Öresund, och en energipolitisk uppgörelse.

Företagen tillfrågades om vilket eller vilka av dessa beslut som hade varit viktigast för det egna företaget, och de ombads också att göra en rangordning.

För det första kan vi konstatera att de flesta företag ansåg att det skett en förbättring under de senaste 1–2 åren. En attitydförändring, en positiv utveckling och att klimatet blivit bättre. Men några företag markerade att det som gjorts bara är en del, att mer behöver göras, att det bara går på ytan, och i ett fall att besluten inte förändrat något eftersom de stora företagen ändå lever i en egen värld.

Två beslut framstår, av företagens svar och kommentarer att döma, som viktigare: ansökan om medlemskap i EG och skattereformen. Dessa nämndes oftast spontant eller rangordnades högst. Flera menade att med ansökan om medlemskap i EG följde flera andra beslut, som kopplingen av kronan till ECU.

Men även ett antal andra beslut värderades ha positiva konsekvenser för ett eller flera av företagen: de ändrade sjukersättningsreglerna, byggande av fast förbindelse över Öresund, ansträngningarna att bryta de alltför

höga lönekostnadsökningarna, avskaffandet av valutaregleringen, EES-avtalet, den energipolitiska uppgörelsen.

När det gällde uppmaningen att försöka rangordna, menade flera företag att det är helheten, och inte enskilda beslut, som är avgörande. Det är när man finner att flera beslut går åt samma håll, som värderingen av klimatet ändras.

Ett flertal önskemål och förslag till förändringar framfördes. Det som oftast och med mest eftertryck sades, var att ett klagörande om den framtida energipolitiken – och då i synnerhet kärnkraftsavvecklingen – är nödvändigt. Som framgått sägs oklarheten rörande energipolitiken påverka vissa företags investeringsbeslut.

Skattesänkningar efterlystes, bl. a. gällande arbetsgivaravgifterna och marginalskatten för personer. Även energiskatten och kilometerskatten togs upp.

Flera företag betonade vikten av ökade satsningar på utbildning. Det ansågs att hittills beslutade åtgärder är otillräckliga för volym och kvalitet.

Två företag underströk starkt behovet av kraftiga svenska satsningar i Central- och östeuropa. Ett förslag var att med svenska statliga lån och bidrag möjliggöra omfattande direktinvesteringar i östeuropa och främst i östersjöområdet (Polen, Baltikum och S:t Petersburgsområdet). Detta skulle kunna leda till att svensk industri utnyttjar en historisk chans som nu finns att få en stor andel av den väldiga östeuropeiska marknaden.

Andra synpunkter på politiska förändringar gällde effektivisering av den offentliga sektorn, en mer medveten styrning av forskningen och – mer generellt – att åstadkomma en mer positiv attityd till industri och till företagande i Sverige.

Utveckling på fem till tio års sikt: Produktionstillväxt planeras, men inte i Sverige

Med syfte att få en översiktlig bild av koncernernas framtida utveckling ställdes frågor om hur de kunde förväntas utvecklas på 5 till 10 års sikt, viktigare förändringar, hur olika verksamhetsområden skulle utvecklas, och geografiska mönster när det gäller Sverige och utlandet. Med så pass begränsade frågor är det enbart möjligt att få grova mönster.

Ett genomgående och viktigt drag är att inget av företagen förutser tillväxt i Sverige.

Däremot är flera av koncernerna inne i en process där huvudambitionen är kraftig tillväxt totalt. Utvecklingen av den inre marknaden i EG sägs vara en viktig faktor som gör att tillväxt prioriteras mycket högt av flera av intervjuföretagen. Denna produktionstillväxt väntas då ske i andra länder. Europa är ett viktigt tillväxtområde, men även Nordamerika, och Sydostasien utpekade i varierande grad som tillväxtområden.

Inget av företagen markerar att en minskning skulle vara att vänta i Sverige i absoluta termer, utan det är fråga om en ytterligare relativ förskjutning av verksamheten. För sysselsättningen tycks dock en viss minskning vara att vänta. En någorlunda konstant produktionsvolym i kombination med en produktivitetshöjning, innebär att flertalet företag förväntar en på sikt något minskad sysselsättning i de svenska anläggningarna.

Flera av företagen menar att deras produktion i Sverige i hög grad är dimensionerad efter den svenska eller den nordiska marknaden.

En observation är vidare att samtliga intervjuade företag – med viss reservation för skogsbolagen som har Europa som verksamhetsfält – planerar verksamheten efter ett globalt strategiskt tänkande, där Europa, Nordamerika och Sydostasien är de tre viktigaste arenorna. Sverige är en del av Europa, och för flera av de intervjuade företagen en viktig del, men det är på ett betydligt vidare fält än det nationella som de här företagen agerar på.

Telefonenkät: En klar förbättring men fortsatt mörk syn på industriklimatet

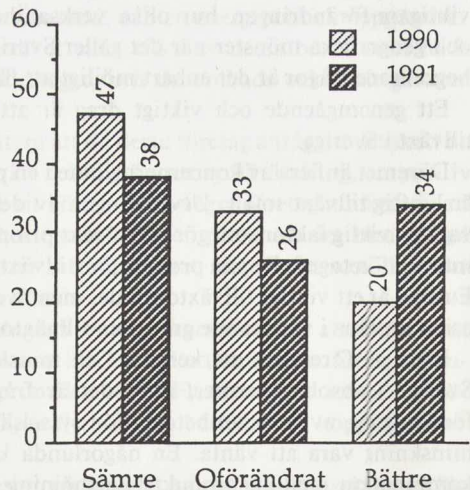
Hösten 1990 gjorde SIFO en telefonintervju med 200 av Sveriges 400 omsättningsmässigt största företag om deras syn på företagsklimatet i Sverige. Exakt ett år senare gjordes undersökningen om.

Resultaten ger möjlighet att se om några förändringar har ägt rum under det händelserika år som ligger emellan de bägge undersökningarna. Bl. a. lämnade då Sverige in ansökan om medlemskap i EG, kronan kopplades till ECU och reglerna för sjukförsäkringen förändrades (se vidstående kalendarium) – och lågkonjunkturen träffade på allvar näringslivet. Men redan före den första undersökningen 1990 hade skattereformen beslutats och regeringens avsiktsförklaring om EG-medlemskap lagts fram – men det hade just före undersökningen 1990 inträffat en akut kris för den svenska valutan.

Telefonintervjun ger också tillfälle att för ett större urval storföretag att testa några av de observationer som gjorts i de personliga intervjuerna. Frågorna ställdes till VD eller annan person i företagets ledning. Undersökningens uppläggning beskrivs i vidstående faktaruta.¹

Figur 5.1 Bedömningar av förändring av Sverige företagsklimat. Andelar i procent av alla

Hur anser du att företagsklimatet på det hela taget har förändrats under de senaste 3 -- 4 åren?



¹ Uppläggning av undersökningen: Den första undersökningen gjordes perioden 25 – 30 oktober 1990 och den andra 22 – 31 oktober 1991. Bland Sveriges 400 största företag (alla näringsgrenar) intervjuades slumpmässigt 200 företag. Intervju-person var VD eller annan person i ledningen. Intervjun tog ca 5 minuter. Bortfallet p. g. a. vägran var i den andraundersökningen 4 procent. Intervjuerna gjordes från telefoncentralen vid SIFO Ronneby AB.

Källa: SIFO.

Tabell 5.2 Ekonomisk-politiskt kalendarium 1989–1991

1 juli 1989	Nästan alla kvarstående valutarestriktioner avskaffas
13 november 1989	Propositionen om skattereformen läggs fram
26 oktober 1990	Avsiktsförklaring om ambition bli medlem i EG
1 mars 1991	Reglerna för sjukersättning ändras
17 maj 1991	Kronan knyts till ECU
1 juli 1991	Svensk ansökan om medlemskap i EG
15 september 1991	Val

Källa: SIFO.

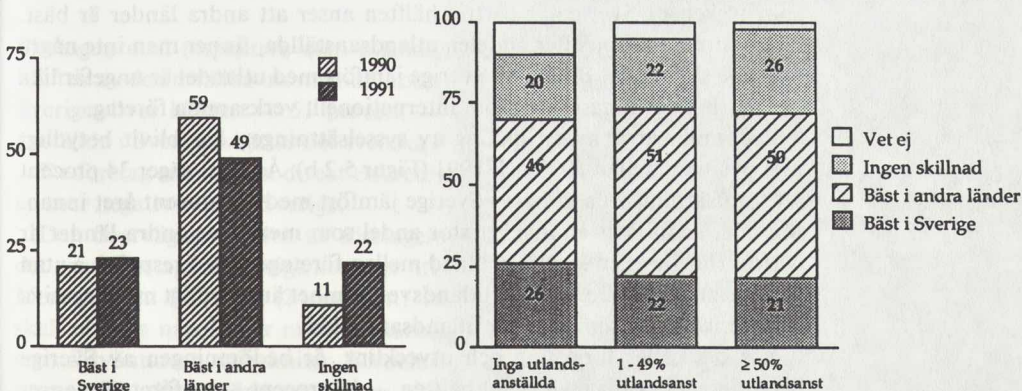
En tydlig förändring i synen på Sveriges företagsklimat har inträffat mellan den första till den andra undersökningen (Figur 5.1). I 1990 års undersökning tyckte 47 procent av de tillfrågade företagen att företagsklimatet blivit sämre under de senaste 3–4 åren. Denna andel hade ett år senare minskat till 38 procent. Andelen som anser att klimatet förbättrats, hade ökat från 20 till 34 procent – en väsentlig ökning således. En tredjedel av storföretagen anser således – trots den djupa lågkonjunkturen – att företagsklimatet har förbättrats.

Samtidigt som en mer positiv bedömning kan registreras, är det värt att notera den fortsatt mycket höga andelen som anser att en försämring skett. Det kan knappast anses tillfredsställande att så många som 38 procent fortsatt anser att läget försämras. Missnöjet är mer uttalat bland de mindre företagen. Av företagen med färre än 500 anställda, tyckte 45 procent att klimatet försämrats, och endast 18 procent att det blivit bättre. Ser man till branscherna, är det i skogsindustri och stål- och metallindustri som de högsta andelarna rapporterar försämring (56 procent resp 71 procent) medan bara 19 procent av företagen i verkstadsindustrin ansåg att det blivit sämre.

I några frågor ombads intervjupersonerna att direkt jämföra olika aspekter av företagsklimatet i Sverige med andra länder (Figur 5.2 a–c). Ser man först till bedömningarna av förutsättningarna rent allmänt att bedriva

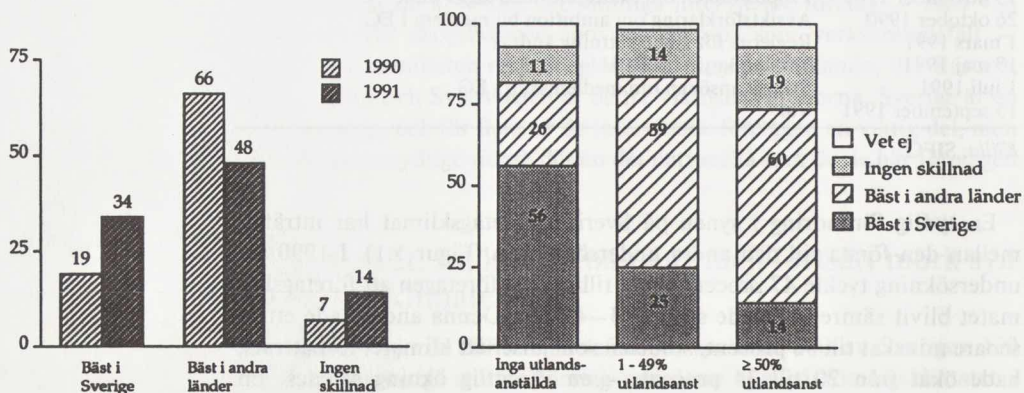
Figur 5.2 Bedömningar av företagsklimatet i Sverige jämfört med andra länder. Andelar i procent

a) Hur ser du på förutsättningarna rent allmänt att bedriva lönsam verksamhet? Är förutsättningarna bäst i Sverige eller i andra länder?

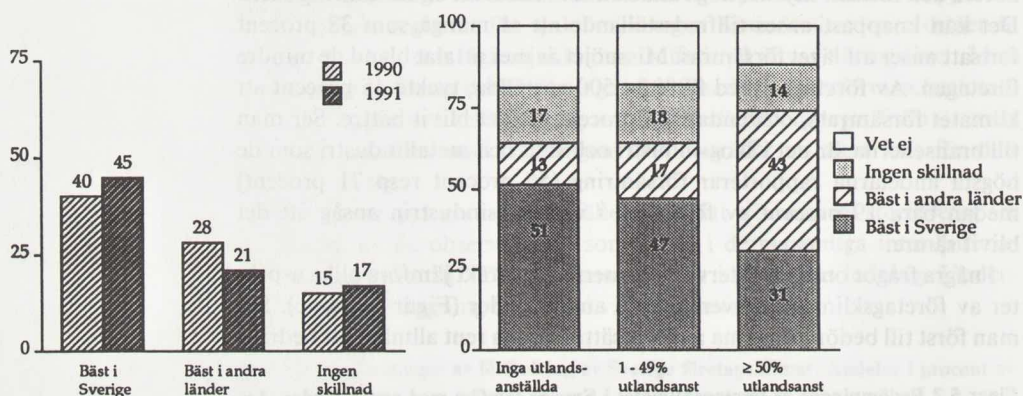


Källa: SIFO.

b) Hur ser du på en ökning av sysselsättningen? Är förutsättningarna bäst i Sverige eller i andra länder?



c) Hur ser du på en ökad satsning på forskning och teknisk utveckling inom ert företag? Är förutsättningarna bäst i Sverige eller i andra länder?



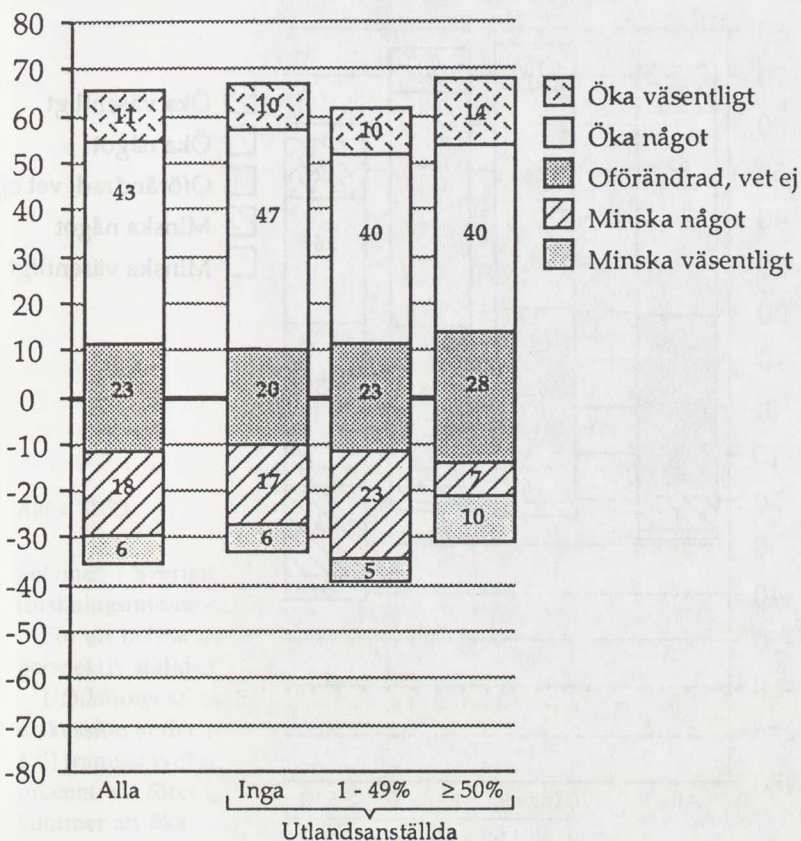
lönsam verksamhet, så finner man åter att inställningen till Sverige blivit något mer positiv. Det är dock fortsatt mindre än en fjärdedel av företagen som tycker att Sverige är bättre; hälften anser att andra länder är bäst. Delas företagen upp efter andelen utlandsanställda, finner man inte några uttalade skillnader. Bilden av Sverige jämfört med utlandet är ungefär lika negativ hos såväl nationellt som internationellt verksamma företag.

Bedömningarna av en ökning av sysselsättningen har blivit betydligt mer positiva mellan 1990 och 1991 (Figur 5.2 b). År 1991 säger 34 procent att förutsättningarna är bäst i Sverige jämfört med 19 procent året innan. Men det är fortsatt en mycket stor andel som menar att andra länder är bättre. Här finns en kraftig skillnad mellan företagen med respektive utan utlandsanställda. De som har utlandsverksamhet är betydligt mer negativa till Sverige än de som inte har utlandsanställda.

När det gäller forskning och utveckling, är bedömningen av Sverige betydligt mer positiv. Uppmot hälften – 45 procent – av företagen anser att FoU bedrivs bäst i Sverige. Även här är det en tydlig skillnad mellan

Figur 5.3 Bedömning av produktionsvolymen i Sverige

På 5 – 10 års sikt, hur bedömer du att företagets produktionsvolym i Sverige kommer att utvecklas?



Källa: SIFO.

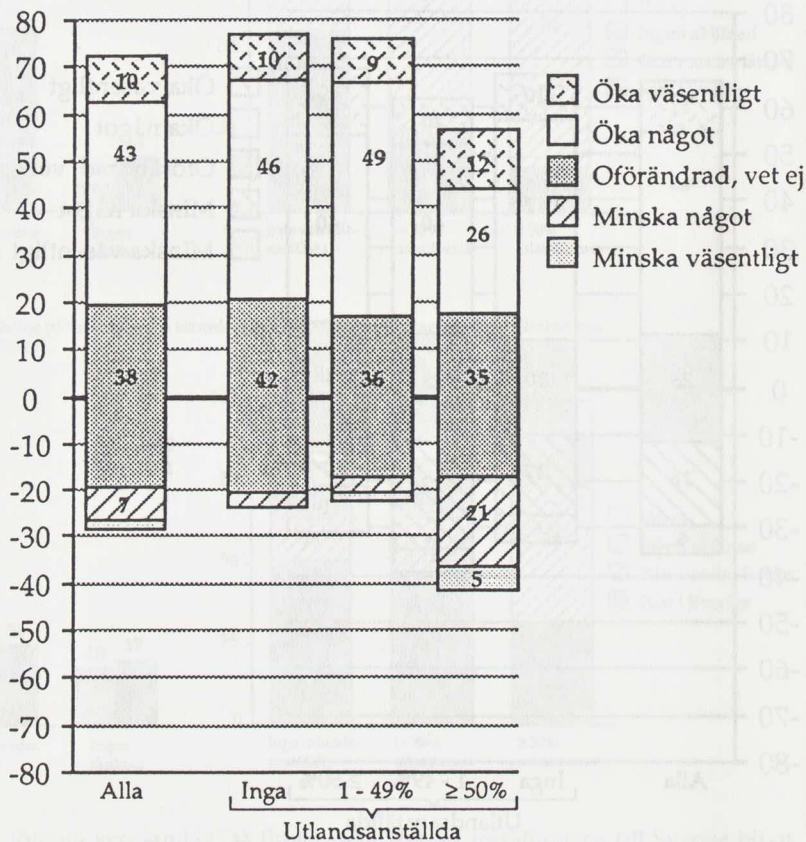
företagen med respektive utan utlandsanställda. Av företagen med över hälften av de anställda utomlands, anser endast 31 procent att det är bäst i Sverige. över hälften – 51 procent – av de företag som har alla sina anställda i Sverige, skattar det svenska FoU-klimatet högst.

De företag som har en direkt erfarenhet av villkoren i andra länder, har en mer negativ bild av Sverige.

Den övervägande delen av företagen tror att produktionsvolymen för det egna företaget i Sverige kommer att öka på 5 – 10 års sikt (Figur 5.3). Men nära en fjärdedel (24 procent) väntar sig att produktionsvolymen skall minska något eller minska väsentligt. Det är en minoritet, således, som förväntar en minskning. Fördelningen bör dock knappast ses som uttryck för någon större optimism, eftersom den normala förväntningen egentligen borde vara att ett företag skall växa. Någon klar tendens då

Figur 5.4 Bedömning av FoU i Sverige

På 5 – 10 års sikt, hur bedömer du att företagets satsningar på forskning och utveckling i Sverige kommer att utvecklas?



Källa: SIFO.

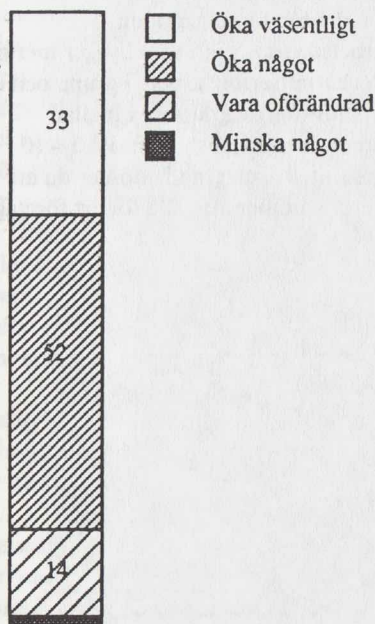
materialet delas upp efter andelen utlandsanställda kan inte fastställas. Detta gäller även då man ser på en uppdelning efter bransch och företagsstorlek.

Denna fråga ställdes inte i undersökningen 1990, så det går inte att se om någon förändring har inträffat. Jämfört med de personliga intervjuerna ger telefonenkäten en mer uppdelad bild. Stora andelar tror på antingen volymminskning eller ökning. De personliga intervjuerna pekade mot oförändrad volym i Sverige och expansion utomlands.

Planerna för forskning och utveckling präglas av en något ljusare syn på Sverige. En majoritet (53 procent) förväntar en ökning, vilket kanske inte är ett anmärkningsvärt högt tal med tanke på den stora vikt som läggs på en ökad forskning och utveckling för industrins konkurrenskraft. De mest internationaliserade företagen avviker här kraftigt från mönstret, genom att en så stor andel som 26 procent förväntar en minskning av FoU-

Figur 5.5 Stora företags bedömning av utbildningssatsningar

På 5 – 10 års sikt, hur bedömer du att företagets satsningar på utbildning av personalen kommer att utvecklas?



Källa: SIFO.

volymen i Sverige. Som framgått, ingår i denna grupp några av de mest forskningsintensiva företagen i Sverige.

För att belysa de undersökta storföretagens utveckling i ett litet vidare perspektiv ställdes också frågor om utbildning och om organisation.

Utbildningens betydelse för svenskt näringsliv har ofta varit uppe till diskussion under senare år. Av företagens svar på utbildningsfrågan (Figur 5.5) framgår tydligt att det läggs stor vikt vid utbildningen. Sammanlagt 85 procent av företagen uppger att satsningarna på utbildning i företaget kommer att öka, och så mycket som en tredjedel säger att de kommer att öka väsentligt.

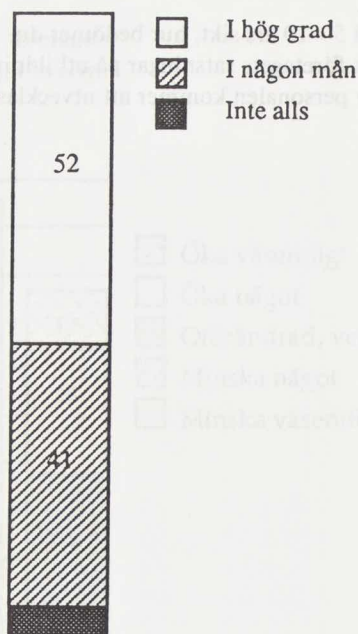
Den höga prioriteringen av utbildningen synes gälla i stort sett genomgående för alla kategorier av företag. En svagare tendens kan urskiljas bland företag i storlekskategorin 500–1000 anställda, där så många som 24 procent planerar oförändrade satsningar (76 procent planerar ökning). De företag som inte har några utlandsanställda är mest ambitiösa i sina utbildningsplaner – 92 procent av dem uppger att de skall öka satsningarna, att jämföra med 81 procent för företagen med hälften eller fler av de anställda i utlandet.

Ser man på skillnader mellan branscherna, så finner man att verkstadsindustrin i något mindre grad förutser ökningsplaner av utbildningssatsningarna: 69 procent tror på ökning och 27 procent på oförändrade satsningar. Tjänsteföretagen (51 procent öka något och 43 procent öka väsentligt) har de längst gående utbildningsplanerna.

Det bör påpekas att de påvisade skillnaderna mellan olika grupper är rätt små.

Figur 5.6 Stora företags bedömning av organisationsförändring

En del företag går mot en arbetsorganisation som bygger mer på decentralisering, arbete i grupp och en upplösning av gränserna mellan arbetare och tjänstemän. På 5–10 års sikt, vilken grad bedömer du att detta kommer att gälla för ert företag?



Källa: SIFO.

Det är således en stark tendens bland de undersökta företagen att också under lågkonjunkturen planera för ökade utbildningsinsatser.

Nästa fråga gällde *organisationen*. Det har talats rätt mycket om decentralisering, grupparbete och om att gränserna mellan arbetare och tjänstemän suddas ut. Frågan är om en sådan utveckling också gör sig gällande i praktiken.

Av figur 5.6 framgår det att över hälften av företagen uppger att den beskrivna utvecklingen i hög grad kan väntas gälla för dem på 5 till 10 års sikt. Endast 5 procent av företagen säger inte alls. Sistnämnda uppgift bör dock tolkas mot bakgrund av det faktum att några av de efterfrågade organisationsförändringarna är sådana som betraktats som idealen i modern företagsledningslära, och att det kanske inte gärna erkänns att man går emot strömmen.

Det finns rätt betydande skillnader mellan olika storlekskategorier. Av de största företagen (5 000 anställda eller fler i Sverige) säger 76 procent i hög grad, jämfört med 40 procent bland de mindre företagen (mindre än 500 anställda i Sverige).

Branschvis finner man att det särskilt är inom verkstadsindustri (62 procent), skogsindustri (7 av 9) och stålindustri (6 av 7) som förändringarna av arbetsorganisationen bedöms gå i den beskrivna riktningen.

Den ökade betydelsen av utbildning och decentraliseringen av organisationen hör samman. ökad utbildning är ofta en förutsättning för att kunna decentralisera. Och bättre utbildade människor förväntar och kräver ofta mer ansvarsfyllda arbetsuppgifter, vilket ger en press mot större decentralisering.

Sammanfattande bedömning

Med utgångspunkt från de personliga intervjuerna och telefonenkäten kan några *positiva* faktorer avseende Sveriges industriklimat framhållas:

Företagen har genomgående registrerat att en förbättring av industriklimatet har ägt rum, till följd av ett antal politiska beslut. Detta utsades klart i flertalet personliga intervjuer, och det framkommer också tydligt i svaren på telefonenkäten. Det är särskilt ansökan om medlemskap i EG, kronans koppling till ECU och skattereformen som framhålls, men även förändringarna i sjukersättningsreglerna och Öresundsbron nämns.

Sverige värderas högt när det gäller betingelserna för forskning och utveckling. Personalen har hög kompetens, det är lätt att rekrytera tekniker, goda kontakter finns med högskolor och universitet. Hemmamarknaden spelar för flera av företagen en mycket viktig roll när det gäller utveckling av nya produkter.

Ett antal sociala aspekter av olika slag framhölls i varierande grad från de intervjuade företagen. Det gällde industritradition, bra personal, goda relationer med facket, bra möjligheter till förändringar och rationaliseringar och bra kvalitet på infrastrukturen.

Listan på *negativa* förhållanden är emellertid något längre

Mycket höga andelar av de tio intervjuade storföretagen rapporterar att de är negativa till olika aspekter av företagsklimatet i Sverige.

Skatterna, och då främst det generella skattetrycket, anses vara för höga.

Kostnadsläget är bättre, men fortfarande för högt.

Sverige ligger avlägset geografiskt, och avståndet kompenseras inte av en tillräckligt bra kvalitet på vägar och järnvägar.

Energipolitiken anses fortsatt vara en källa till osäkerhet.

Attityden till industri och industriarbete är inte fördelaktig.

En fråga är vad som binder företagen till Sverige. Här synes traditionen och rent historiska förhållanden vara väsentliga faktorer. En produkt härav är att huvudkontoren ligger i Sverige och att koncernledningarna är nästan helt svenska. Hemmamarknaden i Sverige och Norden är fortsatt betydelsefull för flera företag. Ytterligare bindningar till Sverige är också långvariga relationer med kunder, utbildnings- och forskningsmiljöer m. fl.

Det är också viktigt att peka på faktorer som *inte* binder företagen till Sverige. Råvaror spelar — bortsett från skogsindustrin — en liten roll, liksom den svenska kapitalmarknaden. Finansieringen görs från en global kapitalmarknad. Underleverantörssystemen blir allt mer internationaliserade.

De utvalda intervjuföretagen är sedan länge internationellt aktiva, och de har under de senaste åren kraftigt utökat sin internationella närvaro, bl. a. genom flera betydelsefulla förvärv och etableringar inom EG. Det har framgått att jämförelser mellan olika anläggningar hela tiden görs, och att dessa jämförelser inte sällan utfaller till Sveriges nackdel. Det bör också stämma till eftertanken att så många företag ger negativa bedömningar av svenskt industriklimat.

6 Utgör småföretagen en verklig potential för tillväxt?

De svenska storföretagens internationalisering har ställt och kan komma att ställa väsentligt ökade krav på förnyelse av vårt näringsliv. På vilket sätt kan vi då förvänta oss att de små företagen kan kompensera en begränsad tillväxt i Sverige av de stora industrierna? Vilken roll vill vi att de små företagen skall ha i vårt näringsliv?

Under senare år har småföretagens och nyföretagandets betydelse rönt stort intresse. Uppmärksamheten har bl. a. riktats åt småföretagens roll som skapare av arbetstillfällen, deras betydelse för förnyelsen av näringslivets struktur, nödvändigheten av småföretag för mångfald, skapande av regional balans och minskad sårbarhet i det lokala näringslivet. De möjliggör en spridning av produktionsresurserna och den tekniska utvecklingen till ett antal självständiga enheter. Därigenom förbättras förutsättningarna för en mer dynamisk samhällsekonomi. Detta är ständigt återkommande argument i den näringspolitiska debatten, inte bara i Sverige utan i alla våra europeiska konkurrentländer. Man försöker överallt skapa ett system som främjar etableringen och utvecklingen av nya företag.

Småföretagens betydelse för ekonomin relateras ofta till de stora företagen. De utgör källor till innovationer och nya idéer, de bidrar till moderniseringen av näringslivet och fungerar som ersättare när gamla företag läggs ner. Småföretagen fyller en mycket viktig funktion i en produkts livscykel eller i en längre produktionskedja. I ett första produktutvecklingsstadium är småskaligheten en konkurrensfördel under förutsättning att kapitalbehovet har säkrats. Deras ringa storlek ökar anpassningsförmågan till en turbulent omvärld och denna flexibilitet är viktig för ett effektivt resursutnyttjande och för upprätthållande av konkurrensen. För att vidareutveckla produkten och sprida den till större marknader krävs det kapital och kunskap och där har de små företagen i dag en klar begränsning. Om små företag ska kunna växa, måste dessa problem överbyggas, om man inte kan hitta alternativ där expansionen absorberas av ett större företag. På samma sätt har småföretagen en stor potential i att absorbera och utveckla de produktidéer som inte hittat sin plats inom det större företags verksamhet.

Småföretagen fyller även en viktig funktion på många andra sätt. Närheten till kunden är ofta en viktig förutsättning för verksamheten på samma sätt som närheten till en säljare är för kunden. I takt med en förbättrad infrastruktur har detta behov tonats ner, men det kommer att finnas ett fortsatt behov på denna typ av produkter och här kommer småföretagen

att finnas även i framtiden. Dessutom finns det naturligt produkter som till sin beskaffenhet inte lämpar sig för storskalig produktion, på samma sätt som småföretagen även fortsättningsvis kommer att vara essentiella för tillverkning och tjänsteproduktion i smala nischer.

Småföretagen kommer att vara viktiga i framtiden i ett annat avseende, och då är det framför allt deras ringa storlek som kommer att vara viktig. Detta sett ur individens eget perspektiv, eftersom vi i dag kan se ett ökat behov hos människor av självständighet och av att kunna förverkliga sina idéer. Livsstilsföretaget, där man har valt att utföra sitt yrke i en annan juridisk form och där självständigheten är viktigare än tillväxt, kan komma att spela en mycket viktig roll i framtiden, men eftersom storleken är förutsättningen är expansion av dessa företag inte en realistisk tanke.

Underleverantörsindustrin

Hur ser då relationerna mellan små och stora företag ut?

En av de viktigaste relationerna mellan stora och små företag är köpare – underleverantörer. Utvecklingen av denna relation blir därför av stor vikt för småföretagen i Sverige.

Svensk underleverantörsindustri genomgår för närvarande en omfattande omställningsperiod. Inledningen av 90-talet var också början på en genomgripande omstruktureringsperiod för leverantörsföretagen, med nedläggningar, sammanslagningar eller omorientering mot nya marknader som följd. Denna omställningsprocess kommer med största sannolikhet att fortsätta också under ett antal år framöver, vilket framgick mycket tydligt av intervjuerna i föregående kapitel.

En anmärkningsvärd skillnad i jämförelse med övriga Västeuropa är att strukturförändringar påbörjats senare i Sverige. När det t. ex. gäller komponentleverantörer till fordonsindustrin, upphörde uppskattningsvis 50 procent av företagen inom EG under 80-talet. Detta skedde såväl genom nedläggningar som sammanslagningar.

Under motsvarande period i Sverige var förändringstrycket mycket lågt, inte minst beroende på devalveringarnas konserverande inverkan. Lågkonjunkturen har därför utlöst väsentligt kraftigare omstrukturerings- och förändringsbehov i leverantörsindustrin än vad som annars hade varit fallet.

Svensk underleverantörsindustri har hittills varit starkt hemmaorienterad. En minoritet av företagen har en export av någon nämnvärd omfattning. Den alltjämt ökande internationella konkurrensen innebär att importandelen hos de svenska köparföretagen ökar trendmässigt. Till en del har detta kunnat uppvägas av en ökad svensk export. Det är emellertid framför allt de större företagen som svarat för exportökningen, medan det i synnerhet är de mindre och medelstora företagen som möter en starkare importkonkurrens.

Ett grundläggande problem för många leverantörsföretag är en för liten omsättning och kapitalbas för att uppnå tillräckliga skalfördelar i FoU, marknadsföring och tillverkning. I synnerhet gäller detta leverantörer till företag med tillverkning i långa serier, som t. ex. Volvo PV eller Electrolux.

En ökad export och internationalisering är överlevnadsvillkor för många företag inom denna grupp.

Svensk leverantörsindustri har generellt sett sina största fördelar på hemmamarknaden inom områden där geografisk närhet kan vara en fördel. Företag som kan bli dominerande inom förhållandevis smala nischer kan också sägas ha en fördel.

Förutom dessa mer allmänna tendenser kompliceras bilden ytterligare av att många, i synnerhet de större, köparföretagen förändrar sin strategi såväl när det gäller FoU och tillverkning som när det gäller inköp.

Köparföretagen minskar successivt sin egen tillverkningsandel och decentraliserar i allt ökad utsträckning ansvaret för produktutveckling på leverantörerna. I sin tur kräver detta att man minskar antalet leverantörer. Man frångår därmed principen om att "inte lägga alla ägg i en korg" och övergår till s.k. single-sourcing, dvs. man har endast en leverantör per system- eller komponentområde. Tydligast har denna trend varit inom fordonsindustrin, men en likartad utveckling äger parallellt rum inom flera andra områden. Europeiska och amerikanska bilföretag hade tidigare mellan 1 000 och 2 000 underleverantörer. Sannolikt kommer dessa, inom de närmaste åren, att ha reducerats till ett par hundra, i likhet med det japanska mönstret. Många av de underleverantörer som tidigare levererat direkt till bilföretagen blir i stället leverantörer till någon av de större primärleverantörsgруппerna.

Ovanstående utveckling innebär också att köparföretagen ökar sitt beroende av leverantörsföretagen. Ofta är det frågan om ett flerårigt nära samarbete där möjligheterna att snabbt bryta förbindelsen är små. Valet av leverantörer blir blir därmed än viktigare för köparföretaget.

Förutom att köparföretagen ökar sina krav på leverantörsföretagen när det gäller förmågan att klara nollfelskvalité, just-in-time-leveranser, dateriserad kommunikation, blir också långsiktiga bedömningar av företagens management och finansiella styrka viktiga urvalskriterier.

Inom allt fler primärleverantörsområden domineras marknaden av ett fåtal globala koncerner. I allt mindre utsträckning blir det relevant att tala om SAAB-Scania eller IBMs underleverantörer. I allt högre grad konkurrerar leverantörsföretagen på en internationell leverantörsmarknad.

Endast ett mycket begränsat antal svenska leverantörsföretag är i dag etablerade som primärleverantörer på den internationella arenan. Sannolikheten att denna grupp företag skall utökas i någon större omfattning är heller inte särskilt stor. Möjligheterna för den stora gruppen leverantörer ligger i stället i en ökad specialisering och internationalisering som sekundär, tertiär, etc leverantör.

Dessa företag har emellertid ofta brist på internationell erfarenhet och många gånger har man heller inte en tillräckligt hög teknisk nivå. Många har dessutom finansiella begränsningar när det gäller att göra de marknads- och kunskapsinvesteringar som krävs. Vi kommer därför att få räkna med en betydande utslagning under de närmaste åren. Trots detta kommer sannolikt många leverantörsföretag att på sikt förmå utnyttja den internationella marknadspotential som ändock finns.

Slutsatser för näringspolitiken

Majoriteten av svenska små- och medelstora industriföretag är i hög grad beroende av utvecklingen inom storföretagen. Det innebär att en småföretagarpolitik inte är möjlig att föra om man inte samtidigt för en för storföretagen gynnsam politik. Detta samband är givetvis uppenbart när det gäller underleverantörsindustrin, men gäller även för en stor grupp mindre företag som vi traditionellt inte betraktar som renodlade underleverantörer.

Generella åtgärder för att skapa ett bättre företagsklimat är nödvändiga, men sannolikt inte tillräckliga för att åstadkomma en nödvändig tillväxt. En sänkning av kostnadstrycket, genom t. ex. sänkta arbetsgivaravgifter, kan möjligen bromsa upp utslagningen kortsiktigt. De långsiktiga problemen kvarstår dock eller kan till och med förvärras om de kortsiktiga åtgärderna motverkar en nödvändig strukturomvandling.

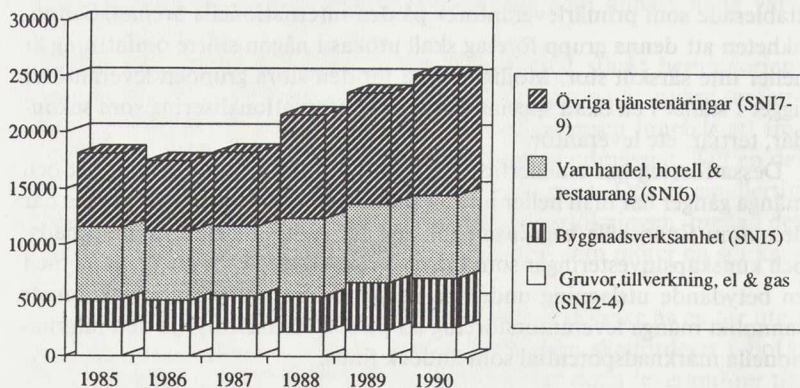
En expansion av småföretagsindustrisektorn i allmänhet och underleverantörindustrin i synnerhet är därför endast möjlig på sikt. En för underleverantörsindustrin tillväxtbefrämjande näringspolitik måste bl. a. gynna en tillräcklig snabb strukturomvandling, en ökad internationalisering, en höjd tekniknivå och ett ökat kvalitetstänkande.

Nyföretagandet – ett dynamiskt element i det svenska näringslivet?

Hur stort är det livskraftiga nyföretagandet i Sverige?

Skall småföretagen få en tyngre roll i svenskt näringsliv krävs det ett livskraftigt nyföretagande. I Sverige liksom i andra europeiska länder har vi sett ett ökat antal nya företag under senare år.¹ 1990 etablerades drygt 25 000 nya företag i Sverige, vilket utgör ungefär 7 procent av den totala företagsstocken. Detta är relativt sett mindre än i Tyskland och Frankrike,

Figur 6.1 Utvecklingen av nyföretagandet



¹ B 1991:4 Att skapa livskraft- förslag för ett starkt nyföretagande, NUTEK.

Källa: SCBs nyetableringsstatistik.

men i nivå med länder som Norge och Danmark och klart över siffrorna för Nederländerna. De nya företagen finns främst inom tjänstesektorn och byggnadsindustrin medan tillkomsten av nya tillverkningsföretag är konstant över tiden. Samma tendenser kan man se i andra europeiska länder.

72 procent av de nya företagen, 18 100 stycken, startade inom tjänstesektorn 1990. Över 40 procent av dessa, närmare bestämt 7 400 företag, var varuhandelsföretag, hotell eller restauranger. Den näst största tjänstebranschen var, liksom år 1989, konsultbranschen med 5 970 nya företag.

Den största ökningen av antalet nya företag under 1990 skedde inom branschen övriga tjänstenäringsar där bl. a. konsulterna ingår, till 10 690 företag, vilket innebär en nyetableringsfrekvens på 8,5 procent.

Tillverkningsindustrin svarade för omkring 10 procent av nyföretagandet under 1990, vilket motsvarar en nyetableringsfrekvens av 5,1 procent, den lägsta bland näringsgrenarna men den näringsgren som hade den största procentuella ökningen.

18 procent av de nystartade företagen 1990 fanns inom byggnadsverksamhet, med en nyetableringsfrekvens på 8,0 procent.

Det totala antalet nya företag är ingen relevant värdeämätare på livskraftigt nyföretagande, man måste ta reda på vad som händer med nybildade företag de första åren. Hur många överlever? Hur många uppnår konsolideringsfasen? Innebär nyföretagandet någon tillväxt i näringslivet? Det är några av de frågor som är viktiga att få svar på för att bedöma om vi i Sverige ska satsa på ökat nyföretagande framöver. En annan aspekt i det längre perspektivet är på vilket sätt detta kommer att påverka den allmänna näringsstrukturen.

Det hävdas gärna att ett ökat antal nya företag innebär fler konkurser, inte minst i tider av lågkonjunktur med en allmän ökning av antalet konkurser. Sambandet mellan nyföretagande och konkurser är inte klarlagt eftersom det saknas information om hur gamla konkursbolagen är. De företag som vi har följt i fyra län och som bildades 1988 hade emellertid en mycket låg konkursfrekvens efter närmare tre års verksamhet, bara 2 procent. Liknande siffror har SCB fått fram i andra undersökningar.

Det finns många orsaker till att ett företag upphör med sin verksamhet – det läggs ned för att det inte lönar sig, ägaren avvecklar för att syssla med någonting annat, det blir uppköpt av annat företag o. s. v. Men de allra flesta företagen överlever lika fullt. Våra studier visar att mer än 70 procent finns kvar efter tre år. Andra undersökningar visar samma mönster. Väl att märka är att en mycket stor del av företagen är levebrödsföretag med relativt låg omsättning och ofta med ett begränsat risktagande. Möjligen kommer en långvarig lågkonjunktur att uppvisa andra siffror beträffande överlevnadsgraden. Men även om vi förväntar oss ett ökat antal konkurser framöver så torde de allra flesta nystartade företag överleva. Vad beträffar övriga länders överlevnadsfrekvenser beräknas att vartannat företag försvinner efter 5 år.

Det här innebär således att det livskraftiga nyföretagandet är stort i dag. Däremot är tillväxten hos de nya företagen relativt låg mätt både i antalet sysselsatta och real omsättningsutveckling. Uppskattningsvis sysselsätter nya företag årligen ca 47 000 personer. Detta ska ses mot bakgrunden av att drygt 25 000 personer årligen sägs upp i företag som går i konkurs.

På grund av den låga tillväxten spelar nyföretagandet, på kort sikt, en relativt liten roll för att påverka näringsstrukturen i Sverige. Däremot är det av största betydelse för förnyelsen av näringslivet.

Vem startar företag och hur upplever de sin situation?

Med hjälp av en stor enkätundersökning som SIND genomförde kan vi ge en bild av nyföretagarna. En generell tendens i många länder är den låga andelen kvinnliga nyföretagare. I Sverige låg den siffran 1990 på cirka 19 procent. Internationellt ligger motsvarande siffror på mellan 15 och 30 procent, beroende på land och studiens omfattning. I Frankrike och Danmark, som bägge har gjort omfattande studier, är 28 procent av företagsstartarna kvinnor.

Nyföretagaren är i medelåldern och man, bara 15–20 procent är kvinnor. De som startar företag har en hög teoretisk utbildning. Branschkunskap är mycket vanlig. 45 procent startar aktiebolag direkt. Tillväxten hos de små nystartade företagen är relativt låg. Detta gäller både antalet anställda som ekonomisk tillväxt. Aktiebolag är den vanligaste bolagsformen, vilket inte är förvånande med tanke på det relativt låga aktiekapital som behövs. I andra länder är denna bolagsform inte lika vanlig i nyföretagarsammanhang. Där startar man i stället enskild firma och aktiebolag.

Kvinnor startar företag med i stort sett samma motiv som männen. Dock startar kvinnor ofta försiktigare och vill i högre utsträckning än männen koppla samman verksamheten med hemarbete. Till skillnad mot männen startar kvinnorna i högre utsträckning företagen som enskild firma eller handelsbolag. Kvinnorna har i högre utsträckning än männen genomgått nyföretagarutbildningar, men har sämre marknadskontakt än männen.

Ungdomarna anser inte att man skall starta företag direkt efter skolan. Efter 5 års yrkeserfarenhet är dock intresset för att starta eget mycket högt. Samhällets positiva syn på nyföretagande innebär troligen att allt fler ungdomar startar eget företag. Morgondagens nyföretagare är van vid snabba beslut, korta beslutsvägar, van vid välfärd, är välutbildad och berest. De har ett betydligt mer omfattande internationellt kontaktnät än dagens företagare.

Bristen på tid är det problem som företagarna känner som mest påtagligt. Ett annat stort problem är att de ständigt känner sig underfinansierade. Det innebär att de under de första åren inte kan ta ut en marknadsmässig lön. För att öka soliditeten i företaget vill de kunna återinvestera en större del av vinsten än vad fallet är i dag.

De önskar generösare lånemöjligheter. I gengäld är företagarna beredda att ge ökade möjligheter till insyn i företagets verksamhet. Till de bidrag som lämnas till företagen bör kopplas krav på utbildning, styrning och ledning av företagen från låne- eller bidragsgivaren, t.ex. Starta Eget-utbildning.

Företagaren vill ha möjlighet att använda riskvilligt kapital för marknadsföringsinsatser. Företagaren anser att det är viktigt att få bättre information om vilka regler som gäller då man driver företag.

Vad anser de som startar företag om de insatser som görs i Sverige?

I allmänhet känner man inte till vilka aktörer som finns på marknaden. Man har haft få kontakter förutom med sin bank och sin revisor. Nyföretagaraktörerna är helt enkelt okända och borde ge bättre information om sin verksamhet och ta fler initiativ till samarbete. Nyföretagaren är dock även kritisk mot banker, som kräver för stora säkerheter, och mot revisorer, som är alldeles för begränsade i sin rådgivning.

Nyföretagarna anser att det är krångligt att driva företag, med avseende på ekonomiska och administrativa rutiner. Det kan gälla alltifrån att hitta rätt försäkring till att hålla reda på alla uppgifter som företagaren är skyldig att lämna till en rad olika myndigheter. Här tycker företagare på flera håll att samordningen borde förbättras.

När det gäller finansieringssidan är det främst behovet av riskkapital och större möjligheter att behålla genererade vinster som utgör angelägna åtgärdsområden. Som situationen är i dag anser man att möjligheterna att arbeta fram eget kapital är dåliga, eftersom fonderingsmöjligheter och avskrivningsmöjligheter är små eller obefintliga. Det finns även synpunkter på hur personskatten och förmögenhetsbeskattningen borde förändras, samt att man borde ta bort skatten på arbetande kapital.

Dessa åsikter ter sig, i ett internationellt perspektiv, inte speciellt uppseendeväckande. I de undersökningar som gjorts i Tyskland och Frankrike har framkommit liknande synpunkter. Skillnader finns emellertid och i Frankrike har begreppet nyföretagande en klarare identitet och företagsstartaren känner här bättre till den hjälp som finns. I Tyskland är man även mer positivt inställd till bankernas nyföretagarinsatser än i Sverige.

Hur påverkar företagsklimatet företagsstartaren?

De allra flesta nyföretagare anser att attityden till nyföretagande i Sverige har förbättrats. De små företagen har under senare år uppmärksammats mycket i den näringspolitiska debatten och insikten om nya och små företags betydelse för svensk ekonomi har ökat. Den nya inställningen torde därför påverka nyföretagaren i positiv riktning. Samma attitydförändring kan man konstatera på många håll i Europa. Många länder har skapat en distinkt politik för att stimulera tillkomsten och tillväxten av nya företag. Inom EG har bildandet av småföretagsdirektoratet, DG 23, inneburit en fokusering av dessa frågor.

Det finns dock fortfarande kvar en starkt hämmande faktor i Sverige; kreditgivningssituationen. De stora förluster som bankerna under de senaste året åsamkats har inneburit en kraftig åtstramning på kreditsidan. Bankerna anser sig inte ha tillräcklig kompetens när det gäller riskbedömning av nystartade företag och kredithanteringen blir därför densamma som för redan etablerade företag. Samma tendenser kan vi se på den svenska riskkapitalmarknaden, där man i allt större utsträckning överger investeringarna i nystartade företag för att satsa på "säkrare kort". Avkastningskraven är höga och kan inte uppnås på kort sikt i nystartade företag. Problemen finns även utanför Sveriges gränser, men här har man ändå genom skatteincitament försökt styra investeringarna till de allra minsta och nya företagen. Detta har skett i Nederländerna, Storbritannien och

Frankrike, de länder som har de tre största riskkapitalmarknaderna i Europa.

Regelverket har även fått utstå en viss kritik inom olika områden. Bl. a. har önskemål om en förenklad aktiebolagsform för nystartade företag framförts, då nuvarande AB-konstruktion inte står i paritet med storleken på de företag som startas i dag. Förenklade bolagsformer finns i dag i exempelvis Tyskland genom GmbH och i Frankrike genom EURL. Själva registreringsrutinerna anses däremot vara enkla, förutom att man kan få vänta länge på registreringen av firmanamnet.

Skattelagstiftningen får, vilket redan nämnts, kritik när det gäller personskatten och förmögenhetsskatten. När det gäller företagsbeskattningen står just dessa företag för en mycket liten del av inbetalad skatt. För investerat kapital och för kapitaltillväxt vill företagarna inte betala någon förmögenhetsskatt så länge som kapitalet stannar i företaget.

Frankrike är ett land där man tar ut lägre skatter skatter från nystartade företag för att stimulera till en sund utveckling. Där får företag som startas av fysiska personer befrielse från bolagsskatt de första två åren och delvis de påföljande tre. Detta ger företaget möjlighet att behålla genererat kapital i företaget för expansion och produktutveckling.

Sammantaget tror vi att högre utbildade människor och större krav på livskvalitet är huvudsakliga förklaringar till det ökade nyföretagandet i Sverige och andra europeiska länder. Det är svårt att säga vad andra faktorer har för betydelse. Om det är så att penningbegäret är ett underordnat motiv för att starta företag skulle skattesänkningar endast få marginella effekter. Å andra sidan är det uppenbart att många nyföretagare har det mycket kärt ekonomiskt de första åren och sällan klarar av att bedriva någon mer avancerad produktutveckling.

Vilka insatser görs i dag och inom vilka områden?

Vi har ett decentraliserat system för nyföretagarstöd i Sverige. Det finns, enligt våra uppfattningar, drygt 500 nyföretagaraktörer utspridda i Sverige som bistår med rådgivning, information och finansiell hjälp. Varje år läggs det ner ungefär 335 manår på denna verksamhet och det är de regionala utvecklingsfonderna samt kommunerna som är de största aktörerna. Det handlar främst om rådgivning. Huvuddelen är verksamma på lokal nivå, med viss eller ingen styrning från centralt håll. Detta gör att aktörerna har olika framtoning i olika delar av landet. Trots den lokala förankringen vet nyföretagarna ofta inte vet vem de ska vända sig till för att få den hjälp de behöver. På de allra flesta håll i Europa, där vi gjort undersökningar, kan man se samma decentralisering och det är det naturliga sättet att nå så många nyföretagare som möjligt, framförallt i större länder. I Frankrike tycks dock avståndet mellan systemet och nyföretagaren vara kortare, eftersom här finns en större kunskap om tillgängliga aktörer och ett mäktigt informationsflöde inom nyföretagarområdet.

Samordningen mellan de olika aktörerna i Sverige är på många håll dålig. Det är säkert också en av orsakerna till att nyföretagarna har en splittrad bild av den marknaden. I andra länder kan vi se mer utbyggd

samverkan mellan olika aktörer som arbetar med nyföretagarfrågor – framför allt mellan privata och offentliga. I Tyskland är EKH-organisationen ett bra exempel på hur samarbetet mellan marknadsaktörer och nyföretagaraktörer fungerar. Här har man knutit ihop bankerna och deras breda kontaktyta med handelskamrarna och deras kompetens i affärsbedömningar. Handelskamrarna är också mycket aktiva i andra länder och ofta krävs automatiskt medlemskap i samband med att man startar företag. I flera länder finns även särskilda organisationer för nyetablerade företag.

De flesta aktörerna kommer in i företagets idé- och startfas. Uppföljningsverksamhet finns på få håll i Sverige och man lämnar nyföretagaren i ett tidigt skede. En av anledningarna kan vara att aktörerna inte prioriterar denna typ av aktivitet eller att man inte har skapat effektiva uppföljningsmodeller. Internationella svar på sådana modeller är nyföretagarklubbar, fadderverksamhet med hjälp av etablerade företag samt växthusmodeller.

Storleken på de resurser som omsätts i nyföretagaraktiviteter varje år kan endast uppskattas. De uppskattningar vi gjort säger att 2,5 miljarder utgår i form av krediter från banker, villkorslån, från utvecklingsfonder, nyföretagarnas egna medel samt riskkapitalbolagens investeringar. Cirka 500 miljoner kronor, satsas i form av bidrag, utbildningar, rådgivnings- och projektmedel. Inga finansiella bidrag är av generell karaktär. De är till största del regional- och arbetsmarknadspolitiska medel. Så är ofta fallet även utanför Sveriges gränser. Det finns dock i några länder stöd där man inte vänder sig till arbetslösa eller till en speciell region. Förutom de skattelättnader som vi tidigare omnämnt finns det omfattande finansiella program för att stödja nya företag. Det tyska EKH-lånet är ett sådant exempel, och motsvarande lån finns även i Frankrike. Flera länder, däribland Storbritannien och Holland, har väl utvecklade garantisystem, där staten delar risken med privata investerare. Generellt för dessa typer av stöd gäller dock att man lägger stor vikt vid de initiala bedömningarna av projekten.

Nya teknikbaserade företag

En viktig del av nyföretagandet är som nämns ovan de teknikbaserade företagen. Framför allt i USA har helt nya, snabbväxande företag spelat en huvudroll i utvecklingen av nya högteknologibranscher. Fenomenet har inte samma omfattning i Sverige, men kan ändå spela en roll på lång sikt, både för utvecklingen av nya teknikbaserade affärsverksamheter, och för spridningen av ny teknologi till etablerade företag. Några få företag kan av egen kraft växa till företag av nationell betydelse. Detta är dock en process som tar årtionden.

Huvuddelen av de nyetablerade företagen kommer på sikt att införlivas som nya verksamhetsgrenar i större företag. Detta ger det uppköpta företaget stabilare grund för ökad tillväxt, samtidigt som det köpande företaget förankras starkare i Sverige.

En annan uppgift för små företag är att tillföra kompetens i utvecklings-samarbete med större företag. Storföretagens upphandling av FoU från

andra svenska företag uppgick 1989 till ca 1 miljard. Av detta bedöms 10–20 procent avse unga teknikbaserade företag, till stor del högskoleavknoppningar.

Huvuddelen av de nya teknikbaserade företag som bildas har rötter i större, väletablerade företag, där grundarna tidigare varit anställda. Kombinationen av teknisk kompetens, marknadskännedom och industrierfarenhet gör dem särskilt lämpade att kommersialisera ny teknik. Produkterna utgörs normalt av delsystem, insatsvaror eller produktionsutrustning för större företag, och utvecklas i nära samverkan med kundföretagen.

Högskoleanknutna kunskapsföretag

Inom vissa nya områden som informationsteknik, elektronik och biomedicinsk teknik är steget mellan grundläggande forskning och kommersiella produkter mycket kort. Detta har skapat utrymme för tillkomsten av nya kunskapsföretag med direkta rötter i högskoleforskning. Under 1980-talet har ca 400 sådana företag bildats. De har i dag mellan 5 och 7 000 anställda och en årlig försäljningsvolym på omkring 2 000 MSEK.

Ett stort inslag i företagens affärer, åtminstone inledningsvis, utgörs av kunskapsöverföring i stället för försäljning av produkter i traditionell mening. Andelen misslyckanden är låg, men det är också tillväxttakten för enskilda företag.

Företagen arbetar i smala och specialiserade marknadsnischer med liten hemmamarknad. Fortsatt tillväxt kräver att företaget går ut på den internationella marknaden, ett steg som ställer stora krav både på finansiell styrka och kompetens hos företagsledningen. I det läget blir försäljning till ett större företag ofta aktuell.

Tillväxten av högskoleanknutna kunskapsföretag tjänar främst som länkar mellan forskning och etablerad industri. De spelar en roll som förmedlare av kunskap och teknik, som ofta är betydligt viktigare än storleken på det enskilda företaget anger.

Förnyelsekälla för storföretagen

Efter en viss utvecklings- och etableringstid köps företagen ofta åter upp. En viss tid i självständighet synes dock vara nödvändigt för att en ny affärsidé ska växa sig stark. Därefter kan företaget vinna på att dra nytta av större företags finansiella styrka, tekniska resurser och internationella marknadstäckning. De teknikbaserade företag som köps upp utvecklas i genomsnitt starkare än de som fortsätter i egen regi.

De stora företagens förnyelse sker i ökad omfattning just genom uppköp av lovande företag som tagit de första stegen i affärsetableringen, eller genom förvärv av minoritetsandelar i nya företag för att få tillgång till unik teknisk kompetens. Några exempel är Astras samarbete med Symbicom, som utvecklar kolhydratbaserade läkemedel, och ABBs deläggande i sensorföretaget Selcom. Totalt äger ABB-koncernen andelar i ca 200 små teknikföretag över hela världen. Att från grunden utveckla nya verksamheter till signifikant volym bedöms i dag ta för lång tid.

Ett livskraftigt klimat för nya teknikbaserade företag kan på detta sätt bidra till ett industriellt klimat där även de stora företagen bibehåller eller nyetablerar verksamhet i Sverige.

Tillväxtförutsättningar

Det finns ingen färsk statistik över villkoren för teknikbaserat nyföretagande med förutsättningar för tillväxt. En studie från 80-talets början² visade att av 4200 tillverkande företag som startade 1965–74 hade 550 nått mer än 20 anställda 1980. Av dessa tillhörde 250 mekanisk eller elektrisk verkstadsindustri. Huvuddelen var underleverantörer och ca 60 av företagen hade egna produkter.

En studie av 28 teknikbaserade företags internationaliseringssträvanden³ och en uppföljningsstudie av 28 teknikbaserade företags internationaliseringssträvanden⁴ visar på faktorer som främjar eller hindrar företagens utvecklingsförutsättningar. Urvalet utgjordes av en "elitgrupp" företag som 1985 bedömdes ha speciellt goda förutsättningar för tillväxt på den internationella marknaden. Fem år senare var läget följande: fem företag har tvingats till konkurs eller avveckling, sju företag har stannat i tillväxten eller krympt, sju företag har växt vidare, men enbart i Sverige, fem företag har expanderat internationellt, men stött på så svåra problem att man tvingats till rekonstruktion och fyra företag har lyckats expandera utomlands under någorlunda harmoniska förhållanden.

Gemensamt för misslyckandena är att man p. g. a. för dålig marknadskontakt överskattat sin egen förmåga och underskattat svårigheter och konkurrenter. En viktig bidragande faktor är att de höga förväntningarna på företagen gjort det alltför lätt att attrahera riskkapital i tidiga skeden. Man har kunnat utveckla vad man tror att marknaden vill ha, och alltför sent konfronterats med verkliga kunders krav.

Framgångsföretagen har tidigt kopplat sin teknikutveckling till faktiska behov hos existerande eller potentiella kunder. Man har därigenom också kunnat identifiera en väl avgränsad marknad utomlands, i form av samarbetspartnerns dotterbolag eller konkurrenter med liknande problem. Det tidiga samarbetet har inneburit att utvecklingen tidigt kunnat finansieras med intäkter eller t. o. m. förskott, och försiktigare expansion har minskat kapitalbehovet.

Såväl framgångsrika företag som problemföretag har i stor utsträckning bytt ägare. Hos de framgångsrika har dock ägarbytet kunnat ske planerat och i syfte att tillföra kompetens och marknadskanaler, inte bara för att lösa en akut kris.

Kan man undanröja småföretagens tillväxthinder?

Vi har ovan beskrivit hur, med undantag för en handfull teknikbaserade företag småföretagens tillväxt hämmats av bristande kunskap och brist på kapital. I följande avsnitt diskuteras hur man kan motverka detta.

Kunskapsnivån i småföretagen är självklart ytterst beroende av kun-

² Utterback, J & Reitberger G, Technology and Industrial innovation in Sweden — a study of new technology-based firms, Center for Policy Alternatives, MIT, 1982.

³ Reitberger, G & Svensson, B, Hur gick det för INTEK-företagen?

⁴ Linköping, Utrednings-Centrum, Tekniska Högskolan 1991.

skapsnivån i samhället i stort. I rapporten "Långt kvar till kunskapssamhället" (SIND 1991:2) visas att utbildningsnivån i svensk industri generellt är lägre än i de viktigaste kokurrentländerna. Dessutom är utbildningsnivån väsentlig mycket lägre i familjeföretag än i storkoncerner. Detta är i och för sig inte särskilt förvånande, eftersom många storföretag har en mera högteknologisk profil än en stor del av småföretagen, men även inom samma bransch är skillnaderna betydande. Satsningen på regionala högskolor och den nya ingenjörsutbildningen torde höja utbudet av personal med högre utbildning till småföretag, samtidigt som efterfrågan ökar. En konkret åtgärd som skulle förbättra småföretagens möjligheter att framgångsrikt konkurrera om studerande vid tekniska högskolor och ekonomi-studerande skulle vara att i ökad utsträckning stimulera dessa att utföra praktiska arbeten vid småföretag.

Det är lättare för en redan välutbildad person att vidmakthålla och utöka sina kunskaper. Dessutom är det lättare för det stora företaget att systematiskt erbjuda medarbetarna planlagd utbildning och utveckling. Detta är inte något nytt problem, utan man har under lång tid erbjudit småföretagare utbildning/utveckling genom bl. a. regionala utvecklingsfonder. En koncentration av samhällets insatser på vuxenutbildningsområdet och arbetsmarknadsutbildningen skulle ge förbättrade möjligheter för småföretag.

Även när det gäller inköp av konsulttjänster har stora företag ett övertag. Det främsta skälet är kanske att för konsulter är småföretag en svårbearbetad marknad, med höga försäljningskostnader. En av grundtankarna med regionala utvecklingsfonder är att de skall motverka detta. Utvecklingsfonderna bör därför inriktas mer på att verka som mäklare på konsultmarknaden.

Andelen eget kapital har en avgörande betydelse för ett företags framgång. Detta gäller inte i lika hög grad för s. k. levebrödsföretag, men för småföretag med ambitioner att växa kan vikten inte nog poängteras. För förnyelse av svensk industri är det mycket viktigt att det finns företag med vilja och förmåga att växa. Andelen eget kapital eller soliditeten har främst betydelse för förlusttagningens förmågan, dvs. hur länge man orkar stå emot dåliga tider eller inkörningsproblem. Även förmågan till tillväxt under kontrollerade former kräver god soliditet. Flera utredningar har visat att små företag har genomsnittligt lägre soliditet än storföretag. Det finns dock skäl som talar för att småföretag inte behöver samma soliditet som stora företag, eftersom de är lättare att styra. Ändock kvarstår behov av att stärka soliditeten i små företag.

Att stärka soliditeten kan ske genom att behålla vinstmedel i bolaget eller genom att ägarna tillskjuter mera kapital. Normalt behålls alla vinstmedel i småföretag, d. v. s. någon utdelning görs inte. Detta har varit fallet under det gamla skattesystemet. Om ökning av soliditeten skall ske på detta sätt gäller det således att öka vinstnivån. Man kan konstatera att de kortsiktiga positiva effekter som devalveringsperioden runt 1980 medförde, inte kunde tas tillvara av en stor del av småföretagen. En vinstnivå högre än som gällde för många storföretag under senare delen av 1980-talet kommer troligtvis inte åter under överskådlig tid.

En fundamental förutsättning för att kunna locka till sig ägarkapital är

att avkastningen är högre än för alternativa placeringar. Teoretiskt bör även avkastningen vara högre än i börsnoterade företag, eftersom små företag torde ha en högre risknivå än stora företag. Vinstnivån i svenska småföretag är genomsnittligt alltför låg för att kunna locka till sig nytt ägarkapital i någon större omfattning. Under de senaste åren har placerarna föredragit mindre riskfyllda placeringar och även placeringar som man trodde vara riskfria (t. ex. fastigheter). Tillskott genom privat ägarkapital har troligtvis varit av marginell betydelse för industrin som helhet.

För att långsiktigt kunna öka soliditeten krävs både förbättrad lönsamhet i mindre företag och att utbudet av ägarkapital ökar. De senaste decennierna har det varit svårt för privatpersoner, som vill starta eller förvärva företag, att spara ihop till insatsen. Skattereformen kan förhoppningsvis förbättra detta förhållande, men det torde ändå vara en svår uppgift att spara ihop till egen insats i företag. Visserligen är lägsta möjliga aktiekapital 50 000 kr., ett belopp som kan sparas ihop av flertalet löntagare. Problemet är att det krävs mångdubbla belopp även för ganska blygsamma satsningar. Om man satsar 500 000 kr. (vilket för de flesta privatpersoner är ett respektingivande belopp) i en nyetablering kan man med ett soliditetskrav på 20 procent erhålla en balansomslutning på 2 500 000 kr., uppnå en omsättning på 2 500 000–5 000 000 kr. och ha färre än tio anställda. Med dessa förutsättningar måste presumtiva företagare vara beredda till kortsiktiga ekonomiska uppoffringar.

Den tillträdande regeringen har förutskickat lättnader i kapitalbeskattningen för arbetande kapital i mindre företag, d. v. s. lägre förmögenhetsbeskattning på aktier och ägarandelar. NUTEK har inte tillgång till utredningsmaterial hur förmögenhetsbeskattningen påverkar mindre företag. Det är dock rimligt att anta att ägarna till de tillväxtföretag som det är mest angeläget att stimulera drabbas av förmögenhetsbeskattningen. För att kunna vara ett tillväxtföretag krävs hög lönsamhet och en hög grad av självfinansiering. Den höga lönsamheten höjer förmögenhetsvärdet på aktierna, vilket ställer ökade krav på ägarnas uttag ur bolaget, vilket leder till minskad självfinansiering. Avskaffande av förmögenhetsskatten och sänkt kapitalbeskattning framstår därför som klart positiva åtgärder som bör förbättra situationen.

Utomlands finns flera program som med hjälp av skattestimulanser vill öka utbudet av ägarkapital i småföretag. I Storbritannien finns Business Expansion Scheme, ett program för externa ägare att med avdragsrätt satsa i onoterade företag. I Danmark finns etableringskonton, en slags investeringsfonder för privatpersoner. Kännedomen i Sverige om effekterna av dessa program är ganska låg. Dåvarande SIND föreslog i en utredning⁵ till 1987 års regionalpolitiska kommitté att man försöksvis i stödområdena skulle införa en variant av de engelska och danska systemet. Förslaget diskuterades inte alls i kommitténs slutbetänkande.

En faktor som bedöms som viktig i Sverige är entreprenörens behov av att behålla kontrollen över sitt företag. Det finns en rad exempel på entreprenörer som blivit utmanövrerade vid någon av de kriser som regelmässigt drabbar alla tillväxtföretag. Det kan på goda grunder antas att ett viktigt mål för entreprenörer är att ha full kontroll över ägandet. Å andra sidan är det fullt tänkbart att tänka sig en ordning som var vanlig i

⁵ (SIND PM 1988:10)

industrialismens ungdom, nämligen att en viktig källa till finansiering av nya företag är att i större omfattning erbjuda utomstående ägarandelar.

Ett svenskt system för skattestimulanser behöver således ge möjligheter för både entreprenören själv och för externa ägare.

En omständighet som man inte kan bortse från är riskerna för överdriven skatteplanering. Syftet med en eventuell skattestimulans borde vara att stimulera nya och eller växande företag och inte exempelvis fastighetsinvesteringar. Detta skulle kräva såväl tydliga begränsningar som någon form av administrativ kontrollapparat, något som kan antas ha en hämmande effekt på investeringsviljan.

Eftersom det inte finns en genomarbetad analys av detta komplex av frågeställningar blir slutsatsen att man noggrant bör studera hur systemen fungerat i de länder där man valt att via skattestimulanser stimulera tillskott av riskkapital och utifrån de slutsatserna studera om ett svenskt system skulle kunna uppnå önskvärda effekter.

Finansiering genom lånat kapital

En allmänt utbredd uppfattning har varit att avregleringen på kreditmarknaden skulle göra diverse statliga finansieringsformer överflödiga. I detta ljus kan man se indragningen av lånemedel från de regionala utvecklingsfonderna och försäljningen av Investeringsbanken till Nordbanken. Den svenska kreditmarknaden har på några få år utvecklats mot en klart oligopolistisk marknad med ett minskat antal aktörer. De utländska banker som etablerat sig i Sverige har haft marginell betydelse för kreditförsörjningen för mindre företag och mest förekommit i udda satsningar när det gällt småföretag.

Fram till och med våren 1990 var det full fart på utbudet av lånekapital, och knappt några företag hade problem att låna pengar. Hösten 1990 sköt kreditförlusterna fart för att 1991 nå mycket höga nivåer.

De nuvarande kreditförlusterna torde främst drabba fastigheter och finansbolag. Det finns ändock många exempel på att bankerna stramar åt i sådan omfattning att småföretagen i många fall har uppenbara problem att få och behålla krediter. Det finns konkursförvaltare som gör gällande att det bland konkursföretag finns sådana företag som trots att de varit lönsamma med ett positivt kassaflöde, ändock fått höra av sin bank att om de skulle gå i konkurs räcker inte bankens säkerheter. Företagen kan då välja mellan att ställa fler säkerheter gentemot banken eller att få krediterna uppsagda. Om man inte haft tillgång till extra säkerheter har banken sagt upp krediterna. Att i dagsläget attrahera en ny bank när den gamla har sagt upp krediterna, är en hart när omöjlig uppgift. Resultatet kan i ett antal fall ha blivit att företag i onödan försatts i konkurs av sina banker.

Det är angeläget att studera hur avregleringen av kreditmarknaden tillsammans med den nu pågående finanskrisen påverkar småföretagens möjligheter till att låna pengar.

Det kan i dagsläget inte uteslutas att en insats från samhället kan vara motiverad. Speciellt som många småföretag p. g. a. EG-anslutningen kommer att stå inför alternativen att växa snabbt eller försvinna.

Ett alternativ till ett kapital från de i bolaget verksamma ägarna är att få tillskott från externa ägare. Den mest utredda formen torde vara "Venture Capital". Efter en euforisk start i början på 80-talet har Venture Capital-branschen gått in i en lugnare fas. De verksamma bolagen föredrar att satsa på företag med låg risk, vilket innebär att unga och teknikbaserade företag har svårigheter att attrahera Venture capital. I branschen finns även betydande statliga aktörer bl. a. 4:e AP-fonden.

NÄRINGSKLIVETS TILLVÄXTMÖJLIGHETER OCH INVESTERINGSBEHOV

Huvudslutsatser av analysen i avsnittet:

- Värdet av den privata tjänstesektorns produktion passerade industrins i slutet av 1980-talet.
- De mest expansiva tjänstesektorerna när det gäller sysselsättningen – hotell och restaurang respektive uppdragssektorn – är också de som har hushållat sämst med arbetskraft och kapital.
- Jordbruket och livsmedelsindustrin har i stort sett inte haft någon förbättring av sin effektivitet till skillnad mot nästan alla andra branscher.
- De FoU-intensiva branscherna har väsentligt fler högutbildade bland sin personal än de kunskaps- och kapitalintensiva, vilka i sin tur har fler högutbildade än de arbetsintensiva och skyddade industribranscherna.
- I tillväxtscenariot illustreras att en god tillväxt är möjlig om den svenska politiken blir mycket framgångsrik.
- Vi kan då utvecklas från en stapelvaruexportör till en som byter kunskapsintensiva verkstadsvävar mot mat och kläder. Efterfrågan på civilingenjörer och naturvetare fördubblas då under perioden 1989–2004, vilket kräver väsentligt fler utbildningsplatser.
- Tillväxten kräver en kraftig ökning av investeringarna, inte minst i industrin. Det krävs också en utbyggnad av energiproduktionen.
- Vårt stagnationsscenario, som beskriver konsekvenserna av storföretagens intervjuvar, leder till en BNP-tillväxt på 1,8 procent gentemot tillväxtscenariets 3,0 i årlig tillväxt.
- I ett sådant scenario krävs inga höjningar av investeringsaktiviteten och det blir överskott även på civilingenjörer.

7 Tar tjänstesektorn över?

I detta avsnitt ges en kort beskrivning av utvecklingen inom näringslivet. I genomgången har jordbrukssektorn i stort sett utelämnats. Produktion, sysselsättning, investeringar och produktivitet behandlas.

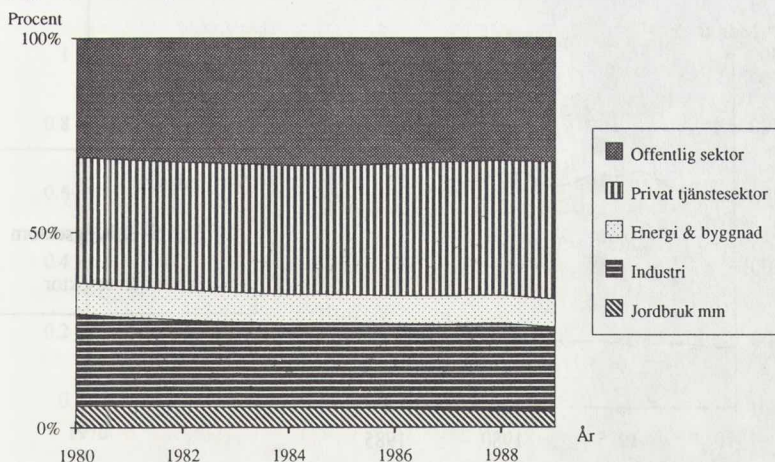
Struktur

Vi kan få en bra bild av näringslivets struktur genom att studera sysselsättning respektive produktion. Måtten ger olika resultat beroende på att produktiviteten varierar mellan sektorerna. En sektor som har en låg andel av sysselsättningen kan ha en högre andel av produktionen om varje arbetare i just den sektorn har en högre produktivitet än genomsnittet.

Sysselsättningen

Under 1980-talet har sysselsättningen inom både industrin och jordbruket fallit. Andelen industrisysselsatta har dock varit i stort sett oförändrad sedan 1982. Inom den övriga delen av näringslivet har den privata tjänstesektorn ökat sin andel av de sysselsatta från 32 procent till 35 procent,

Figur 7.1 Andel sysselsatta inom olika sektorer 1980–1989



Källa: Nationalräkenskaperna

medan energi- och byggsektorn minskat sin andel från knappt 8 procent till drygt 7 procent. Andelen sysselsatta inom den offentliga sektorn har ökat från knappt 31 procent till drygt 32 procent. I mitten av 1980 bröts dock den tidigare uppåtgående trenden och andelen inom denna sektor började minska.

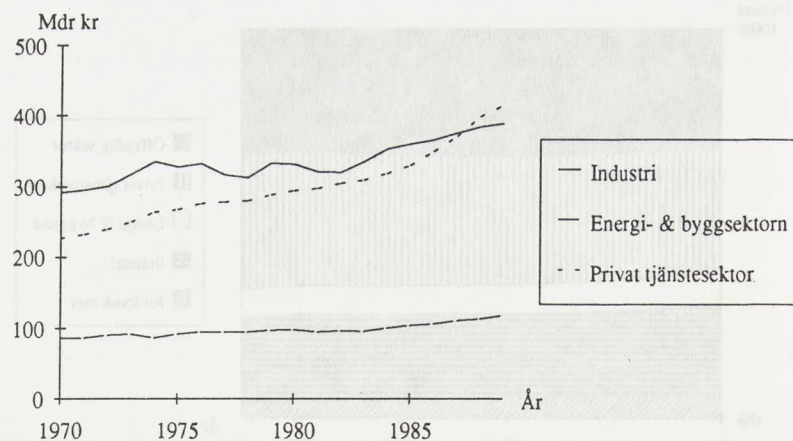
Produktion

Tittar vi på produktionen blir bilden delvis annorlunda. Sysselsättningsmässigt dominerade den privata tjänstesektorn över industrin under perioden mellan 1970 och 1989. Som visas i figuren nedan var detta inte fallet om produktionen studeras. Den lägre andelen för den privata tjänstesektorn då produktionen används för att belysa strukturen beror på att sektorn har en lägre arbetsproduktivitet än industrin.

Den kanske viktigaste iakttagelsen i figuren är den snabba tillväxten av den privata tjänstesektorn. Produktionen inom denna sektor har under perioden blivit större än produktionen inom industrin. Viktiga faktorer bakom den snabba utvecklingen för tjänstesektorn i slutet av 1980-talet är konjunkturutvecklingen och avregleringen av kreditmarknaden. Produktionen inom industrin har ökat med 33 procent, inom energi- och byggsektorn med 37 procent och inom den privata tjänstesektorn med hela 83 procent.

Industriproduktionen fluktuerar betydligt mer än produktionen inom de övriga sektorerna. Produktionen föll under lågkonjunkturen i slutet av 1970-talet och början av 1980-talet. En förklaring till detta är att industriproduktionen är mer utsatt för internationell konkurrens och därför betydligt känsligare för konjunkturutvecklingen i omvärlden. En annan förklaring är att industrisektorn producerar varor vars efterfrågan varierar kraftigt över konjunkturcykeln.

Figur 7.2 Produktionen (förädlingsvärdet) inom olika sektorer 1970–1989 i 1980 års priser



Källa: Nationalräkenskaperna

Investeringar

Investeringskvoten, det vill säga investeringarnas andel av produktionen, varierar kraftigt mellan olika sektorer. Detta beror på att kapitalintensiteten skiljer sig åt mellan dessa. Investeringskvoternas utveckling under de senaste två decennierna visas i figur 7.3. Inom industrin har kvoten fluktuerat mellan 0,15 och 0,20. Kvoten uppvisar vågdalar under lågkonjunkturerna i slutet av 1970-talet och början av 1980-talet.

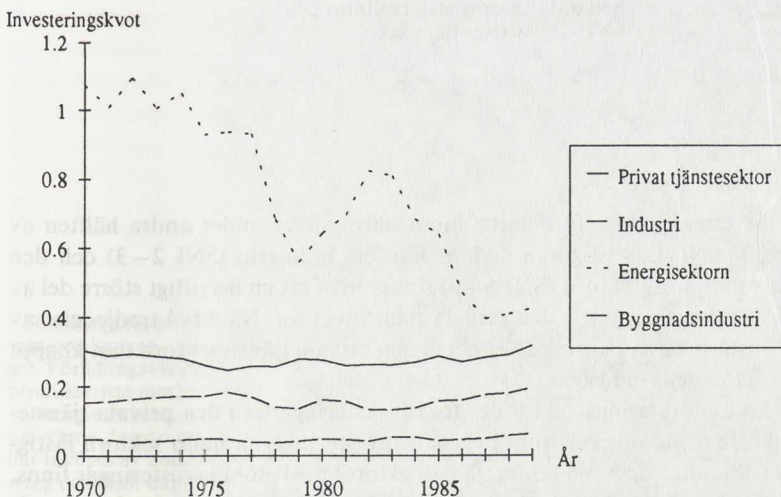
Den privata tjänstesektorns investeringskvot har stigit något under perioden från 0,30 1970 till 0,32 1989. År 1989 var dock investeringskvoten hög och för de närmast föregående åren låg den mellan 0,28 och 0,29. Investeringskvoten visar vågdalar under lågkonjunkturåren 1976–77 och devalveringsåren 1981–1983, dock inte lika stora som för industrin. Bottennivåerna nås något före industrin.

En förklaring till att investeringskvoten inom tjänstesektorn överstiger industrins är att det inom tjänstesektorn finns några mycket kapitalintensiva sektorer, bland annat fastighetsförvaltning. Exkluderas denna sektor faller investeringskvoten till nästan samma nivå som för industrin.

Investeringskvoten för den mycket kapitalintensiva energisektorn låg fram till mitten av 1970-talet omkring ett. Därefter föll kvoten kraftigt fram till 1979 men ökade åter till en hög nivå under 1980-talets första hälft. Under den andra halvan av 1980-talet har kvoten legat på en låg nivå. Energisektorn har befunnit sig i ett skede av uppbyggnad av ny kapacitet under perioden vilket resulterat i en högre investeringskvot än normalt. En förklaring till den höga investeringskvoten under den första delen av 1980-talet är att de sista kärnkraftsreaktorerna färdigställdes dessa år.

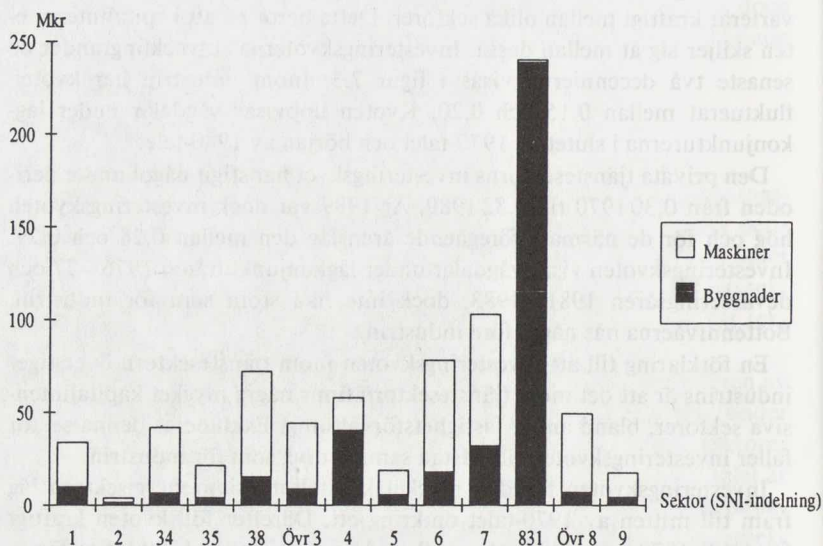
Inom bygnadsindustrin är investeringskvoten låg och har legat på omkring 5 procent under hela perioden.

Figur 7.3 Investeringskvoter inom näringslivet 1970–1989



Källa: Nationalräkenskaperna

Figur 7.4 Investeringar i näringslivet 1985–1989 fördelade på olika sektorer i 1985 års priser



Kodförklaring	SNI 1	Jordbruk m. m.
	SNI 2	Gruvor m. m.
	SNI 3	Tillverkningsindustri
	SNI 34	Massa och pappersindustri
	SNI 35	Kemi, plast och petroindustri
	SNI 38	Verkstadsindustri
	SNI 4	Energisektorn
	SNI 5	Byggnadsindustri
	SNI 6	Handel, hotell och restaurang
	SNI 7	Transporter, post och tele
	SNI 8	Bank, försäkring, fastighetsförvaltning och uppdragstjänster
	SNI 831	Fastighetsförvaltning
	SNI 9	övriga tjänster

Källa: SCB

Investeringarnas fördelning inom näringslivet under andra hälften av 1980-talet visas i figuren nedan. Jämförs industrin (SNI 2–3) och den privata tjänstesektorn (SNI 6–9) finner man att en betydligt större del av investeringarna görs i den privata tjänstesektorn. Nära två tredjedelar av investeringarna i näringslivet görs i den privata tjänstesektorn mot knappt en fjärdedel i industrin.

En av förklaringarna till de stora investeringarna i den privata tjänstesektorn är de mycket stora byggnadsinvesteringarna inom sektorn fastighetsförvaltning. Även andra tjänstesektorer med stora investeringar finns, som t. ex. transportsektorn och handeln, där maskininvesteringarna är betydande. Även dessa är större i tjänstesektorn än i industrin.

Produktivitet

Produktivitet är ett mått som relaterar produktionsresultatet till en eller flera produktionsfaktorer. Ett exempel är arbetsproduktiviteten som visar hur mycket som producerats per arbetad timme. Man får då ett mått som visar den del av produktionsutvecklingen som inte kan hänföras till en förändrad arbetskraftsinsats.

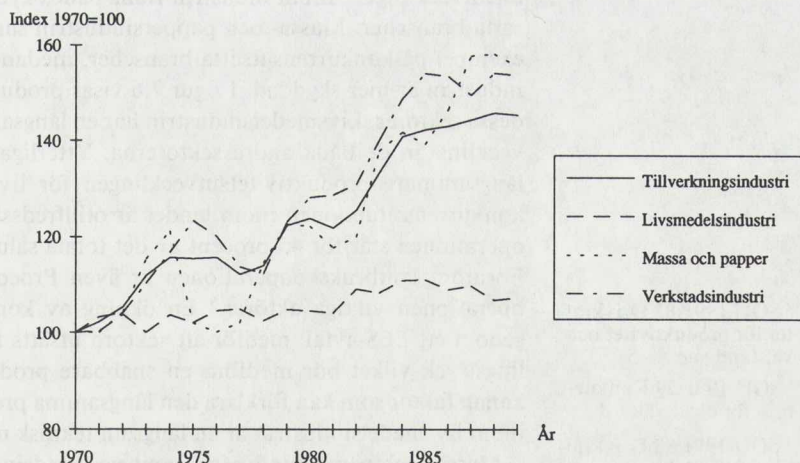
För att kunna uppnå jämförbarhet mellan branscher krävs det att man har en gemensam måttstock vid bestämning av bland annat produktionen. Ett mått på produktionen är förädlingsvärdet¹, som visar produktionens värde.

Det uppstår dock flera problem vid undersökning av produktiviteten. Det är svårt att värdera produktionsresultatet. Vid väl fungerande marknader kan produkternas marknadsvärde användas. Monopol och bristande information förekommer dock inom många branscher, vilket gör att marknadspriset blir mindre rättvisande. Ett annat problem är branscher där priserna är reglerade eller påverkade av subventioner.

Ytterligare en svårighet är att man får problem att skilja reala produktionsförändringar och inflation då produkternas kvalitet förändras. Detta är mest utpräglat i branscher med snabb teknisk utveckling, där nya och bättre produkter ofta avlöser varandra. Effekten av att kvalitetsförbättringar underskattas blir att produktionsutvecklingen underskattas och inflationen överskattas. Produktivitetstillväxten kommer då också att undervärderas.

När det gäller mätning av de insatta produktionsfaktorerna förekommer även här problem, framför allt vid beräkningen av kapitalstockar. Vid värdering av dessa får man olika metodproblem. Svårigheter att bestämma kapitalets livslängd gör det svårt att uppskatta kapitalstockens storlek. Dessutom är det statistiska materialet osäkert.

Figur 7.5 Totalfaktorproduktivitetens utveckling inom vissa industribranscher och industrin totalt sett 1970–1989 i 1985 års priser. 1970=100



¹ Förädlingsvärdet är det som produceras i företaget. Förädlingsvärdet är produkternas marknadsvärde minus insatsvarornas värde. Insatsvarorna har inköpts av andra företag och skall därför ej räknas som producerade i det företag man undersöker.

Källa: SCB

Vi kommer nedan även redovisa ett annat mått än arbetsproduktiviteten, nämligen totalfaktorproduktiviteten. Detta mått visar den produktionsförändring som inte kan hänföras till en ändrad användning av både kapital och arbetskraft. Faktorer som förklarar totalfaktorproduktivitetsutveckling är exempelvis teknisk utveckling, förändrad arbetsorganisation, en förbättrad resursallokering mellan branscher och bättre utbildad arbetskraft.² Arbetsproduktiviteten skiljer sig från totalfaktorproduktiviteten i och med att det förstnämnda måttet visar den produktionsförändring som ej hänförs till ändrad arbetskraftsinsats. Faktorer som förklarar förändringar av detta produktivetsmått inkluderar förutom de faktorer som påverkar totalfaktorproduktiviteten, även en förändring av kapitalstocken.

Datamaterialet som används för produktiviteten bygger på beräkningar som gjorts av SCB för produktivetsdelegationens räkning. Dessa bygger på material från nationalräkenskaperna.

Både för industrin och för den privata tjänstesektorn har totalfaktorproduktiviteten ökat under perioden. En uppbromsning av produktivetsutvecklingen skedde i samband med oljekrisen 1974 i både industrin och tjänstesektorn. Industrins totalfaktorproduktivitet uppvisar större ökning- ar i samband med devalveringsåren i slutet av 1970-talet respektive början av 1980-talet. Devalveringarna i samband med internationella konjunkturuppgångar har medfört att kapacitetsutnyttjandet snabbt kunnat höjas i den konkurrensutsatta sektorn, där stora delar av industrin ingår, vilket medfört att produktiviteten ökat snabbt. I den skyddade sektorn som innefattar stora delar av tjänstesektorn fick devalveringarna ej lika stor effekt. (I fig 10.2 ges en belysning av det starka sambandet mellan kapacitetsutnyttjande och produktivetsutveckling.) Produktivetsutvecklingen har varit något långsammare inom tjänstesektorn under perioden.

Inom jordbrukssektorn har produktiviteten fluktuerat under perioden. Utvecklingen har varit avsevärt sämre än i både tjänstesektorn och industrin, vilket delvis förklaras av det omfattande regelverk som finns inom sektorn.

En sektors utsatthet för internationell konkurrens påverkar produktivetsutvecklingen. Inom industrin finns både skyddade och konkurrensutsatta branscher. Massa- och pappersindustrin samt verkstadsindustrin är exempel på konkurrensutsatta branscher, medan till exempel livsmedelsindustrin är mer skyddad. I figur 7.6 visas produktivetsutvecklingen för dessa sektorer. Livsmedelsindustrin har en långsammare produktivetsutveckling än de båda andra sektorerna. Ytterligare en förklaring till den långsammare produktivetsutvecklingen för livsmedelsindustrin är att konkurrenssituationen inom landet är otillfredsställande då lantbrukskooperationen står för 45 procent av det totala saluvärdet inom branschen. Förutom lantbrukskooperationen är även Procordia och konsumentkooperationen viktiga aktörer.³ En ökning av konkurrensen, till exempel genom ett EES-avtal, medför att sektorn utsätts för ett starkare omvandlingstryck vilket bör medföra en snabbare produktivetsutveckling. En annan faktor som kan förklara den långsamma produktivetsutvecklingen inom livsmedelsindustrin är en långsam teknisk utveckling.⁴

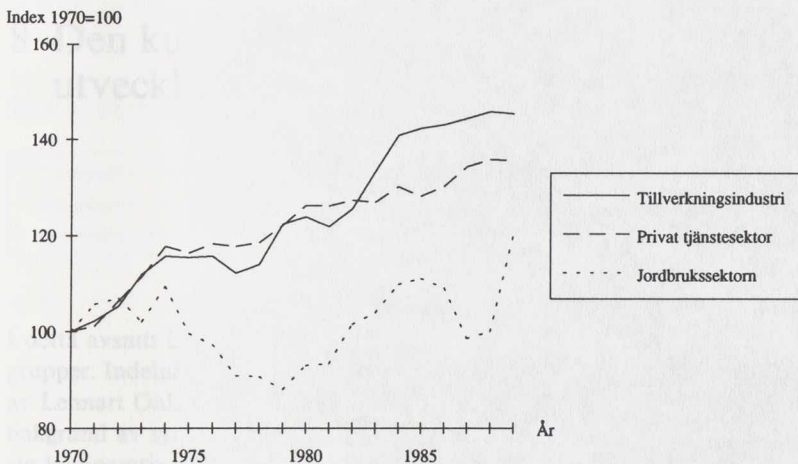
Massa- och pappersindustrin samt verkstadsindustrin har en produktivetsutveckling som överstiger industrins totalt sett. Devalveringseffek-

² SOU 1991:82 Drivkrafter för produktivitet och välfärd kap 4–5.

³ SOU 1991:59 Konkurrens för ökad välfärd

⁴ SOU 1991:82 Drivkrafter för produktivitet och välfärd kap 5.

Figur 7.6 Totalfaktorproduktivitetsens utveckling inom vissa delar av näringslivet 1970–1989 i 1985 års priser. 1970=100



Källa: SCB

terna är märkbara i båda dessa branscher. Detta är tydligast i massa- och pappersindustrin där produktiviteten lyfts kraftigt av det ökade kapacitetsutnyttjandet i samband med devalveringarna. Devalveringarnas effekter på produktiviteten är dock tvetydiga. Visserligen ökar produktiviteten i samband med devalveringen. Samtidigt blir dock vinstnivån hög, vilket medför ett lägre omvandlingstryck på företagen och därmed en långsammare strukturomvandling. Detta medför i ett längre tidsperspektiv en långsammare produktivitetsutveckling.

Lågkonjunkturen som följde efter oljekrisen satte tydliga spår i produktivitetsutvecklingen för både massa- och pappersindustrin samt verkstadsindustrin. Inom massa- och pappersindustrin föll produktiviteten mer än inom verkstadsindustrin, främst orsakat av en kraftigare konjunktur nedgång som medförde större labour-hoarding.

8 Den kunskapsintensiva sektorn har bäst utvecklingsmöjligheter

I detta avsnitt beskrivs den svenska industrin uppdelad på några huvudgrupper. Indelningen överensstämmer i princip med den som har använts av Lennart Ohlsson och Lars Vinell.¹ Branschindelningen har gjorts mot bakgrund av synsättet att ett land har särskilda förutsättningar att skapa sig komparativa fördelar inom områden där man har jämförelsevis gott om resurser (landareal, arbetskraft, kapital) och därmed också relativt lågt pris på dessa. Konkurrensfaktorn kapital har efterhand blivit alltmer rörligt över nationsgränserna medan arbetskraften, med sin specifika kompetens, fortfarande är jämförelsevis stationär.

Syftet med avsnittet är att ge en översiktlig historik och nulägesbeskrivning och att lyfta fram förhållanden och tendenser i utvecklingen som är särskilt viktiga för tillväxtpöjligheterna för produktion och sysselsättning i olika sektorer.

Skyddad sektor

Till den skyddade sektorn räknas industrier vars hemmamarknad är skyddad från utländsk konkurrens på olika sätt. Det kan vara genom tariffära handelshinder, som gränsskyddet för jordbruksprodukter, och genom icke tariffära handelshinder. Exempel på det senare är billiga produkter med höga transportkostnader (sand, gjutjärnsprodukter) och produkter som är specifikt anpassade till svenska förhållanden (trähus, grafiska produkter). Handelsutbytet med andra länder är därför litet.

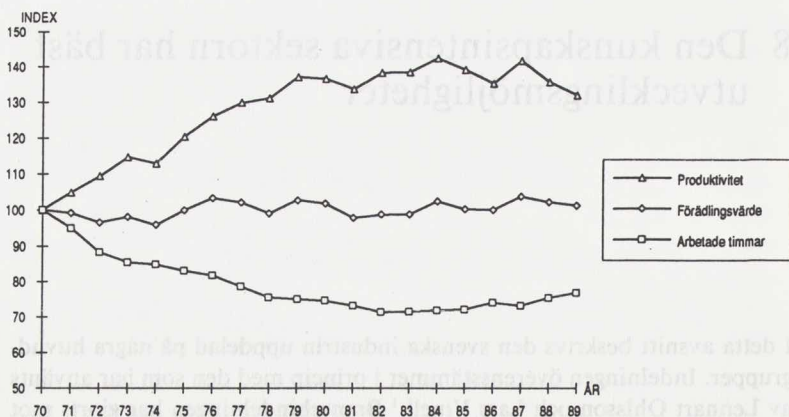
Till den skyddade industrisektorn räknas delar av livsmedelsindustrin, viss trä- och stenindustri samt grafisk industri. Generellt kan sektorn betecknas som arbetintensiv, men där ingår även kapitalintensiva processindustrier som kvarnar och sockerraffinaderier och mer kunskapsintensiva som den grafiska industrin.

Sektorn svarade 1989 för ca 20 procent av industriproduktionen och ungefär lika stor del av industrissysselsättningen. Större delgrupper inom sektorn är grafiska m. fl. industrier och livsmedelsindustrier, som sammantaget svarade för ca 65 procent av de sysselsatta i sektorn.

Drygt 90 procent av den skyddade sektorns (grovt avgränsad) produktion avsattes 1989 på hemmamarknaden, vilket motsvarade ca 85 procent av tillförseln till denna detta år. Andelarna var ungefär lika stora 1980. Exporten gick i första hand till de nordiska länderna (en tredjedel) och till

¹ Tillväxtens drivkrafter. Industriförbundet 1987. Sektoreernas omfattning vad gäller industribranscher framgår av bilaga. Det kan här nämnas att avgränsningen av sektorerna skiljer sig något åt i de olika diagram och figurer som redovisas. Det hänger främst ihop med att tillgängligt statistiskt material inte kunnat grupperas på så disaggregerad nivå som varit önskvärt. Bedömningarna i kapitlet bygger, förutom på information i övriga kapitel av rapporten, på diskussioner med sakkunniga inom NUTEK. Några aktuella skriftliga rapporter som särskilt behandlar framtidsutsikter för olika industrigrenar har beaktats och tagits upp bland källorna.

Figur 8.1 Skyddad industri. Förädlingsvärde i fasta priser, arbetade timmar och arbetsproduktivitet. Index 1970=100



Källa: Nationalräkenskaper.

EG-länderna (drygt en tredjedel). Såsom framgår av kapitel 2 har den skyddade sektorn högre marknadsandel på exportmarknaderna 1989 än 1980. Importen kommer till närmare 60 procent från EG-länder.

Sektoravgränsningen avviker i figur 8.1 något från den som gjorts i tabellen. Det framgår att produktionen varit mycket stabil sedan 1970. Det sammanhänger främst med hemmamarknadens utveckling. Efterfrågan på livsmedel beror t. ex. till stor del på befolkningsutvecklingen, även om varorna inbördes är relativt priskänsliga. Byggandet har efter färdigställandet av miljonprogrammet i början av 1970-talet tidvis varit ganska lågt. Efterfrågan på den grafiska industrins produkter sammanhänger dels med den privata konsumtionen (böcker, tidningar) dels med affärsverksamhetens utveckling (bl. a. reklamtryck).

Antalet arbetade timmar minskade från 1970 fram till 1982 och har därefter saktat ökat. Det betyder att arbetsproduktiviteten (förädlingsvärdet per timme) under senare år har fallit något. Det finns inga uppgifter om kapitalstockens utveckling för den skyddade sektorn men produktivtetsdelegationen har låtit göra beräkningar för industrins huvudbranscher. De visar att sådana branscher, som till vissa delar ingår i den skyddade sektorn, vanligen haft en växande kapitalstock. De har över åren antingen haft en totalfaktorproduktivitet som varit ganska oförändrad (livsmedelsindustri) eller fallande (grafisk industri under 1980-talet, jord- och stenindustri, trävaruindustri). Det tyder på att branscherna haft ganska svag teknisk utveckling.

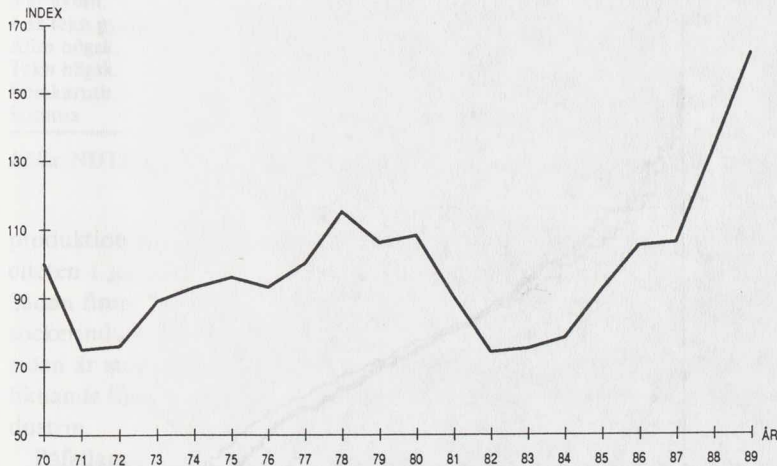
Tabell 8.1 Skyddad sektor 1989

Industrigrupp	Sysselsatta		Förädlingsvärde	
	antal	andel %	Mkr	andel %
S-livs	44 200	30	16 500	28
S-trä	20 200	14	7 300	13
S-sten	33 300	22	12 900	22
S-graf m. m.	50 200	34	21 500	37
Hela S-sektorn	147 900	100	58 200	100

Källa: NUTEKDATA.

Investeringsutvecklingen har varit ganska ojämn, men ökat på senare år, se figur 8.2. Förändringarna i investeringskvoten, investeringarna i procent av förädlingsvärdet, har över åren ganska nära följt investeringsutvecklingen.

Figur 8.2 Skyddad industri. Investeringar i fasta priser. Index 1970=100

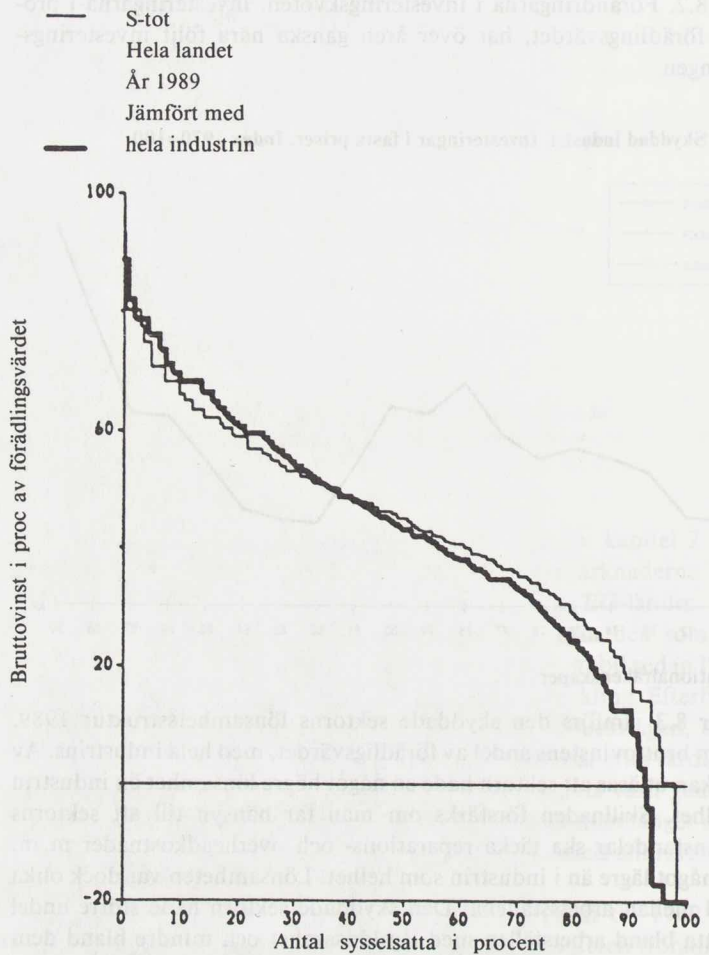


Källa: Nationalräkenskaper

I figur 8.3 jämförs den skyddade sektorns lönsamhetsstruktur 1989, mätt som bruttovinstens andel av förädlingsvärdet, med hela industrins. Av figuren kan utläsas att sektorn hade en något högre lönsamhet än industrin som helhet. Skillnaden förstärks om man tar hänsyn till att sektorns bruttovinstandelar ska täcka reparations- och overheadkostnader m. m. som är något lägre än i industrin som helhet. Lönsamheten var dock olika fördelad mellan arbetsställena. Den skyddade sektorn hade större andel sysselsatta bland arbetsställena med låg lönsamhet och mindre bland dem med hög. Sektorns struktur var något sårbar, d. v. s. en ganska stor del av arbetsställena hade 1989 ungefär samma lönsamhetsnivå. Om det inträffar generella kostnads- och intäktsförändringar kommer då många att påverkas samtidigt. Den flacka kurvan för sektorn antyder också att dess förnyelsepotential är något mer begränsad än för industrin som helhet.

Om man på liknande sätt jämför lönsamhetsstrukturen 1989 mellan de olika delgrupperna i den skyddade sektorn finner man att trägruppen var något mer sårbar än de övriga, livsmedelsgruppen något mindre. Men skillnaderna var inte så stora.

Utbildningsstrukturen i den skyddade sektorn var 1988 sämre än i industrin som helhet, såtillvida att en större andel av arbetskraften hade låg formell utbildning. Det indikerar att sektorn hade en jämförelsevis enkel produktion eller tillverkade mindre avancerade produkter. Utbildningsstrukturen var dock mycket olika mellan delgrupperna, vilket framgår av följande tabell. I livsmedels- och trägrupperna hade t. ex. mer än hälften av arbetskraften högst grundskola/folkskola, vilket bl. a. hänger samman med karaktären på arbetet. Den grafiska gruppen hade större

Figur 8.3 Bruttovinstandelar i skyddad sektor jämfört med hela industrins²

² Figurens kurvor över bruttovinstandelar visar sektorns alla arbetsställen (i grupper). De har sorterats i ordning efter bruttovinstandel, med de bästa till vänster och de sämsta till höger. Arbetsställen ovanför diagrammets 0-linje har visst överskott efter det att de flesta rörliga kostnader täckts. Övriga rörliga kostnader, om vilka uppgifter inte finns för enskilda arbetsställen, gäller bl a för overhead och reparationer. Dessa uppgår sammantaget till ca 20 procent av förädlingsvärdet för alla sektorer utom för den kapitalintensiva, där man får räkna med närmare 30 procent. För långsiktig överlevnad måste därutöver belopp avsättas för förnyelse av kapitalaet.

Källa: NUTEKDATA.

andel kvalificerade arbetsuppgifter och också större andel av arbetskraften med högre formell utbildning. Bland dessa återfinns bl. a. dagstidningsjournalister. Andelen av arbetskraften som har högskoleutbildning eller mer låg på 2–3 procent i de övriga grupperna.

När det gäller utvecklingen framöver kommer den skyddade sektorn att utsättas för ett betydande omvandlingstryck. EG-integrationen med åtföljande harmonisering av regler, avregleringar inom jordbruks- och livsmedelsområdet m. m. kommer att beröra samtliga skyddade industrigrupper.

Särskilt för livsmedelsindustrigruppen kommer omställningskraven bli stora, med nämnda anpassningskrav samtidigt som man inte kan räkna med att den allmänna efterfrågan på varuslag såsom livsmedel ökar nämnvärt.

Livsmedelsindustrigruppen har kunnat hålla en hög prisnivå jämfört med världsmarknadspriserna. Industrin är också anpassad till en råvaru-

Tabell 8.2 Utbildningsstruktur 1988. Skyddad sektor

Högsta formella utbildning	Andel av arbetskraften i industrigrupp. Procent					
	Hela S	S-livs	S-trä	S-sten	S-graf m. m.	Hela industrin
Grundsk.	48,0	51,7	51,6	44,4	42,3	43,3
2 år gymn.	14,9	20,6	13,4	10,0	17,9	13,5
Yrkestekn	22,6	16,6	24,8	32,2	20,3	25,4
3 år gymn.	5,4	5,7	3,8	3,6	9,3	5,1
4 år tekn gymn.	4,8	2,6	4,6	6,8	2,1	7,2
Allm högsk.	3,2	2,3	1,5	1,8	7,5	3,3
Tekn högsk.	0,8	0,4	0,3	1,1	0,4	2,0
Forskarutb.	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2
Summa	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: NUTEKDATA. Utbildningskategorierna förklaras i bilaga 2.

produktion som är mycket högre än den inhemska efterfrågan. Överkapa- citeten i jordbruksledet är på väg ner, men den finns fortfarande kvar. Sådan finns också i förädlingsindustrin bl. a. i mejerier, kvarn-, fett- och sockerindustrin. Ägarkoncentrationen både i producentled och på köpar- sidan är stor. Det betyder att konkurrensen är ganska begränsad. Delvis liknande förhållanden gäller bland övriga industrigrupper, t. ex. cementin- dustrin.

Påfallande många livsmedelsbranscher, såväl skyddade som andra, åter- finns bland dem som bedöms ha låg konkurrenskraft gentemot EG-mark- naden, i enlighet med den studie som redovisats i kapitel 3. De större livsmedelsföretagen har under senare år aktivt sökt möta kommande för- ändringar genom att köpa eller etablera samarbete med sina potentiella konkurrenter i Europa.³

Konkurrenstrycket kommer framöver att leda till nedläggningar av pro- duktionskapacitet i Sverige, rationaliseringar mot en kostnadseffektivare produktion och starkare produktspecialiseringar. Den fördel som kan ligga i att finnas nära konsumenterna bedöms successivt komma att minska, eftersom ökad hållbarhet bl. a. genom effektivare förpackningsteknik är en central faktor i den pågående produktutvecklingen inom livsmedels- områ- det.⁴

För industrigrupperna, som är beroende av byggandet, förväntas om- ställningen på sikt också att bli omfattande, när byggnormer m. m. harmo- niserats. I motsats till livsmedelsindustrierna kan de dock se fram emot att inkomstnivån ökar och efter hand leder till snabbare växande efterfrågan på sina produkter. Detta gäller också den grafiska gruppen.

Arbetsintensiv sektor

Till den arbetsintensiva industrin räknas konkurrensutsatta livsmedelsin- dustrier, vissa trävaruindustrier (byggmaterial), en grupp industrier som arbetar med plast, gummi, papper och papp samt byggvaror av metall, samt en grupp med tekoindustrier och tillverkare av husgeråd m. m. Pro- duktionstekniken är ofta relativt enkel och varorna priskänsliga.

År 1989 svarade sektorn för ca 18 procent av industriproduktionen och

³ Källor: Svensk agroin- dustrin i framtiden. Sveriges lantbruksuniversitet 1991. Utredning rörande teknikutveckling för svensk livsmedelsindu- stri. R 1992:1. NUTEK.

⁴ Källa: Slaget om konsu- menterna. Livsmedels- teknik nr 10 1991.

Tabell 8.3 Arbetsintensiv sektor 1989

Industrigrupp	Sysselsatta antal	andel %	Förädlingsvärde	
			Mkr	andel %
A-livs	16 500	10	6 400	12
A-trä	21 900	13	8 400	16
A-bygg m. m.	93 600	57	30 300	57
A-teko m. m.	32 900	20	8 300	16
Hela A-sektorn	164 900	100	53 400	100

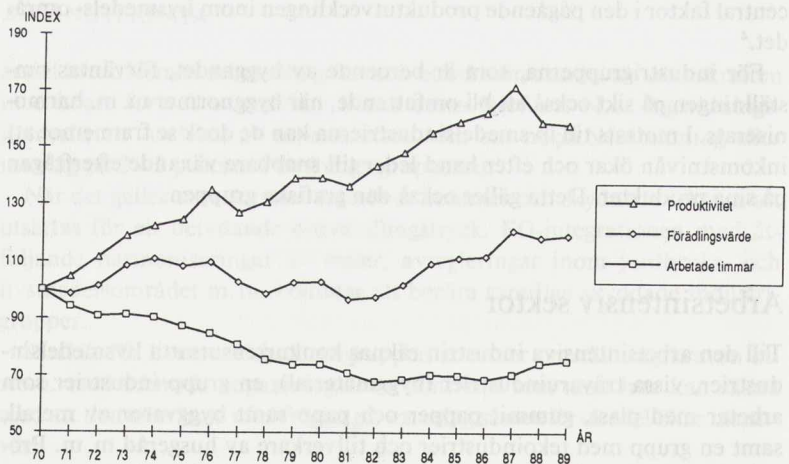
Källa: NUTEKDATA.

ca 23 procent av de industrissysselsatta. Den största delgruppen inom sektorn, nedan betecknad som A-bygg m. m., svarade 1989 för ca 57 procent av gruppens produktion. Avnämare av gruppens produkter är inte enbart byggsektorn, utan också andra industrier och hushåll (t. ex. för pappförpackningar respektive trämöbler). De närmast största delgrupperna 1989 var träindustrierna och tekoindustrier m. fl., som vardera svarade för ca 16 procent av gruppens produktion.

Omkring två tredjedelar av den arbetsintensiva sektorns (grovt avgränsad) produktion avsattes 1989 på hemmamarknaden, vilket motsvarade ca 60 procent av tillförseln till denna. Andelen var 1980 ca 65 procent. Hela minskningen skedde i början av 1980-talet. Exportens andel av produktionen ökade något mellan 1980 och 1989. Exporten har stark tonvikt på nordiska länder och EG-marknaden, dit 24 respektive 57 procent av exporten gick 1989. Dessa andelar har ökat något under 1980-talet. Marknadsandelen på exportmarknaden har dock successivt fallit, vilket visats i kapitel 2.

Den arbetsintensiva sektorns industrier har under lång tid arbetat i hård konkurrens med andra länders industrier. Produktion och sysselsättning har utvecklats långsamt. Sektorn har emellertid kunnat dra nytta av

Figur 8.4 Arbetsintensiv industri. Förädlingsvärde i fasta priser, arbetade timmar och arbetsproduktivitet. Index 1970=100



Källa: Nationalräkenskaper.

devalveringarna i början av 1980-talet och en nedåtgående trend i produktion och arbetade timmar bröts åren därefter, se figur över produktion (förädlingsvärde i fasta priser), timmar och produktivitet. Sektoravgränsningen avviker där något från den i tabellen. Man kan notera att arbetsproduktiviteten (förädlingsvärde per timme) periodvis ökat ganska snabbt, men stagnerat – minskat 1986–1989.

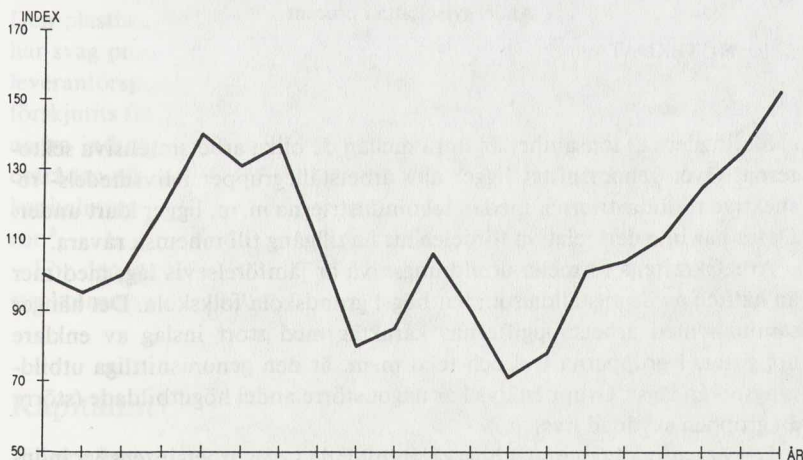
Hur totalfaktorproduktiviteten utvecklats för hela sektorn är oklart. För tekobranschen, som utgör huvuddelen av en av de arbetsintensiva industrigrupperna, finns dock beräkningar från produktivitsdelegationen. Denna bransch har halverat sin produktion mellan 1970 och 1989. Samtidigt har antalet arbetade timmar minskat ännu mer, men kapitalstocken inte lika mycket. Totalfaktorproduktiviteten i tekoindustrin har därmed ökat relativt snabbt. Både teknisk utveckling och omfattande utslagning av lågproduktiva enheter har bidragit till detta.

Investeringsutvecklingen framgår av figur 8.5. Förändringarna i investeringskvoten (investeringar i procent av förädlingsvärde) har under åren ganska nära följt investeringsutvecklingen.

Sektorns lönsamhetsstruktur 1989, mätt som bruttovinstandel av förädlingsvärdet, var genomsnittligt lägre än hela industrins. I figur 8.6 kan man tydligt se att det finns färre sysselsatta i arbetsställen med bruttovinster över 40 procent i den arbetsintensiva sektorn.⁵ Kurvan över arbetsställena var också flackare, vilket tyder på att förnyelsepotentialen inte var lika stor som i industrin totalt. Sektorn var mer sårbar för kostnadsökningar eller intäktsminskningar, och denna sårbarhet var större 1989 än det konjunkturrellt jämförbara året 1974.

Strukturen 1989 liknar den skyddade sektorns, men lönsamhetsnivån för arbetsställena i den arbetsintensiva sektorn var genomgående något lägre. Den var alltså mer sårbar.

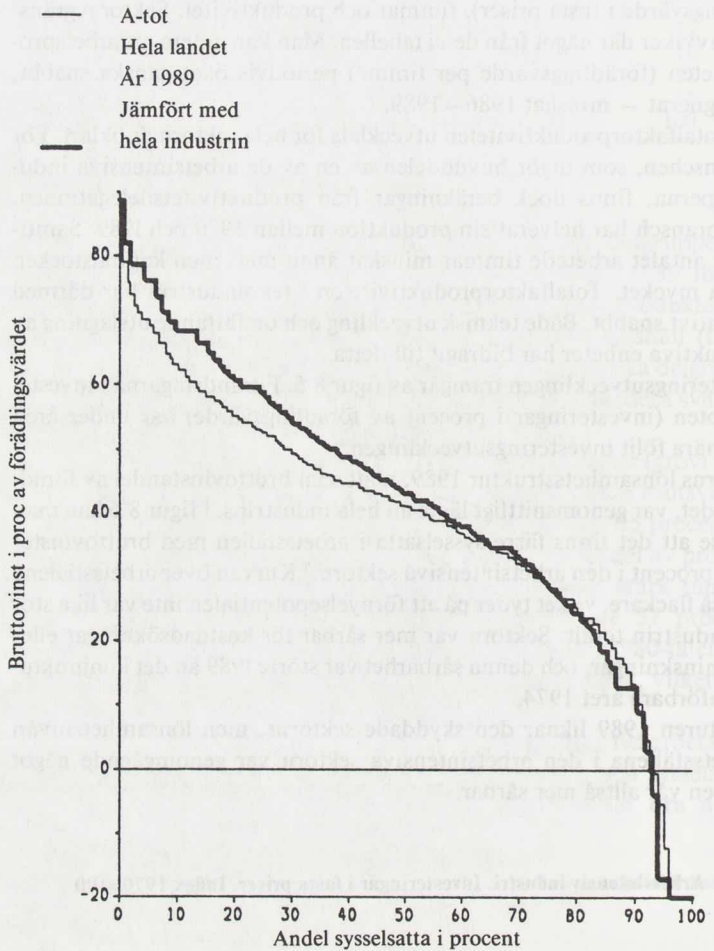
Figur 8.5 Arbetsintensiv industri. Investeringar i fasta priser. Index 1970=100



Källa: Nationalräkenskaper.

⁵ För en förklaring av figur 8.6 se not 2 i detta kapitel.

Figur 8.6 Bruttovinstandelar i arbetsintensiv sektor jämfört med hela industrins



Källa: NUTEKDATA.

Skillnaderna i lönsamhet är stora mellan de olika arbetsintensiva sektorerna. Över genomsnittet ligger alla arbetställegrupper i livsmedels- respektive träindustrierna, medan tekoindustrierna m. m. ligger klart under. Dessa har inte den relativa fördelen att ha tillgång till inhemsk råvara.

Arbetskraftens formella utbildningsnivå är jämförelsevis låg, med mer än hälften av de anställda som har högst grundskola/folkskola. Det hänger samman med arbetsuppgifternas karaktär med stort inslag av enklare uppgifter. I grupperna livs och teko m. m. är den genomsnittliga utbildningsnivån lägst. Gruppen livs har något större andel högutbildade (större än gruppen skyddad livs).

Det är ganska liten andel högskoleutbildade i den arbetsintensiva industrin. 35 procent av arbetsställena (räknat på antal sysselsatta) har ingen personal med sådan utbildning och ca 6 procent har inte någon med

Tabell 8.4 Utbildningsstruktur 1988. Arbetsintensiv sektor

Högsta formella utbildning	Andel av arbetskraften i industrigrupp				
	Procent Hela A	A-livs	A-trä	A-bygg m. m.	A-teko m. m.
Grundsk.	54,2	50,3	58,6	50,0	59,3
2 år gymn.	15,5	21,6	14,5	15,0	15,8
Yrkestekn.	19,8	13,4	19,6	23,0	15,4
3 år gymn.	4,7	7,0	3,4	4,7	4,4
4 år tekn gymn.	3,4	3,1	1,9	4,6	2,4
Allm högsk.	2,2	4,4	1,8	2,1	2,0
Tekn högsk.	0,6	1,1	0,2	0,5	0,3
Forskarutb.	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0
Summa	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: NUTEKDATA. Utbildningskategorierna förklaras i bilaga 2.

allmän högskoleutbildning.

Utsikterna framöver ser inte så ljusa ut för den här gruppen industrier. En positiv faktor är dock att efterfrågan allmänt kan antas växa framöver för många av sektorns varor. Användningen av plast som material förväntas generellt fortsätta öka snabbare än traditionella material.⁶

Framöver kan vi förväntas oss fortsatt hård konkurrens från andra länders industrier. Produktionen är relativt lätt att etablera och kräver inte så hög kompetens, så nya konkurrenter kan snabbt växa fram t.ex. i Östeuropa.

Det finns flera tecken på att den arbetskraftsintensiva sektorns industrier även framöver kan ha vissa problem att hävda sig väl i den internationella konkurrensen.

Studien av branschens konkurrenskraft på EG-marknader, som redovisats i kapitel 3, ger t.ex. vid handen att påfallande många av de svaga branscherna tillhör den arbetsintensiva sektorn. Det är tekoindustrins alla delar (utom textilvaror), livsmedelsbranscher, industrier för glas och porslin samt gummiindustri.

De svenska arbetsintensiva industrierna har delvis olika förutsättningar. Den plastbearbetande industrin består t.ex. av många små företag, som har svag produktutvecklingskapacitet och dessutom ofta en utsatt underleverantörposition.⁷ Den svenska tekoindustrins produktion har alltmer förskjutits från beklädnadsvaror till andra textilvaror, som bl. a. används i andra industrigrenar. Möjligheterna framöver bedöms vara större inom områden där särskild hög kompetens krävs eller finns. Det gäller den mer kapitalintensiva delen av tekoindustrin och tillverkning av vissa textilvaror.⁸

För den arbetsintensiva sektorn kan vi förvänta oss en fortsatt stark strukturomvandling.

Kapitalintensiv sektor

Till den kapitalintensiva industrin räknas de traditionella basindustrierna, massa- och större delen av pappersindustrin, gruv- och stålindustri, tung kemisk industri samt några livsmedelsindustrier.

⁶ Källa: Engineering Plastics. Economic Commission for Europe 1991.

⁷ Källa: 660 plastföretag. En rapport från SIND 1991.

⁸ Källa: Vägval TEKO. SIND 1991:3

Tabell 8.5 Kapitalintensiv sektor 1989

Industrigrupp	Sysselsatta antal	andel %	Förädlingsvärde	
			Mkr	andel %
C-livs	6 600	6	8 600	9
C-massa/papper	38 600	38	24 500	39
C-petro	3 000	3	5 900	9
C-baskemi	18 500	18	11 600	19
C-metall	35 200	35	15 100	24
Hela C-sektorn	102 100	100	62 800	100

Källa: NUTEKDATA

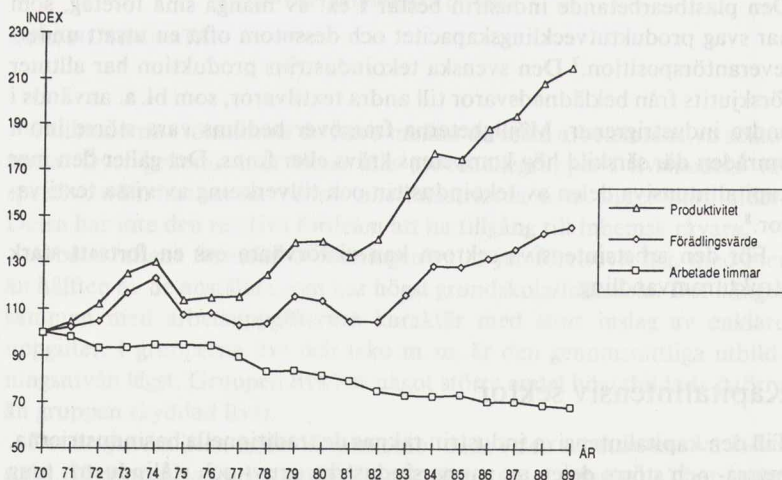
Industrierna är i de flesta fall stora kapitaltunga processindustrier med betydande skalfördelar i produktionen. En stor del av de tillverkade produkterna kan karaktäriseras som standardprodukter. De säljs i hård konkurrens med priset som centralt konkurrensmedel.

Produkterna efterfrågas av skilda användargrupper – metaller främst för verkstadsprodukter och byggande; papper främst för förpackning och för tryck- och skrivändamål. Den tunga kemiska industrin omfattar förutom oljeraffinering, även tillverkning av kemikalier för jordbruk och för andra basindustrier.

Sektorn svarade 1989 för ca 21 procent av industriproduktionen och 14 procent av de industrissysselsatta. De olika delgruppernas storlek framgår av tabell 8.5.

Omkring hälften av den kapitalkrävande industrins (grovt avgränsad) produktion avsattes 1989 på hemmamarknaden, vilket motsvarade ca 60 procent av tillförseln till denna. Andelen har ökat sedan 1980. Sektorn hade 1989 ungefär samma hemmamarknadsandel som den arbetsintensiva sektorn. Av exporten gick 1989 drygt 80 procent till Norden och till EG-länder. Andelen som gick till EG ökade under 1980-talet från 65 till närmare 70 procent. Marknadsandelarna på exportmarknaderna har ökat under 1980-talet, vilket har redovisats i kapitel 3.

Figur 8.7 Kapitalintensiv industri. Förädlingsvärde i fasta priser, arbetade timmar och arbetsproduktivitet. Index 1970=100



Källa: Nationalräkenskaper.

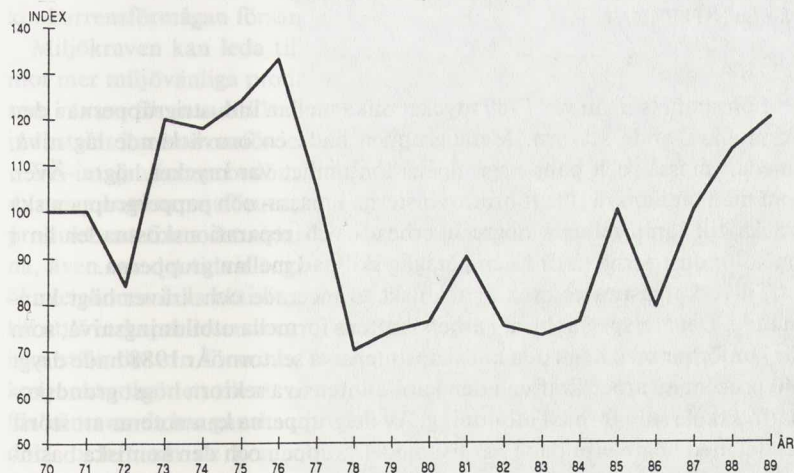
Utvecklingen av produktionen (förädlingsvärde i fasta priser), arbetade timmar och arbetsproduktivitet framgår av figur 8.7. Produktionen har ökat snabbt sedan 1983 medan antalet arbetade timmar successivt minskat. Arbetsproduktiviteten (förädlingsvärdet per timme) har därmed ökat mycket snabbt.

Uppgifter om kapitalstock och totalfaktorproduktivitet finns redovisade av produktivetsdelegationen för några av de kapitaltunga branscher, som till största delen ingår i den kapitalintensiva sektorn, gruv, stål- samt massa- och pappersindustrin. Man kan notera att arbets- och produktivetsutvecklingen i dessa branscher svänger med konjunkturerna och att kapacitetsutnyttjandet därmed spelar stor roll. Det är bara massa- och pappersindustrin som ökat sin kapitalstock under den senaste tio-årsperioden. Den visar också en starkt ökande totalfaktorproduktivitet, vilket indikerar tekniska framsteg, strukturomvandling och/eller bättre utnyttjande av stordriftsfördelar. Den likaledes starkt ökande totalfaktorproduktiviteten i stålindustrin är en följd av utslagningen av lågproduktiv verksamhet. Här har också ny effektivare teknik tagits i bruk. Den kapitalintensiva industrin i Sverige bedöms som helhet vara modern och ha en effektiv struktur jämfört med konkurrentländernas.

Investeringsutvecklingen framgår av figur 8.8.

Lönsamheten har varit ojämn mellan åren. År 1989 var ett relativt gynnsamt år. I figur 8.9 jämförs lönsamhetsstrukturen, mätt som bruttovinstens andel av förädlingsvärdet, i den kapitalintensiva sektorn med industrin som helhet. Bruttovinsten är högre i den kapitalintensiva sektorn. Det är normalt, eftersom den bl. a. ska täcka högre kostnader för kapitalet.⁹ Lönsamhetsstrukturen, dvs. skillnaderna mellan olika arbetsställen, tyder på att sektorn är sårbar för kostnadsökningar och intäktsminskningar. Risken för utslagning av kapacitet blir då stor. Strukturen var dock något bättre 1989 jämfört med det konjunkturrellt likvärdiga året 1974.

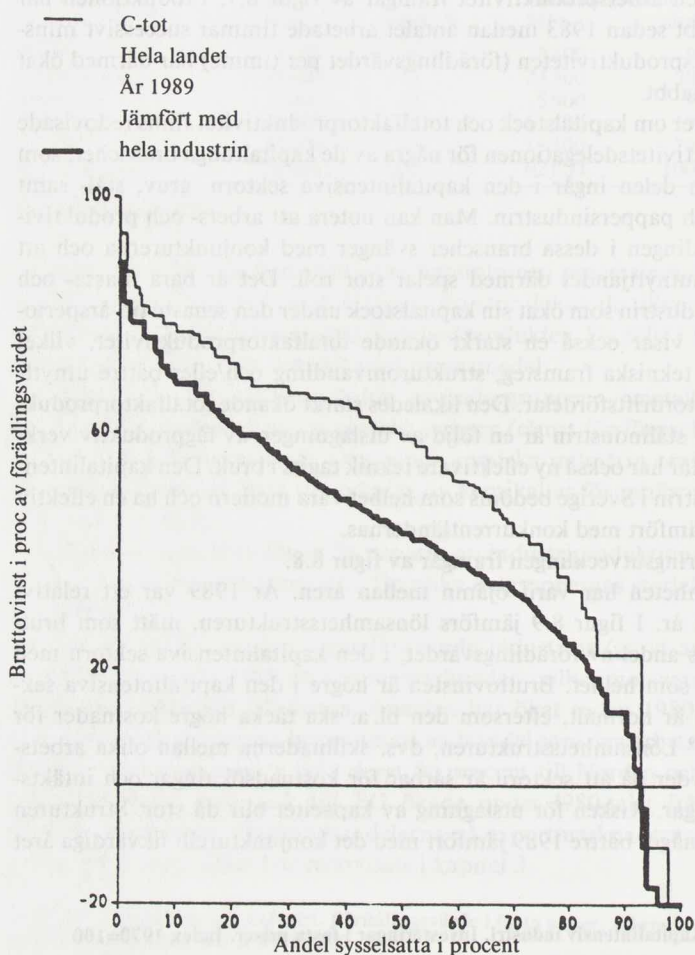
Figur 8.8 Kapitalintensiv industri. Investeringar i fasta priser. Index 1970=100



Källa: Nationalräkenskaper.

⁹ För en förklaring av figur 8.9 se not 2 i detta kapitel.

Figur 8.9 Bruttovinstandelar i kapitalintensiv sektor jämfört med hela industrins



Källa: NUTEKDATA.

Lönsamhetsnivån var 1989 mycket olika mellan industrigrupperna i den kapitalkrävande sektorn. Metallgruppen hade en oroväckande låg nivå, medan massa- och pappersgruppens lönsamhet var mycket högre. Även om man tar hänsyn till att bruttovinsterna i massa- och pappergruppen ska räcka till jämförelsevis högre overhead- och reparationskostnader än i metallindustrierna så finns en påtaglig skillnad mellan grupperna.

Tillverkningsprocesserna är tekniskt avancerade och kräver högt kunskande. Det återspeglas bl. a. i arbetskraftens formella utbildningsnivå, som är jämförbar med den i den kunskapsintensiva sektorn. År 1988 hade drygt 40 procent av arbetskraften i den kapitalintensiva sektorn högst grundskola/folkskola som formell utbildning. Av delgrupperna kan noteras att störst andel med högre utbildade har livsmedelsgruppen och den kemiska basindustrin. Det kan hänga samman med att processerna innehåller jämförelsevis få arbetskrävande moment, som efterbearbetning och liknande.

Tabell 8.6 Utbildningsstrukturen 1988. Kapitalintensiv sektor

Högsta formella utbildning	Andel av arbetskraften i industrigrupp				
	Procent Hela C	C-livs	C-massa/ papper	C-baskemi	C-metall
Grundsk.	44,7	49,0	48,5	38,2	48,0
2 år gymn.	13,7	17,9	10,9	13,3	10,7
Yrkestekn.	23,3	18,3	27,2	24,9	28,0
3 år gymn.	5,6	4,0	4,2	6,2	4,3
4 år tekn gymn.	6,9	6,5	5,7	9,4	5,6
Allm högsk.	3,5	1,0	2,1	4,3	1,7
Tekn högsk.	2,0	3,2	1,2	3,7	1,5
Forskarutb.	0,0	0,0	0,1	0,8	0,2
Summa	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: NUTEKDATA. Utbildningskategorierna förklaras i bilaga 2.

Den tekniska utvecklingen har generellt sett i första hand varit inriktad på att förbättra processerna. Arbetet i stålindustrier har t. ex. inriktats mot att minska antalet steg i processerna så att produkterna direkt ska få en form nära slutprodukten; i massa- och pappersindustrier så att insatsvaruutbytet blir bättre. Samtidigt har produktkvaliteten kunnat höjas. Det finns tendenser att mer fokusera utvecklingsinsatserna på att förbättra produkterna.¹⁰

Möjligheterna för processindustrier att höja produktkvaliteten så att högre pris kan tas ut kan dock vara begränsade, bl. a. eftersom skalfördelarna i produktionen är stora. Det kräver då dels att marknaden är stor dels att konkurrenterna inte snabbt kan eller vill ta upp liknande produktion. Då kan ett konkurrensförsprång behållas och kanske växa. En successiv specialisering har skett över åren. Med en ökande efterfrågan kommer den tendensen att kunna fortsätta.

De kapitalkrävande industrierna räknas till de mer miljöstörande. Även om utsläppen av skadliga ämnen reducerats kraftigt krävs fortsatta investeringar eller andra (kostnadshöjande) åtgärder för att minska dem. Även på konkurrerande industrier i andra länder ställs krav.¹¹ I bedömningarna nedan har antagits att kraven på svenska industrier inte leder till att konkurrensförmågan försämras.

Miljökraven kan leda till att strukturomvandlingen globalt påskyndas mot mer miljövänliga produktionsätt t. ex. användningen av returpapper som råvara för massatillverkning. Detta kan något försämra den svenska industrins konkurrensfördelar.

EG-integrationen bedöms inte direkt påverka den kapitalkrävande industrins konkurrensförutsättningar. För de flesta av de aktuella industriprodukterna finns det redan ett omfattande handelsutbyte mellan länderna, även om det tidvis begränsats för vissa enklare produktgrupper. Den ökade ekonomiska aktiviteten som väntas bli följd kan dock antas leda till att överkapaciteten som tidvis varit mycket påtaglig i t. ex. den europeiska stålindustrin försvinner. Man kan vidare notera att 1980-talets högkonjunktur har lett till att massa- och pappersindustrier runt om i världen för närvarande har ganska omfattande kapacitetsutbyggnadsplaner. Det är dock oklart om de kommer att realiseras på kort sikt. I Sverige har företaget LKAB beslutat öppna en ny huvudnivå i järnmalmgruvan. Det är en mycket stor investering.

¹⁰ Källor: Svensk massa- och pappersindustri i förändring. STUinfo 846-1991. Gruvor och metallurgisk industri i Sverige. Utkast till slutrapport. NUTEK 1991.

¹¹ Källa: Vissa konsekvenser för industrin av ökade miljökrav. SIND 1990.

Tabell 8.7 Kunskapsintensiv sektor 1989

Industrigrupp	Sysselsatta antal	andel %	Förädlingsvärde	
			Mkr	andel %
K-hushåll, bil	91 100	43	37 100	45
K-maskin	86 600	41	31 400	38
K-varv	4 300	2	900	1
K-kemi m. m.	30 500	14	13 700	15
Hela K sektorn	212 400	100	82 200	100
F-elektro	51 300	60	19 000	55
F-läke m. m.	34 165	40	15 300	45
Hela F-sektorn	85 500	100	34 300	100

Källa: NUTEKDATA.

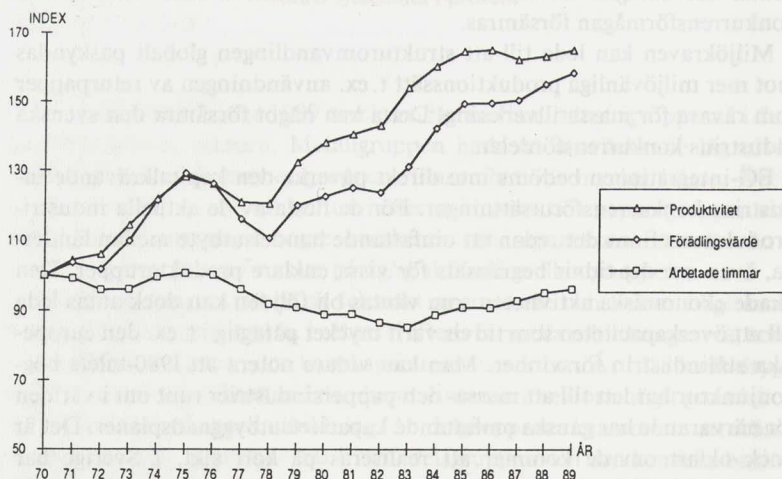
Östeuropa kan ses som en potentiellt mycket stor marknad, som också på längre sikt kan bygga upp konkurrenter till den kapitalintensiva industrin. Enligt olika bedömningar kommer dock efterfrågan på den kapitalintensiva industrins produkter inte växa så snabbt, möjligen med undantag för stål, och då först efter sekelskiftet.¹² Här har länderna också egen, om än mycket ineffektiv kapacitet.

Kunskapsintensiv sektor

Den kunskapsintensiva industrin omfattar i första hand verkstadsindustrier såsom tillverkning av hushållskapitalvaror (inkl biltillverkning), maskiner samt tillverkare av olika kemisk-tekniska produkter. Sektorn svarade 1989 för ca 28 procent av industriproduktionen och ca 30 procent av de sysselsatta.

Den forskningskrävande industrin kan också räknas till denna sektor. Den tillverkar högteknologiska produkter som elektronik och dator- och

Figur 8.10 Kunskaps- och forskningsintensiv industri. Förädlingsvärde i fasta priser, arbetade timmar och arbetsproduktivitet. Index 1970=100



¹² Källa: International Iron and Steel Institute. 1991.

Källa: Nationalräkenskaper.

telekommunikationsutrustning samt flygplan, läkemedel m. m. Den svarade för ca 12 procent av industrins produktion och sysselsättning i Sverige 1989.

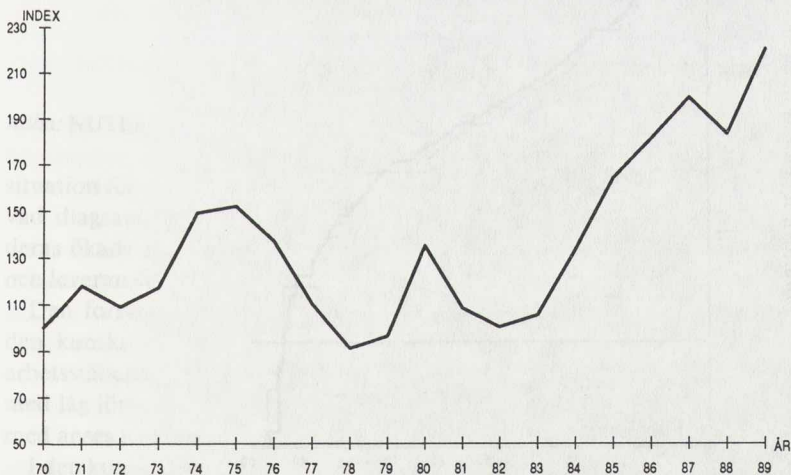
Drygt en fjärdedel av den kunskaps- och forskningskrävande sektorns (grovt avgränsad) produktion avsattes 1989 i Sverige. Det innebär en hemmamarknadsandel på ca 30 procent. Handelsutbytet med andra länder har ökat starkt sedan 1980 då ca 40 procent avsattes i Sverige. Marknadsandelen för industrin i Sverige var då ca 45 procent. Av exporten gick 1989 ca 45 procent till EG-länder. Det är en mindre del jämfört med andra industrisektorer exportinriktning. Marknadsandelarna i världsexporten har varit ganska oförändrade under 1980-talet. Importen kom 1989 till närmare 60 procent från EG-länder, en andel som sjunkit sedan 1980.

Den kunskaps- och forskningsintensiva sektorns utveckling vad gäller produktion, arbetade timmar och produktivitet framgår av följande diagram. Sektoravgränsningen avviker här något från den som gjorts i tabellen. Sektorns produktion (förädlingsvärdet i fasta priser) har efter nedgången 1975–1978 växt, om än något långsammare än åren 1970–1975. Antalet arbetade timmar har ökat svagt sedan 1983. Det betyder att arbetsproduktiviteten som periodvis ökat ganska snabbt, utvecklats långsamt de senaste åren.

I verkstadsindustrin (dit man kan räkna de flesta av sektorns industrigrupper) har kapitalstocken vuxit snabbt 1970–1977 och 1983–1989 med en stabil period däremellan. Totalfaktorproduktiviteten (med hänsyn både till kapital och arbete) i verkstadsindustrin har utvecklats snabbt och följt dessa faser. Den tekniska utvecklingen synes sålunda ha varit snabb under perioden med undantag för tydliga stagnationsfaser i början av 1970-talet och slutet av 1980-talet.¹³

Investeringsutvecklingen framgår av figur 8.11. Förändringar i investe-

Figur 8.11 Kunskaps- och forskningsintensiv industri. Investeringar i fasta priser. Index 1970=100



Källa: Nationalräkenskaper.

¹³ Källa: Drivkrafter för produktivitet och välförstånd. SOU 1991:82.

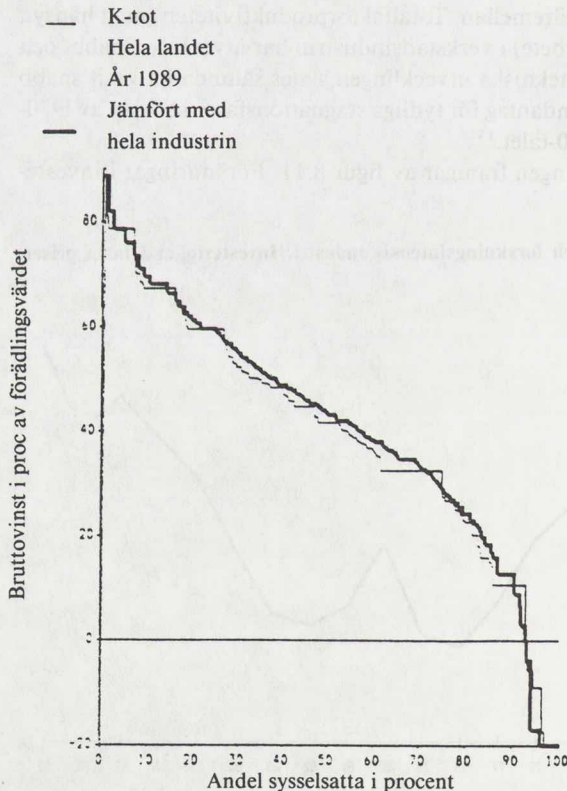
ringskvoten, investeringar i procent av förädlingsvärde, har i stora drag följt investeringsutvecklingen. Den kunskaps- och forskningskrävande industrin har per definition höga utgifter för FoU. De var 1989 nästan lika höga som investeringarna i byggnader och maskiner.

I figur 8.12 jämförs den kunskapsintensiva sektorns (K-tot) lönsamhetsstruktur, mätt som bruttovinstens andel av förädlingsvärdet, med hela industrins.¹⁴ Kurvorna följer varandra väl och lönsamhetsstrukturen var således i stort sett likadan. Den får bedömas som ganska robust, såtillvida att lönsamheten är ojämn mellan arbetsställena. Det betyder att allmänna kostnadsökningar eller intäktsänkningar inte leder till att stora delar av sektorn får problem. Vidare tyder detta på att det finns en jämförelsevis stor förnyelsepotential i sektorn, liksom i hela industrin.

Av industrigrupperna i den kunskapsintensiva sektorn hade maskinindustrin genomgående lägre lönsamhetsnivå, särskilt bland de bästa arbetsställena. Man kan också i diagrammet se att arbetsställen med ca 10 procent av de sysselsatta hade så låga intäkter att de rörliga kostnaderna inte täcktes – den del av kurvan som ligger under noll-linjen.

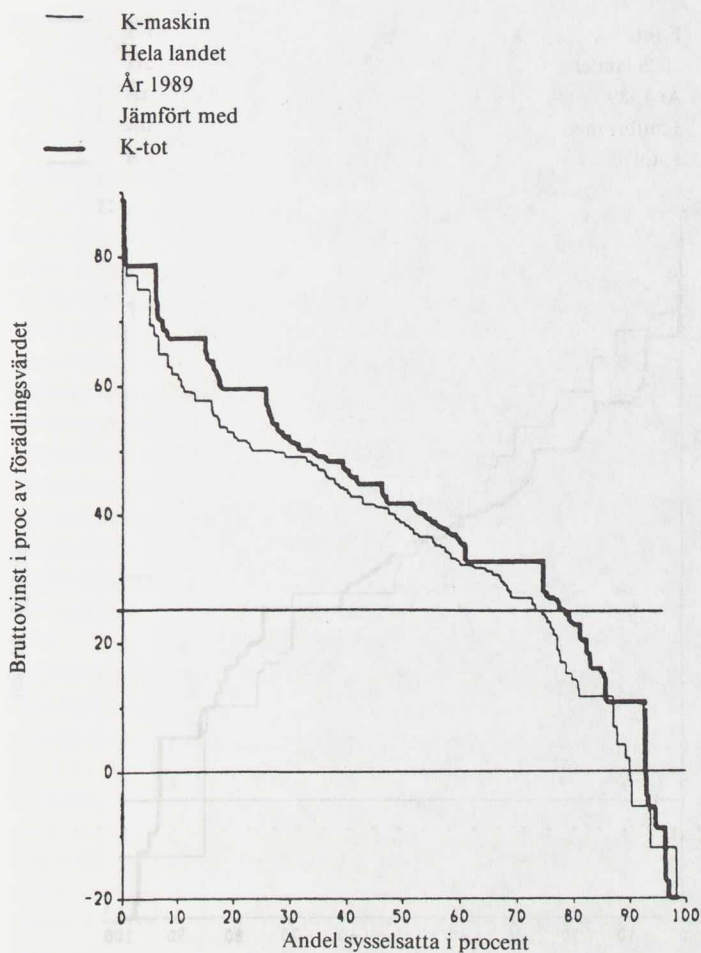
Den kunskapsintensiva sektorn rymmer många storföretags arbetsställen och underleverantörer till dessa. Det gör att t. ex. förändrad marknads-

Figur 8.12 Bruttovinstandelar i kunskapsintensiv sektor jämfört med hela industrins



¹⁴ För en förklaring av figuren se not 2 i detta kapitel.

Figur 8.13 Bruttovinstandelar i delgruppen maskinindustri jämfört med hela kunskapsintensiva sektorns



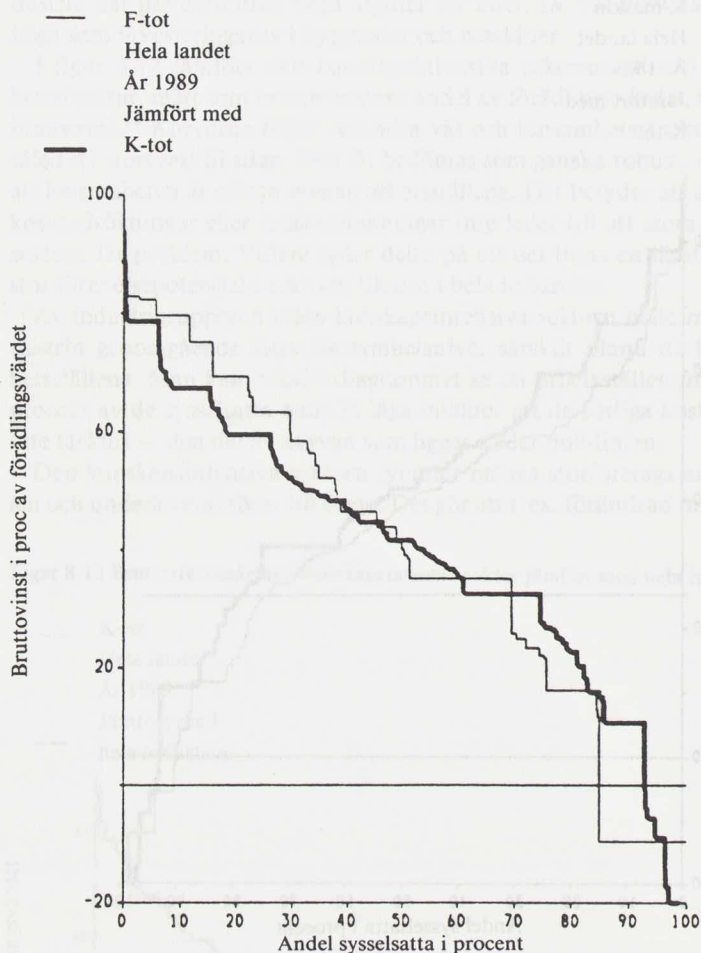
Källa: NUTEKDATA.

situation för enstaka stora företag kan påverka en större del av sektorn, än vad diagrammet antyder. Bilindustrins omorientering mot Europa och deras ökade krav på sina underleverantörers produktutveckling, kvalitet och leveransförmåga kan vara en sådan faktor.

Den forskningsintensiva sektorn hade 1989 högre lönsamhetsnivå än den kunskapskrävande, i synnerhet bland den lönsammare halvan av arbetsställena. Det framgår av figur 8.14. I denna sektor fanns även fler med låg lönsamhet detta år. Förnyelsepotentialen i denna sektor får därmed anses som mycket hög.

I den kunskaps- och forskningsintensiva sektorn har också arbetskraften inte oväntat en högre formell utbildningsnivå än i andra sektorer. Andelen sysselsatta som har högst grundskola/folkskola är dock närmare 40 pro-

Figur 8.14 Bruttovinstandelar i forskningsintensiv sektor jämfört med den kunskapskrävande sektorns

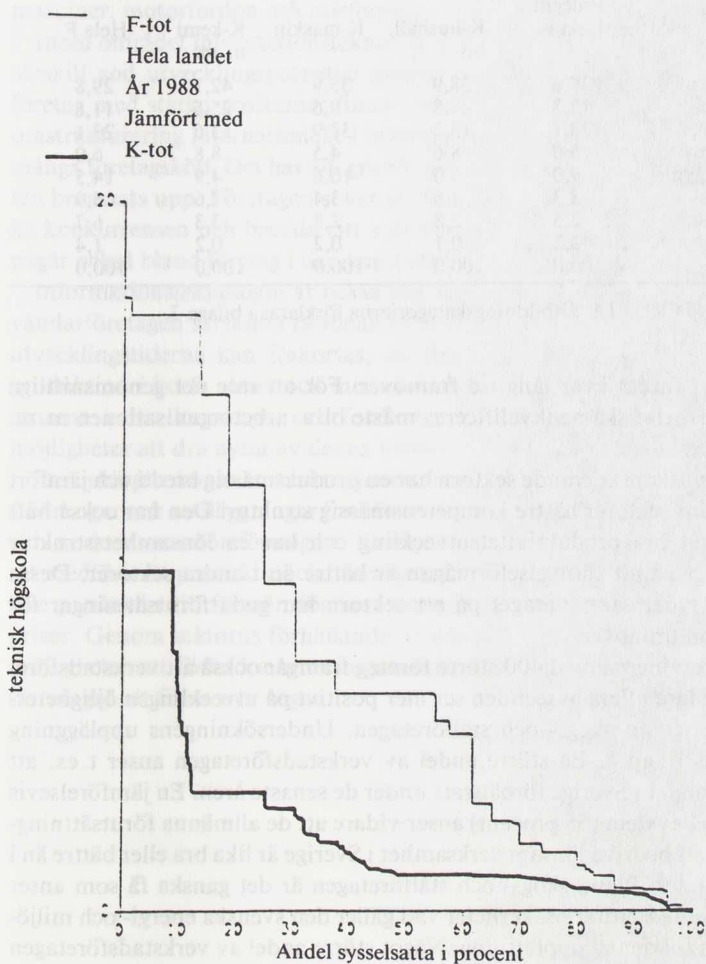


Källa: NUTEKDATA.

cent. Andelen högskoleutbildade är ca 6 procent och i den forskningsintensiva delen ungefär dubbelt så hög. Bland delgrupperna har noterats att tillverkare av hushålls kapitalvaror inkl. bilar har jämförelsevis låg andel högskoleutbildade.

Utbildningsstrukturen är dock ojämn mellan olika arbetsställen inom samma industrigrupp. Följande diagram visar strukturen bland arbetsställena i den kunskapsintensiva och i den forskningsintensiva sektorn vad avser den del av arbetskraften som har teknisk eller naturvetenskaplig högskoleutbildning. I diagrammet finns alla arbetsställen (i grupper) i den forskningsintensiva sektorn (F-tot) respektive den kunskapsintensiva sektorn (K-tot). De har sorterats i ordning efter hur stor andel de har av sina sysselsatta som har utbildning från teknisk eller naturvetenskaplig högskola. De som har störst andel återfinns till vänster i diagrammet, de som har lägst andel till höger.

Figur 8.15 Andel av arbetskraften med teknisk/naturvetenskaplig högskoleutbildning i forskningsintensiv sektor jämfört med kunskapsintensiv sektor



Källa: NUTEKDATA.

Av figur 8.15 kan man bl. a. utläsa att en liten grupp arbetsställen i den kunskapsintensiva sektorn (med ca 4 procent av de sysselsatta) inte har någon personal med teknisk/naturvetenskaplig högskoleutbildning. Ungefär halva gruppen arbetsställen, räknat i sysselsatta, har andelar från 0 till 2 procent, den andra halvan från 2 upp till 9. Det kan nämnas att maskingruppen har ungefär samma fördelning, men genomgående högre andelar i andra halvan. Arbetsställena i den forskningsintensiva sektorn har som förväntat en betydligt bättre utbildningsstruktur.

Arbetsuppgifterna i industrin har under 1980-talet förändrats och tenderat att polariseras på så sätt att tjänstemännens arbeten blivit allt mer kvalificerade medan de kollektivanställda i allt större utsträckning är sysselsatta med med enklare arbetsuppgifter. Denna polarisering är tydligast i den kunskapskrävande industrisektorn. Andelen tjänstemän har också ökat.¹⁵ En stor del av de lågkvalificerade arbetsuppgifterna kan

¹⁵ Källa: Långt kvar till kunskapssamhället. SIND 1991:2.

Tabell 8.8 Utbildningsstruktur 1988. Kunskapsintensiv sektor

Högsta formella utbildning	Andel av arbetskraften i industrigrupp				Hela F
	Procent Hela K	K-hushåll, bil	K-maskin	K-kemi m. m.	
Grundsk.	39,8	38,9	35,9	42,1	29,8
2 år gymn.	12,3	29,8	9,6	25,5	11,6
Yrkestekn.	28,1	13,2	32,9	13,6	23,1
3 år gymn.	5,0	8,6	4,5	8,8	6,0
4 år tekn gymn.	9,0	5,0	10,6	4,9	14,5
Allm högsk.	3,3	1,6	3,4	2,6	6,9
Tekn högsk.	2,3	2,8	2,8	3,3	6,7
Forskarutb	0,2	0,1	0,2	0,2	1,4
Summa	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Källa: NUTEKDATA. Utbildningskategorierna förklaras i bilaga 3.

förmodas finnas kvar lång tid framöver. För att inte det genomsnittliga industriarbetet ska nedkvalificeras måste bl. a. arbetorganisationen m. m. förändras.

Den kunskapskrävande sektorn har en produktmässig bredd och jämfört med andra sektorer bättre kompetensmässig struktur. Den har också haft en relativt bra produktivitetsutveckling och har en lönsamhetsstruktur som tyder på att förnyelseförmågan är bättre än i andra sektorer. Dessa faktorer tyder sammantaget på att sektorn har goda förutsättningar för expansion framöver.

Av intervjuerna med 400 större företag framgår också att verkstadsföretagens ledare i flera avseenden ser mer positivt på utvecklingsmöjligheterna i Sverige än skogs- och stålföretagen. Undersökningens uppläggning redovisas i kap 5. En större andel av verkstadsföretagen anser t. ex. att affärsklimatet i Sverige förbättrats under de senaste åren. En jämförelsevis stor andel av dem (55 procent) anser vidare att de allmänna förutsättningarna för att bedriva lönsam verksamhet i Sverige är lika bra eller bättre än i andra länder. Bland skogs- och stålföretagen är det ganska få som anser det. Sannolikt bidrar osäkerheter vad gäller den svenska energi- och miljöpolitiken till denna uppfattning. Något större andel av verkstadsföretagen tror också att deras produktionsvolym i Sverige ska öka på lång sikt. När det gäller förutsättningar att bedriva lönsam FoU och att utveckla nya produkter i Sverige är båda företagskategorierna betydligt mer positiva än vad gäller produktionen.

Den förväntade högre ekonomiska aktiviteten till följd av EG-integrationen kommer att leda till ökad efterfrågan på investeringsvaror som maskiner och annan produktionsutrustning. Möjligheterna att rationalisera omfördela och koncentrera tillverkningen kommer att gynna efterfrågan på sektorns produkter. Infrastruktursatsningar, t. ex. bättre vägar, broar och datakommunikation kommer också att leda till ökad efterfrågan på sektorns produkter.

EG-integrationen kommer att ge nya möjligheter för industrin att konkurrera inom tidigare relativt skyddade produktområden såsom telekommunikationer, läkemedel och energitekniska produkter. Den svenska industrin bedöms här ha goda förutsättningar. Enligt studien av konkurrenskraft på EG-marknader, som refereras i kapitel 3, återfinns dessa bland de

branscher som har god konkurrenskraft. Även flera andra kunskaps- och forskningskrävande branscher tillhör de bättre i detta avseende, t. ex. vissa maskiner, motorfordon och rälsfordon.

Inom området informationsteknologi (IT) bedöms svensk industri ha en särskilt god utvecklingspotential genom att ett antal internationella IT-företag med starka positioner finns i landet.¹⁶ För närvarande pågår viss omstrukturering internationellt i branschen, vilket bl. a. tagit sig uttryck i många företagsköp. Det har sin grund i att den tidigare snabba tillväxttakten bromsats upp. Företagen söker stärka sina positioner genom att minska konkurrensen och bredda sitt sortiment. Liknande omstruktureringar pågår också bland företag i den kapitalintensiva sektorn.

Informationsteknologin är också den teknik som bedöms kunna ge användarföretagen särskilda rationaliseringsmöjligheter genom att produktutvecklingstiderna kan förkortas, att den ger bättre förutsättningar till produktion i korta serier och mer avancerade produkter. Verkstadsindustrierna i den kunskaps- och forskningsintensiva sektorn har särskilda möjligheter att dra nytta av denna teknik.

Den skärpta konkurrenssituationen kommer emellertid att kräva omställningar och nedläggningar framöver, särskilt bland de mindre företagen och underleverantörsföretagen. Konkurrensen kommer sannolikt vidare att medföra att produktspecialiseringen ökar, genom att man lämnar enklare produkter till förmån för mer komplicerade, som kan medge bättre priser. Genom sektorns förhållandevis goda utbildningsstruktur och med möjligheter att förändra arbetsorganisationen bör här finnas goda förutsättningar att finna nya vägar.

¹⁶ Källa: IT 2000. Ds 1991:63

9 Stora skillnader i produktivitet och utbildningsnivå i det privata näringslivet utanför industrin

I detta avsnitt analyseras näringslivet utanför industrin. Sysselsättning, utbildningsstruktur, produktivitet med mera kommer att beskrivas. Dessutom behandlas viktiga faktorer för utvecklingen, både historiskt och inför framtiden.

Strukturen inom övrigt näringsliv

I tabell 9.1 nedan visas sysselsättningens fördelning inom det övriga näringslivet. I näringslivet ingår enbart privata företag och affärsdrivande verk. Statliga och kommunala myndigheter, som exempelvis landstingens sjukvårdsverksamhet, ingår inte. De data som redovisas nedanför övriga tjänster där bland annat hälsovård och undervisning ingår innefattar alltså enbart den privata delen.

Totalt sett har sysselsättningen ökat med 13 procent under perioden. Antalet sysselsatta har under perioden ökat i alla branscher utom i byggnadsindustrin och övriga tjänster.¹ Inom övriga tjänster är tillbakagången

Tabell 9.1 Antal och andelar av de sysselsatta inom övrigt näringsliv 1970 och 1989

Bransch	1970		1989	
	Antal sysselsatta	Andel i procent	Antal sysselsatta	Andel i procent
1. Energisektorn	27 900	1,7	30 300	1,6
2. Byggnadsindustri	369 600	22,3	291 100	15,5
3. Privat tjänstesektor	1 257 000	76,0	1 550 900	82,8
Därav :				
Parti- och detaljhandel	506 100	30,6	542 500	30,0
Hotell & restaurang	72 100	4,4	100 000	5,3
Transporttjänster	189 100	11,4	217 300	11,6
Post	37 700	2,3	57 000	3,0
Tele	17 200	1,0	19 900	1,1
Bank & försäkring	62 900	3,8	90 800	4,8
Fastighetsförvaltning	33 300	2,0	59 500	3,2
Uppdrag, maskinuthyrning	77 700	4,7	206 700	11,0
övriga tjänster	260 900	15,8	257 200	13,7
Totalt	1 654 500	100,0	1 872 300	100,0

Anm. En statistikomläggning inom fastighetsförvaltning har skett under perioden. Enligt den gamla metoden var antalet sysselsatta 1980 34 600 och enligt den nya 51 900. Sysselsättningen ökade alltså med 1 300 mellan 1970 och 1980 och med 7 600 mellan 1980 och 1989.

Källa: Nationalräkenskaperna.

¹ Omfattar renhållning (SNI 92), hälso-, socialvård mm (SNI 93), rekreation (SNI 94) samt reparations och annan serviceverksamhet (SNI 95).

obetydlig medan antalet sysselsatta inom byggnadsindustrin minskat med nästan 80 000 personer. En förklaring till detta är att sysselsättningen var mycket hög 1970 på grund av den stora bostadsproduktionen i samband med miljonprogrammet. Andelen sysselsatta har, förutom i dessa sektorer, fallit inom handeln och energisektorn. Totalt sett har sysselsättningen ökat med 13 procent under perioden.

I tjänstesektorn är parti- och detaljhandeln den i särklass största delbranschen. Därefter följer övriga tjänster, transporttjänster samt uppdrag och maskinuthyrning. Den sektor som ökade kraftigast under perioden var uppdragssektorn som 1970 sysselsatte 77 700 personer och 1989 206 700, det vill säga långt mer än en fördubbling. Andra snabbväxande sektorer var postverksamhet, bank och försäkring samt hotell och restaurang. Även fastighetsförvaltning har växt snabbt. Orsaken till detta är dock i stor utsträckning en statistikomläggning.²

Företagstjänster och hushållstjänster

Man kan förvänta sig att företagstjänsterna, till följd av att de är mer beroende av bland annat industrisektorns utveckling, är mer konjunkturkänsliga än hushållstjänsterna. I tabellen nedan visas hur olika sektors produktion används. Med insatser menas att andra företag i näringslivet använder de producerade varorna/tjänsterna i löpande förbrukning. Om de i sektorn producerade varorna/tjänsterna används till investeringar görs ingen uppdelning på var dessa gjorts.

Inom byggnadsindustrin är en avsevärd del av produktionen investeringar. Detta förklaras av byggnaders karaktär som investeringsvaror. Av den totala produktionen går 70 procent till investeringar. Av den övriga produktionen är en fjärdedel insatser och resten offentlig förbrukning. Den del av produktionen som används som insatser går framför allt till fastighetsförvaltning. Någon privat konsumtion förekommer ej. Detta betyder dock inte att hushållens inköp är noll, utan dessa redovisas i stället som investeringar.

Tabell 9.2 Produktionens fördelning på användningsområden 1989. Procentuell fördelning av den inhemska användningen

Bransch	Insatser	Offentlig förbrukning	Privat konsumtion	Investeringar
Energi	55,6	9,3	35,1	0
Byggnadsindustri	24,4	5,2	0	70,3
Restaurang & hotell	30,7	4,4	64,8	0
Landtransport	72,1	8,4	19,5	0
Sjötransport	66,4	0,3	33,3	0
Lufttransport	54,9	11,4	33,6	0
Förmedling	54,4	0	45,6	0
Post	68,2	15,0	16,8	0
Tele	58,8	7,5	33,7	0
Försäkring	43,5	4,4	52,1	0
Fastighetsförvaltning	15,3	8,1	76,6	0
Uppdrag m. m.	63,3	15,7	2,6	18,4
övriga tjänster	33,6	8,6	57,8	0

² Se anm. under tabell 9.1.

Källa: CFAR.

Av den totala produktionen från alla transportsektorer används mer än hälften som insatsvaror. Inom sjötransport och framför allt landtransport är insatsdelen större än inom lufttransport. Detta förklaras av att gods-transporterna är viktigare inom dessa sektorer än inom lufttransporter. Även inom post respektive tele är över hälften av tjänsterna insatstjänster. Den låga andelen privat konsumtion av det som produceras inom post-branschen förklaras av att privatpersoner oftare kommunicerar via telefon än med brev.

Försäkringsbolagens produktion består till drygt hälften av privat konsumtion. Av den resterande delen används knappt hälften som insatsvaror och resten inom den offentliga sektorn. På livförsäkringssidan dominerar helt den privata konsumtionen, medan företagssektorn är betydande inom övrig försäkringsverksamhet. För banksektorn saknas uppgifter eftersom bankernas ränteintäkter, den dominerande andelen av förädlingsvärdet, ej fördelas på användningsområden i nationalräkenskaperna. Inom fastighetsförvaltningen är drygt tre fjärdedelar privat konsumtion. Detta förklaras av att branschen till stor del utgörs av bostadsförvaltning. Av den resterande produktionen går två tredjedelar till insatser och resten till den offentliga sektorn.

Uppdragssektorn är den enda tjänstesektorn som producerar investeringsvaror. Detta beror framförallt på att byggnadskonsulter och övriga tekniska konsulter används inom bland annat byggprojekt och liknande produktion av investeringsvarukaraktär. Av den övriga användningen är det insatsvaror som dominerar. Investeringar och insatsvaror står för över fyra femtedelar av den totala användningen. Den privata konsumtionen är obetydlig.

Inom övriga tjänster används större delen av produktionen för privat konsumtion. En stor del av sjukvårdstjänster, rekreation, reparationsverksamhet och personliga tjänster används för privat konsumtion.

Utbildningsstrukturen

Utbildningsstrukturen inom det övriga näringslivet varierar kraftigt mellan de olika sektorerna, vilket visas i tabell 9.3.

Verksamheten inom energisektorn ställer relativt höga krav på arbetskraftens kompetensnivå. Sektorn är dessutom tekniskt inriktad. Detta förklarar den höga andelen med tekniskt/yrkesinriktad utbildning där till exempel andelen med teknisk högskoleutbildning är betydligt högre än inom industrin.

Byggnadsindustrin har också en tekniskt inriktad verksamhet. Emellertid kräver inte arbetsuppgifterna en lika hög utbildningsnivå som inom energisektorn. En förklaring är att de mer specialiserade arbetsuppgifterna delvis kan tillgodoses med hjälp av konsulttjänster. Detta medför att andelen högutbildade i sektorn blir låg.

Produktionen inom distributionstjänster kännetecknas av enklare arbeten som utförs av exempelvis kockar och kassörskor. Sektorn är inte tekniskt inriktad, vilket förklarar skillnaderna jämfört med industrin. Bortsett från skillnaderna i inriktning på verksamheten har sektorn en likartad utbildningsstruktur som industrin då andelarna med grundskole-

Tabell 9.3 Utbildningsstrukturen i den privata tjänstesektorn 1970. Andelar i procent

	Energi sektorn	Bygg- nads- industri	Distri- butions- tj.	Kommu- nika- tionstj.	Produk- tionstj.	Övriga tjänster	Gruvor & Industri
Grundskola	55,4	69,4	68,6	64,1	39,6	55,6	68,3
2år gym	8,6	3,7	17,4	20,6	23,0	18,9	7,0
Yrkestekn	19,1	20,6	5,8	6,2	5,7	10,2	15,4
3år gym	2,2	0,8	4,0	3,8	10,6	3,9	2,4
4år tek gym	9,8	4,7	1,9	1,5	9,3	1,0	4,4
Allm högsk	2,3	0,4	2,2	3,5	8,6	9,3	1,6
Tekn högsk	2,5	0,4	0,2	0,3	3,0	0,5	0,8
Forskarutb	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,5	0,1

Anm. 1 I tabellerna har de sysselsatta för vilka uppgift om utbildning saknas, som i stor utsträckning hör hemma i någon av de tre första utbildningskategorierna, fördelats ut på dessa efter deras relativa storlek.

Anm. 2 I datamaterialet var ej utbildningsmaterialet uppdelat på offentlig sektor och näringsliv. Utbildningsandelarna inom övriga tjänster i näringslivet har beräknats så att utbildningsstrukturen i SNI 92, 93, 94 och 95 (totalt) har viktats med sysselsättningsfördelningen i näringslivet inom dessa sektorer.

Källa: SCB.

utbildning, gymnasieutbildning respektive högskoleutbildning är ungefär lika stora i båda sektorerna.

Inom kommunikationstjänster är arbetsuppgifterna inte så kvalificerade, med undantag för verksamheten inom sjö- och lufttransport. Sektorn har ej heller en avancerad tekniskt inriktad verksamhet.

Inom produktionstjänster ingår några branscher t.ex. där kvalificerad personal krävs banker, försäkringsbolag och framför allt uppdragsverksamhet. Detta medför att andelen med en hög formell utbildning är mycket stor. Andelen med längre gymnasieutbildningar och någon typ av högskoleutbildning är bland de högsta. (Se tabell 9.5 för en uppdelning av sektorn).

Övriga tjänster består av en mångfald olika verksamheter som renhållning, undervisning, hälso- och sjukvård, rekreation och reparationer. Arbetsuppgifterna inom dessa branscher ställer vitt skilda krav på arbetskraftens kompetens. Reparationer är tekniskt inriktade och har arbetsuppgifter av enklare karaktär. Även inom branscher som renhållning och rekreation är arbetsuppgifterna relativt enkla. Dessa branscher har dock ej en lika teknisk verksamhet. Branscherna undervisning samt hälso- och sjukvård kännetecknas av en betydligt högre kvalifikationsnivå på arbetsuppgifterna. Dessa har också endast i mindre utsträckning teknisk karaktär. Sektorns varierande sammansättning medför att man får en hög andel med en låg formell utbildningsnivå, kompletterat med en stor andel med allmän högskola. Andelen forskarutbildade är större än inom någon av de övriga tjänstesektorerna.

Den kanske viktigaste skillnaden mellan situationen 1970 och 1989 är den mycket kraftiga allmänna höjningen av den formella utbildningsnivån. År 1989 hade andelen personer med enbart grundskoleutbildning sjunkit kraftigt inom alla sektorer, jämfört med år 1970. Bland de högskoleutbildade har andelen med allmän högskola ökat snabbare än teknisk högskola. En förklaring till den ökande andelen högutbildade inom alla

Tabell 9.4 Utbildningsstrukturen i den privata tjänstesektorn 1989. Andelar i procent

	Energi sektorn	Bygg- nads- industri	Distri- butions- tj.	Kommu- nika- tionstj.	Produk- tionstj.	Övriga tjänster	Gruvor & Industri
Grundskola	30,0	40,0	42,6	32,0	24,0	38,3	43,6
2år gymn.	11,3	8,4	25,3	30,2	21,2	24,8	15,0
Yrkestekn.	27,9	39,5	10,8	16,5	8,9	11,7	23,1
3år gymn.	4,5	2,5	10,7	11,3	16,8	6,8	5,6
4år tek gymn.	14,1	6,9	4,0	3,2	8,1	1,6	6,4
Allm högsk.	7,4	1,8	5,8	6,1	16,3	15,7	4,1
Tekn högsk.	4,4	0,9	0,7	0,6	4,2	0,5	1,9
Forskarutb.	0,3	0,0	0,1	0,1	0,5	0,6	0,2

Anm: Se fig 9.3

Källa: SCB.

sektorer kan vara det allmänt ökade behovet av kvalificerad personal under perioden, orsakat bland annat av mer avancerade system inom företagen och en mer föränderlig och komplex omvärld. En annan viktig förklaring är omläggningen av utbildningssystemet som medfört att framför allt antalet gymnasieutbildade ökat.

Jämförs sektorerna finner man att förhållandena mellan dem inte förändrats i någon större utsträckning. Både inom energisektorn och byggnadssektorn har en hög andel personal med tekniskt/yrkesinriktad utbildning. Inom energisektorn har personalen en något högre formell utbildningsnivå. Inom distributionstjänster är fördelningen mellan gymnasie-, grundskole- och högskoleutbildade fortfarande mycket lik den inom industrin, om man bortser från att verksamheten inte är tekniskt inriktad. Kommunikationstjänstesektorn känneteckas av att andelen med grundskoleutbildning minskat mer än inom industrin och att andelen med högskoleutbildning ökat långsammare. En förklaring till den långsammare ökningen av andelen högutbildade är att sjöfarten, där andelen högutbildade är stor, minskat sin andel av sysselsättningen inom sektorn. Verksamheterna inom produktionstjänster och övriga tjänster kräver fortfarande kvalificerad personal. Andelen forskarutbildade har ökat kraftigt inom produktionstjänster och var nästan lika hög som inom övriga tjänster. Andelen forskarutbildade har ökat inom övriga sektorer, framförallt inom energisektorn, men är fortfarande lägre än inom produktionstjänster och övriga tjänster.

Produktionstjänster har som visas i tabellerna ovan den klart största andelen personer med hög utbildning. Det kan därför vara intressant att studera sektorn närmare. Den kan uppdelas på bank och försäkring, fastighetsförvaltning samt uppdragsverksamhet.

Tabellen visar att bank och försäkring samt uppdragsverksamhet har höga andelar av personal med långa utbildningar. Inom bank och försäkringsverksamheten är arbetsuppgifterna sådana att personal med kvalificerade ekonomiska och juridiska kunskaper krävs. Andelen med tekniskt inriktad utbildning är låg.

Inom fastighetsförvaltning var utbildningsstrukturen relativt lik den inom gruvor och industri. Andelen med tekniskt inriktad utbildning var dock något lägre. Skillnaderna är inte alls så stora som då man jämför med

Tabell 9.5 Utbildningsstrukturen 1989 inom olika delar av produktionstjänster och industrin. Andelar i procent

	Bank och försäkring	Fastighetsförvaltning	Uppdragsverksamhet	Gruvor & Industri
Grundskola	43,0	17,3	43,6	
2år gymn.	27,7	18,2	17,6	15,0
Yrkestekn.	5,6	17,5	8,3	23,1
3år gymn.	24,9	7,2	14,5	5,6
4år tek gymn.	1,8	5,6	13,3	6,4
Allm högsk.	14,5	7,0	20,6	4,1
Tekn högsk.	0,9	1,4	7,5	1,9
Forskarutb.	0,3	0,1	0,8	0,2

Anm: Se fig 9.3

Källa: SCB.

bank och försäkring. En förklaring till den relativt höga andelen tekniskt inriktad personal jämfört med bank och försäkring är att fastighetsskötsel kräver personal med teknisk kompetens – till exempel med kunskaper om byggnadsteknik.

Uppdragssektorn är den utbildningsintensivaste sektorn inom den privata tjänstesektorn och andelen högskoleutbildade är nära 30 procent mot ungefär 6 procent inom gruvor och industri.

Uppdragssektorn består av både tekniskt inriktad verksamhet och verksamhet med annan inriktning. Den högskoleutbildade personalens sammansättning är ungefär likadan som inom gruvor och industri med ungefär tre gånger så stor andel med allmän högskola, jämfört med teknisk högskola. Skillnaden jämfört med gruvor och industri är i stället att nivån ligger betydligt högre. Kraven på kvalificerad personal ligger generellt sett högre inom uppdragsverksamheten, jämfört med industrin.

En förklaring till den höga utbildningsnivån inom uppdragssektorn är att företagen ofta ej behöver en tjänst på heltid och därför väljer att köpa den utifrån. De funktioner som kräver högutbildad personal kännetecknas oftare av detta än andra funktioner.

Utrikeshandel

Utrikeshandeln med tjänster är ofta mindre än den med varor. En förklaring till detta är att kostnaderna för att exportera/importera tjänster är hög då det ofta krävs personlig kontakt vid utförandet av en tjänst.

För vissa tjänstebanscher är detta emellertid inget problem. Inom turistbranschen kommer turisterna till producenterna och inom transportnäringen är gränsöverskridande transporter en del av verksamheten. För andra branscher får andra metoder än handel med tjänster användas vid försäljning av egna produkter utomlands. En metod som kan användas är att etablera en verksamhet i landet där man vill sälja tjänsterna. Detta medför att någon handel ej uppstår. I stället sker investeringar utomlands. En annan metod som används för att kunna internationalisera verksamheten är franchising. Företaget låter andra utnyttja sin affärsidé mot en viss ersättning. Ett välkänt exempel på franchising är McDonalds. En viktig faktor som ökar kraven på tjänstesektorn att kunna tillhandahålla tjänster

även utomlands är industriföretagens internationalisering. Detta kommer dock främst att beröra företagstjänsterna i och med att dessa används som insatsvaror i de företag som internationaliseras. För en utförligare beskrivning av handeln med tjänster hänvisas till kapitel 2 om svensk internationell konkurrenskraft.

Internationaliseringen av industrin

Internationaliseringen av industrin påverkar, som nämnts tidigare, även de övriga sektorerna i näringslivet. Skälet till detta är att företagen ofta vill ha företagsspecifika lösningar för tjänster de köper. Om företagen då etableras utomlands vill man till exempel kunna gå till en och samma revisionsbyrå och få verksamheten för hela koncernen utförd av denna. Som följd av detta internationaliseras även delar av tjänstesektorn. Inom revisionsbranschen samarbetar ett flertal byråer med utländska företag. För branschen skulle det bli mycket kostsamt att låta personal från Sverige åka utomlands för att hantera redovisningen i ett internationaliserat företag. Man väljer i stället att samarbeta med utländska byråer. Även andra strategier än denna kan väljas, till exempel uppköp av utländska företag.

Ett annat företag som möter samma problem som revisionsbyråerna är televerket. Företag kommer troligtvis att vilja ha en enda leverantör av kommunikationer, även om de har anläggningar i olika länder. Enligt televerket är det viktigaste området att tillgodose företagets behov av skräddarsydda nätlösningar för fasta förbindelser mellan verksamheter förlagda i olika länder. En metod som kan användas för att lösa detta problem är att hyra förbindelser av andra teleförvaltningar och binda ihop dem till ett gemensamt nät. Än så länge är dock efterfrågan på sådana system svag. Andra branscher som påverkas av denna utveckling är banker och försäkringsbolag.

Teknikutveckling – informationsteknologi i tjänstesektorn

Utveckling av ny teknik är av mycket stor betydelse för en sektors produktivitetens utveckling. Produktivitetens förbättringar kan uppnås genom spridandet av redan utvecklade teknik och genom utvecklandet och användandet av ny teknik. Inom den del av näringslivet som beskrivs här är det framför allt två tendenser som är av vikt. Den ena är ett ökat användande av ny och existerande teknik inom energiområdet och den andra användningen av informationsteknologi i tjänstesektorn.

Inom energisektorn är den viktigaste tendensen under de två senaste decennierna den ökade kärnkrafts användningen. Kärnkraftsproducerad el är betydligt billigare än exempelvis oljeproducerad. Om energisektorn i framtiden skall byggas ut är det av stor betydelse att generellt sett bättre och miljövänligare teknik utvecklats.

Inom byggbranschen förekommer prefabrikation, vilket skulle kunna vara ett sätt att öka produktiviteten. Prefabrikation innebär att hela eller delar av byggnaden färdigställs på ett annat ställe än byggsplatsen och sedan transporteras till denna och monteras. Det är dock osäkert om detta medfört någon större produktivitetsoökning i branschen som helhet. Större

kranar krävs vid monteringen på bygplatsen, och transportererna blir mer komplicerade vilket medför ökade kostnader.

Inom tjänstesektorn är den viktigaste utvecklingstendensen den kraftigt ökande användningen av informationsteknologi. Med informationsteknologi menas teknik för inhämtande, överförande, bearbetning, lagring och presentation av information. Exempel på informationsteknologi är dator-teknik, telekommunikationsteknik och TV-teknik.³ Under den undersökta perioden har informationsteknologin utvecklats mycket kraftigt. Datorerna har blivit kraftfullare, mindre och billigare. Telekommunikationssystemen har utvecklats med till exempel nya typer av växlar, kablar och telefoner samt billigare och förbättrade system för fax och radiokommunikation.⁴

Den snabba utvecklingen av informationsteknologin berör alla branscher inom tjänstesektorn. Inom alla branscher finns ett behov av information och informationshantering för exempelvis ekonomisk uppföljning, administration eller liknande. Tjänster där hantering av information är av stor betydelse berörs dock mer än andra. Ett exempel som belyser detta är en jämförelse mellan restaurangbranschen och telebranschen. Telebranschen består av företag som distribuerar teletjänster, i Sverige framför allt Televerket. Inom restaurangbranschen används informationsteknologin framför allt till ekonomisk uppföljning, administration av löner m. m. Inom telebranschen där den tjänst som tillhandahålls är möjligheten till informationsutbyte blir förändringen av avsevärt mycket större betydelse.

En annan bransch där informationsteknologin har stor betydelse är bankerna. I stället för att transaktioner hanteras manuellt har man på olika sätt kunnat tillämpa informationsteknologi. Uttag från banker har kunnat göras via automatiska system – bankomater. Transaktioner internt inom banker eller externt mellan olika platser görs via telenät eller andra typer av kommunikationsnät i stället för genom posttransporter. Mer avancerade tjänster kan också tillhandahållas. En annan faktor av betydelse under senare år har varit att privatkunder i och med utvecklingen av ”bank på telefon” kunnat sköta vissa enklare bankärenden hemifrån. Detta är några exempel på vad informationsteknologin betytt för bankerna. Listan kan göras längre. Denna utveckling har medfört en kraftig produktivetsökning inom branschen under 1970- och 1980-talen.⁵

Andra branscher där informationsteknologi har relativt stor betydelse är försäkringsbolag, handel, transporter och uppdragssektorn. Inom försäkringsbolagen ges möjligheter till familjeekonomisk analys vid försäljning till privatpersoner, lättåtkomligare register som ger billigare hantering och förbättrade möjligheter att differentiera marknaden. Vid en studie av ett försäkringsbolag 1988/89 gjord av STU visade det sig att datoriseringen hade kommit längre på konsumentsidan än på företagssidan. Företagskunderna är inte lika homogena vilket gör att register respektive standardiserade analysystem ej är lika lätta att konstruera. Datorisering på detta område är dock på gång.⁶ Inom transportsektorn möjliggör ett ökat användande av informationsteknologi att transportflöden kan styras på ett bättre sätt. Detta är viktigt då Just-In-Time leveranser får allt större betydelse. Bättre styrda transportflöden gör att transportererna kan gå fortare och att onödiga lagerkostnader kan undvikas. Uppdragssektorn tillhandahåller

³ STU-info 771 Tjänsteföretagens kunskapsutveckling. Björn Axelsson.

⁴ Teldok Rapport 36 Omvälvning i televärlden och Televerkets treårsplan 1992 – 1994

⁵ Produktivitsdelegationens expertrapport. 2. ”Produktivitet i vissa tjänstesektorer”. Bilaga till SOU 1991:82.

⁶ STU-info 771 Tjänsteföretagens kunskapsutveckling. Björn Axelsson.

kvalificerade tjänster inom olika områden. Då dessa ofta har ett stort informationsinnehåll blir informationsteknologin betydelsefull för bland annat produktivetsförbättringar inom branschen. Inom handeln är det kanske framför allt partihandeln som påverkas av informationsteknologin där datoriseringen möjliggjort bättre styrning av lager och varuflöden.

Inom övriga tjänstebanscher har informationsteknologin en mindre betydelse. Det är framförallt inom ekonomiska uppföljningssystem, administration och liknande där informationsteknologin är viktig. Vissa andra tillämpningar som till exempel ett förenklat bokningsförfarande inom hotellbranschen förekommer dock. Mot postens verksamhet är utvecklingen av informationsteknologi ett direkt hot. Både televerket och posten har som främsta uppgift att förmedla information. Då televerkets konkurrens-möjligheter kraftigt förbättras medför detta att delar av postens verksamhet hotas. Posten har därför också börjat bygga ut ett elektroniskt nät – POSTNET.

Det är dock viktig att de som arbetar med informationsteknologi (IT) verkligen har kompetensen att hantera den. I annat fall kommer den produktivetsökning som uppstår av IT-satsningar ej att bli så stor. I USA förs en diskussion om "IT-disaster".

Sektorövergångar

En förklaring till tjänstesektorns expansion är att verksamheter omklassificerats från till exempel industri till tjänsteproduktion – s. k. sektorövergångar. Detta kan ske på flera olika sätt. Ett exempel är att den huvudsakliga verksamheten inom ett industriföretag som samtidigt bedrivit partihandel med sina produkter övergått från att vara industriproduktion till partihandel. Detta medför att företaget omklassificeras från industrisektorn till partihandeln. Ett annat exempel är om partihandelsverksamheten bolagiseras. Före bolagiseringen klassificerades både partihandelsverksamheten och industrisektorn som ett industriföretag. Efter förändringen klassificeras det nu separata partihandelsbolaget som partihandel. Båda dessa exempel medför att industrisektorn minskar i storlek och tjänstesektorn ökar.

Detta fenomenets betydelse har varierat över tiden och mellan olika branscher. Under perioden 1977–82 förklarades mellan 40 och 60 procent av företagstjänsternas ökning av detta fenomen. Hushållstjänsterna påverkades under samma period däremot ej i någon större utsträckning under samma period. Efter 1982 verkar sektorövergångarna att ha avtagit. Även inom företagstjänsterna kan man förvänta sig skillnader mellan olika branscher. Branscher som gynnats kraftigt bör framför allt vara partihandel, uppdragstjänster och i viss mån också fastighetsförvaltning.⁷

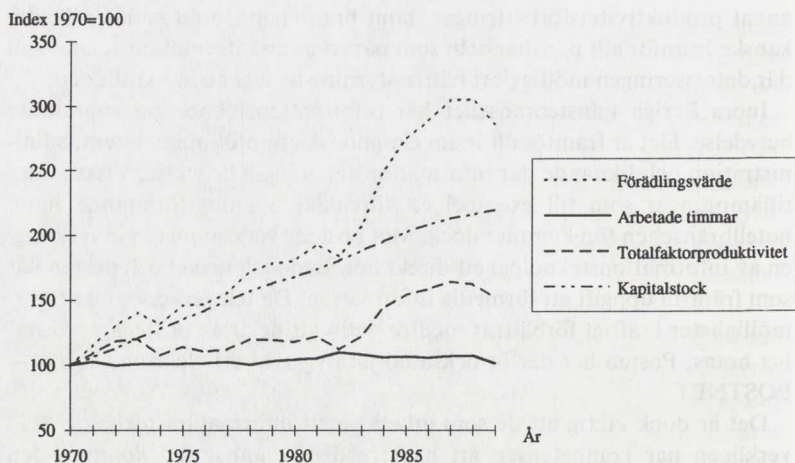
Branschbeskrivningar

Energisektorn

Inom energisektorn har förädlingsvärdet ökat kraftigt under perioden – 1989 var detta nära tre gånger så stort som 1970. Ökningen var i särklass

⁷ SIND 1987:1 Lånad tillväxt i tjänstesektorn?

Figur 9.1 Förädlingsvärde, arbetade timmar och produktivitet 1970–1989 i 1985 års priser. 1970=100



Källa: SCB.

snabbast under mitten av 1980-talet. De sista kärnkraftsreaktorerna togs i drift under denna period. Kapitalstocken har som följd av expansionen under perioden också vuxit kraftigt, dock ej lika mycket som produktionen. År 1989 var kapitalstocken något mer än dubbelt så stor som 1970. Antalet arbetade timmar har varit oförändrade medan produktiviteten har ökat kraftigt under perioden. Den rena arbetsproduktiviteten har nära tredubblats. En förklaring till detta är den ökade kapitalstocken. En annan förklaring är att de nya energikällor, framförallt kärnkraft, som tagits i drift varit mer effektiva jämfört med tidigare produktionsmetoder. Används istället totalfaktorproduktiviteten som mått blir ökningen mindre men uppgår ändå till 50 procent under perioden.

Energisektorn består av delsektorerna elverk, gasverk, värmeverk samt vatten och avloppsverk. Elverkssektorn är den klart största sektorn och står för hela fem sjättedelar av de sysselsatta. Av de övriga delsektorerna är värmeverk den näst största med knappt 9 procent, följt av vatten- och avloppsverk med knappt 7 procent och därefter gasverk med ungefär 1 procent.⁸

Strukturen inom sektorn har förändrats under perioden. Oljebaserad kondenskraft har minskat kraftigt och ersatts av vatten- och kärnkraft. Fjärrvärmeproduktionen följer ett likartat mönster. Värmeproduktionen har nära tredubblats under perioden och oljebaserad värmeproduktion har ersatts av andra typer av produktion. Ersättningen av den oljebaserade produktionen har i stort sett enbart skett under 1980-talet.

Inom elsektorn producerades 1989 139,5 Twh och inom fjärrvärme tillfördes 39,6 Twh. Elsektorn är alltså ungefär 3,5 gånger så stor som fjärrvärmesektorn, mätt enligt producerad/tillförd mängd energi. Gasförsörjning står för en obetydlig del av energitillförseln.⁹

Elmarknaden kännetecknas av bristande konkurrensförhållanden. I produktionsledet dominerar Vattenfall, som står för ungefär hälften av den

⁸ SCB, Utbildningsstatistik

⁹ Energiläget 1990 och Energiöversikt 1989, 1995–2000, Statens Energiverk

totala elproduktionen. Kraftföretagen har delat upp marknaden mellan sig i regioner. I distributionsledet försämras konkurrensen genom att distributörerna – främst kommunala företag – har koncession för en lång tidsperiod. En förklaring till att det förekommer konkurrensbrist är förekomsten av naturliga monopol. Statsmakterna har därför reglerat verksamheten. Det är dock tveksamt om det i alla led förekommer naturliga monopol. Det är framförallt ledningsnäten som kännetecknas av detta. Statsmakterna har beslutat att ledningsnäten skall övertas av ett statligt verk. Olika producenter skall få tillgång till detta stamnät på lika villkor. Detta innebär att konkurrensen i producentledet ökar. Även de lokala och regionala näten skall enligt förslaget öppnas för konkurrens. I praktiken blir det troligtvis framförallt de större abonnenternas möjligheter att välja leverantör som ökar.¹⁰

Konkurrenssituationen inom de övriga delbranscherna inom sektorn kännetecknas också av bristande konkurrens på grund av förekomsten av naturliga monopol.

I samband med utvecklingen av EGs inre marknad kommer på sikt olika regleringar att avvecklas så att en enda energimarknad uppstår. Detta medför att konkurrensen ökar ytterligare. Avvecklingen av alla regleringar på energimarknaden kommer dock ej att kunna ske fram till den 1 januari 1993 då EGs inre marknad skall vara förverkligad. En helt avreglerad energimarknad kan enligt EG-kommissionen vara förverkligad först i slutet av år 1996. Fram till detta år avregleras elmarknaden stegvis. Även EFTA-länderna kommer i och med EES-avtalet att inkluderas i elmarknaden. Sveriges låga energipriser gör att möjligheterna till export ökar.¹¹

Under 1990-talet förväntas elpriserna stiga med 3 procent per år relativt andra varor. Trots detta ger scenario 1 i kap 10 en ökning av energisektorns kapacitet med 25 procent fram till 2004. Detta orsakas av en kraftig efterfrågeökning. De enda möjligheter att genomföra en sådan utbyggnad, givet de restriktioner som i dag föreligger – skyddade älvar och inga möjligheter till utbyggnad av kärnkraften – är genom gas, olja, kol och biobränslen. Alternativa möjligheter är att lätta på några av restriktionerna eller importera energi.

Prognoser för utvecklingen inom sektorn är dock svåra att göra på grund av den osäkerhet som råder om villkoren för att bedriva energiproduktion.

Byggnadsindustri

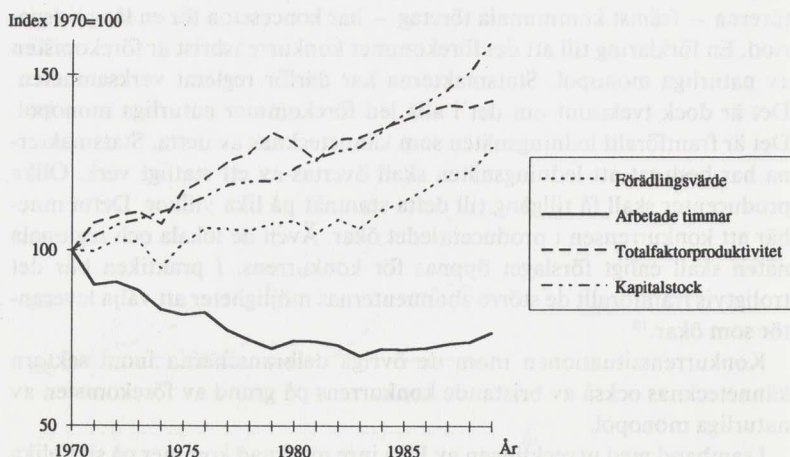
Förädlingsvärdet i byggnadsindustrin har ökat med ungefär 30 procent under de senaste decennierna. Fram till 1984 var ökningen relativt måttlig med en tillväxt på ca 7 procent sedan 1970. I samband med det förbättrade efterfrågeläget från och med mitten av 1980-talet blev tillväxten i branschen snabbare. Även den i stort sett oavbrutna nedgången i antal arbetade timmar bröts. I samband med detta började kostnaderna stiga snabbt i branschen, orsakade av bland annat en snabb löneökningstakt.

Arbetsproduktiviteten har inom branschen ökat med nästan 70 procent sedan 1970. En förklaring är den snabba tillväxten av kapitalstocken som har ökat med 60 procent under samma period. Totalfaktorproduktiviteten

¹⁰ SOU 1991:59 Konkurrens för ökad välfärd och NUTEK, B 1991:6 Elmarknad i förändring

¹¹ NUTEK, B 1991:7 Elmarknaderna i Europa kap 8.

Figur 9.2 Förädlingsvärde, arbetade timmar och produktivitet 1970–1989 i 1985 års priser. 1970=100



Källa: SCB.

har trots den snabbt växande kapitalstocken ökat med drygt 40 procent. Ökningen skedde till största delen under 1970-talet. Statistiken är emellertid osäker bland annat på grund av att det finns många små företag i sektorn och att arbetstiden hämtas från flera källor.¹²

Byggnadsindustrin har genomgått en strukturomvandling under 1980-talet. Fusioner av stora rikstäckande företag har skett inom både husbyggnads- och anläggningsverksamhet. I dag finns ett fåtal stora företag och ett stort antal mindre företag.¹³ Vid ett byggprojekt fungerar ofta något av de större företagen som samordnare och anlitar några små företag som utför stora delar av själva byggnadsarbetet. Detta medför att konkurrensen vid uppgörande av kontrakt inte blir så stor, eftersom det ofta är enbart de stora företagen som lägger anbud. En förklaring till koncentrationstendenserna är att stordriftsfördelarna i branschen ökat. Momshöjningen i samband med skattereformen kan också antas påverka byggandet.

Sektorn kan delas upp på bostadsbyggande, övrigt byggande¹⁴ samt reparationer med mera. År 1987 fördelades det totala byggandet på 31,5 procent bostadsbyggande, 36,9 procent övrigt byggande och 31,6 procent reparationer.

Byggsektorn har under den senare hälften av 1980-talet gynnats kraftigt av konjunkturutvecklingen. Ytterligare en faktor som gynnat sektorn är avregleringen av kreditmarknaden. Denna har medfört kraftigt ökade vinster i bankerna som bland annat via finans- och fastighetsbolag placerats i nybyggda fastigheter.

Ett EES-avtal bör öka konkurrensen inom byggnadsindustrin eftersom utländska företag får större möjligheter att etablera sig i Sverige. Svenska företags möjligheter att konkurrera inom EG-området ökar samtidigt. Hur stora praktiska effekter detta får är dock svårt att bedöma. Kostnader för att bygga utomlands kan vara så stora att det blir billigare att anlita inhemska producenter. I så fall kommer främst större arbeten att påverkas. Konsortiebildning över gränserna och korsvis ägande mellan företag i

¹² SOU 1991:82 Expert-rapport 1 Hur mäta produktivitet ?

¹³ SOU 1991:59 Konkurrens för ökad välfärd.

¹⁴ Övrigt byggande omfattar byggande av byggnader och anläggningar åt näringslivet, staten och kommunerna.

olika länder är exempel på sätt för företagen att hantera problemen.¹⁵ Det ökade hotet om utländsk etablering kan dock medföra att man inte höjer priserna lika mycket som tidigare.

En avreglering av byggnaderna bör medföra att konkurrensen ökar inom byggmaterialsektorn, då tidigare regelsystem gjort det kostsamt för utländska producenter att specialdesigna varor för den svenska marknaden.

En betydelsefull faktor för sektorns utveckling är bostadssubventionerna. Effekterna på samhällsekonomin av dessa visas kanske bäst av fig 7.4. En mycket stor del av investeringarna i landet görs inom fastighetsförvaltning. Av produktionen inom denna sektor går 70 procent till privat konsumtion. Den permanent högre investeringsnivån som orsakas av subventionssystemet, gör att det blir mindre utrymme för konsumtion av andra varor och tjänster. Effekten blir en snedvridning av konsumtionen med välfärdsförluster som följd.

I det mest expansiva alternativet av de scenarier för utvecklingen fram till 2004 i kapitel 10 som bygger på avskaffande av i stort sett alla bostadssubventioner kommer i produktionen inom sektorn totalt sett att öka med ungefär 2 procent om året. Sysselsättningen faller med en årstakt på 0,5 procent. Byggandets sammansättning kommer att förändras. Bostadsbyggandet minskar relativt sett kraftigt medan investeringar i infrastruktur kommer att öka. Troligen kommer byggsektorn att minska kraftigt de närmaste åren för att sedan börja växa i takt med den ekonomiska utvecklingen.

Distributionstjänster

Distributionstjänsterna brukar delas upp i två huvudkategorier. Dessa är parti- och detaljhandel, som är den sysselsättningsmässigt klart dominerande sektorn, samt restaurang- och hotellverksamhet.

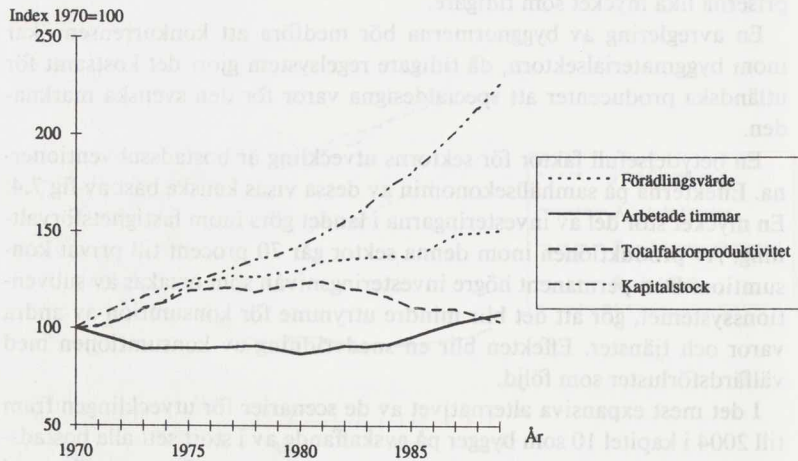
Parti- och detaljhandel

Inom sektorn har förädlingsvärdet ökat med över 50 procent under de två senaste decennierna, medan antalet arbetade timmar i stort sett varit konstant. Ett trendbrott har skett omkring 1984 då nedgången i antalet arbetade timmar bröts och förädlingsvärdet började öka snabbare. Arbetsproduktiviteten har ökat med ungefär 60 procent sedan 1970. Kapitalstocken har under samma period mer än fördubblats, vilket är en bidragande förklaring till den ökade arbetsproduktiviteten. Investeringskvoten har också ökat kraftigt från 0,10 1970 till ungefär 0,16 1989. Totalfaktorproduktiviteten har ökat med knappt 40 procent under perioden.

I produktivetsdelegationens arbete ingår en studie av produktivetsutvecklingen inom dagligvaruhandeln. Under perioden har kvaliteten på tjänster som dagligvaruhandeln tillhandahåller förändrats. Exempel på kvalitetsförbättringar är manuella diskar för exempelvis charkvaror, större butiksytor och ett bredare sortiment. Samtidigt har kvaliteten försämrats i

¹⁵ Artikel i Financial Times 25/11-91 "Build- ing links across borders"

Figur 9.3 Förädlingsvärde, arbetade timmar och produktivitet 1970–1989 i 1985 års priser. 1970=100



Källa: SCB.

och med att det i dag finns betydligt färre butiker, antalet har minskat med 40 procent. Dessa kvalitetsförändringar finns ej medtagna i produktionsmått som redovisas i texten och tabellen ovan vilket medför att materialet blir svårare att tolka.¹⁶

Av de sysselsatta inom handeln arbetade 57 procent inom detaljhandeln och resten – 43 procent – inom partihandeln.

Inom dagligvaruhandeln har strukturen under perioden mellan 1976 och 1987 förändrats så att de större butikerna och butiker med långa öppethållandetider per vecka – s. k. service och trafikbutiker – har ökat medan däremot små och medelstora butiker med normala öppettider har minskat. Tendensen mot ökad butiksstorlek berör även andra detaljhandelsbranscher, främst hemutrustningsförsäljning. Företagskoncentrationen i dagligvaruhandeln är hög. I grossistledet dominerar KF, Dagab och ICA. Dessa har tillsammans en marknadsandel på 75 procent. På grund av starka band mellan grossister och detaljister har man i praktiken tre stora block även i detaljistledet.

Förutsättningarna för att kunna expandera internationellt skiljer sig relativt mycket åt mellan olika typer av handelsföretag. De detaljhandelsföretag som har de främsta förutsättningarna är postorderföretagen, följt av stormarknader och specialiserad detaljhandel. De svenska företag som hittills satsat på internationell verksamhet finns främst, förutom inom postorderbranschen, inom beklädnadsbranschen och möbelförsäljningen. För andra branscher som till exempel livsmedelsbranschen kan det vara svårare eftersom det krävs ett stort butiksnät. Reklam-TV kan dock underlätta etableringar då tänkbara kundgrupper lättare nås.

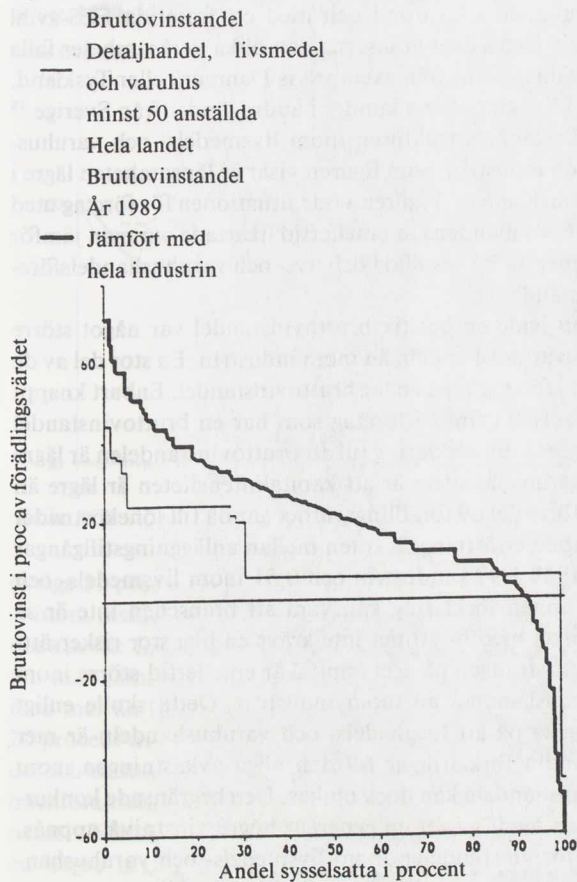
Ett eventuellt avskaffande av det kommunala planmonopolet kan för livsmedelshandeln medföra en ökande konkurrens, då många kommuner i dag är restriktiva med tilldelning av mark för nyetableringar.¹⁷

Partihandelns viktigaste uppgift är att förmedla varor och information mellan producenter och detaljister. För partihandeln har tre faktorer varit

¹⁶ SOU 1991:82 Drivkrafter för produktivitet och välfärd kap 5.

¹⁷ SOU 1991:59 Konkurrens för ökad välfärd.

Figur 9.4 Bruttovinstandelens fördelning inom livsmedels- och varuhushandel



Anm: Figuren har konstruerats på samma sätt som figurerna i industriavsnittet. För en beskrivning av hur detta gått till hänvisas till den första bruttovinstandelsfiguren i kap 8. En viss skillnad mot tidigare figurer föreligger emellertid. Denna figur bygger på en sortering av företagen, ej arbetsställena. Kurvan visar då överskottet efter att alla de rörliga kostnaderna täckts. Figurerna som baseras på arbetsställdata visar överskottet efter att de flesta rörliga kostnader täckts. Kostnader som ej ingår i dessa är bland annat overhead- och reparationskostnader.

Källa: NUTEKDATA.

av stor betydelse under perioden. Den ökade användningen av informationsteknologi har möjliggjort bättre lagerstyrning vilket tillsammans med ett förbättrat transportsystem har möjliggjort ett mindre behov av lagerhållning. De höga räntenivåerna har medfört ökade kostnader för lager, vilket ytterligare förstärkt tendenserna till mindre lager. Informationsteknologin har även medfört att den informationsförmedlande rollen har förbättrats.

Enligt handelns utredningsinstitut (HUI) kommer den fortgående datoriseringen och uvecklandet av EGs inre marknad att vara de viktigaste faktorer som påverkar partihandeln fram till sekelskiftet. Båda dessa faktorer kommer att ställa ökade krav på kompetens i företagen.

Internationaliseringen och EG-integrationen kan påverka partihandeln på olika sätt. På grund av att varor i och med ett framtida EES-avtal kommer att få röra sig friare över gränserna kan olika verksamheter falla bort i Sverige och i stället skötas från exempelvis Danmark eller Tyskland. Det kan också bli möjligt att betjäna kunder i andra länder från Sverige.¹⁸

I figur 9.4 visas lönsamhetsstrukturen inom livsmedels- och varuhushandeln, jämfört med i industrin. Som figuren visar är lönsamheten lägre i livsmedels- och varuhushandeln. Figuren visar situationen för företag med mer än 50 anställda. Förhållandena är emellertid likartade om man jämför industriföretag med mer än 20 anställda och livs- och varuhushandelsföretag med minst en anställd.

Antalet företag som hade en positiv bruttovinstandel var något större inom livsmedels- och varuhushandeln än inom industrin. En stor del av de sysselsatta finns dock i företag med en låg bruttovinstandel. Enbart knappt 30 procent av de sysselsatta finns i företag som har en bruttovinstandel som överstiger 20 procent. En förklaring till att bruttovinstandelen är lägre för livsmedels- och varuhushandeln är att kapitalintensiteten är lägre än inom industrin. En större del av förädlingsvärdet går då till lönekostnader och en mindre till kapitalersättning. Kvoten mellan anläggningstillgångar och produktion var 1989 1,97 i industrin och 0,51 inom livsmedels- och varuhushandeln. En annan förklaring kan vara att branschen inte är så konjunkturkänslig, vilket medför att det inte krävs en lika stor riskersättning för kapitalet. Avkastningen på eget kapital är emellertid större inom livsmedels- och varuhushandeln än inom industrin. Detta skulle enligt resonemanget ovan peka på att livsmedels- och varuhushandeln är mer konjunkturkänslig. Andra förklaringar till den höga avkastningen inom livsmedels- och varuhushandeln kan dock tänkas. Den begränsade konkurrensen i branschen kan medföra att en generell högre vinstnivå uppnås. Den flackare kurvan för vinstandelen inom livsmedels- och varuhushandeln indikerar att branschen har en långsam teknisk utveckling.

Hotell och restaurang

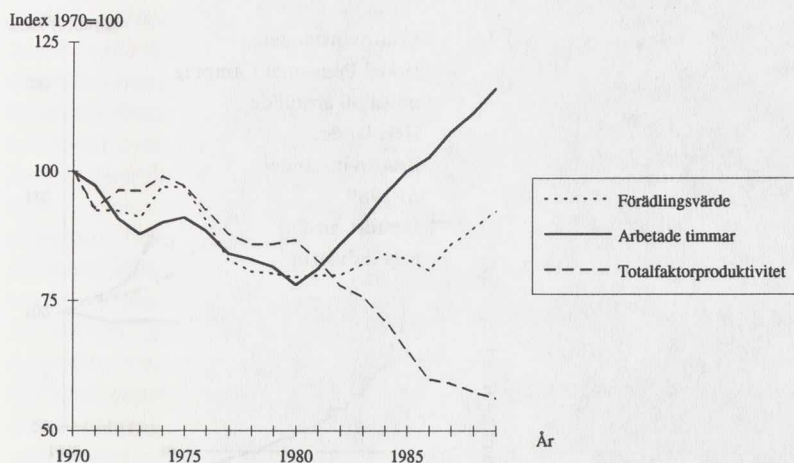
Inom hotell- och restaurangbranschen har antalet arbetade timmar ökat något medan förädlingsvärdet fallit under de senaste två decennierna. Detta har medfört att arbetsproduktiviteten fallit. Minskningen har varit relativt stor och uppgick år 1989 enbart till 80 procent av 1970 års värde. Kapitalstocken har femdubblats under samma period. Detta medför att totalfaktorproduktiviteten har fallit betydligt mer än arbetsproduktiviteten — sedan 1970 har den minskat med 45 procent. En förklaring till den fallande produktiviteten kan vara att kvaliteten på hotell- och restaurangtjänster har ökat vilket medför att produktionsutvecklingen underskattats. Under perioden har bland annat rumsstandarden stigit.¹⁹ Några slutsatser om att denna kvalitetsförbättring förklarar hela produktivetsfallet kan dock ej göras då någon heltäckande statistik över kvalitetsförändringarna saknas. En annan förklaring till den minskande produktiviteten kan vara ett fallande kapacitetsutnyttjande inom hotellbranschen. Mellan 1979 och 1989 har kapacitetsutnyttjandet fallit från 39 procent till 32 procent.²⁰ Av de sysselsatta arbetade 1990 65 procent inom restaurangbranschen och de

¹⁸ Jacobsson, Larsson, Reichel. *Handeln på 90-talet*.

¹⁹ SOU 1991:82 *Drivkrafter för produktivitet och välförstånd*, expertrapport 3

²⁰ Inkvarteringsstatistik, SCB

Figur 9.5 Förädlingsvärde, arbetade timmar och produktivitet 1970–1989 i 1985 års priser. 1970=100



Källa: SCB.

övriga 35 procenten inom hotellnäringsen.²¹

Inom restaurangbranschen är lönsamhetsstrukturen sämre än inom industrin för företag med mer än 50 anställda. Förhållandena är likartade om man jämför företag med mer än 20 anställda i industrin med företag med mer än 0 anställda inom hotell- och restaurangbranschen. Omkring 20 procent av de sysselsatta finns i företag med en negativ bruttovinstandel och en stor del av de övriga i företag med en låg bruttovinstandel. Inom hotellbranschen finns ungefär lika många anställda inom företag med en negativ bruttovinstandel som inom industrin. Bruttovinstandelen ligger på en högre nivå än inom restaurangverksamheten. En förklaring till att bruttovinstandelarna är lägre inom båda sektorerna är att de har en lägre kapitalintensitet, jämfört med industrin. Kvoten mellan anläggningstillgångar och produktion var 1989 0,66 inom restaurangbranschen, 1,02 inom hotellbranschen och 1,97 inom industrin.²² Den flackare kurvan för framför allt restaurangbranschen gör den känsligare för kostnadsförändringar.

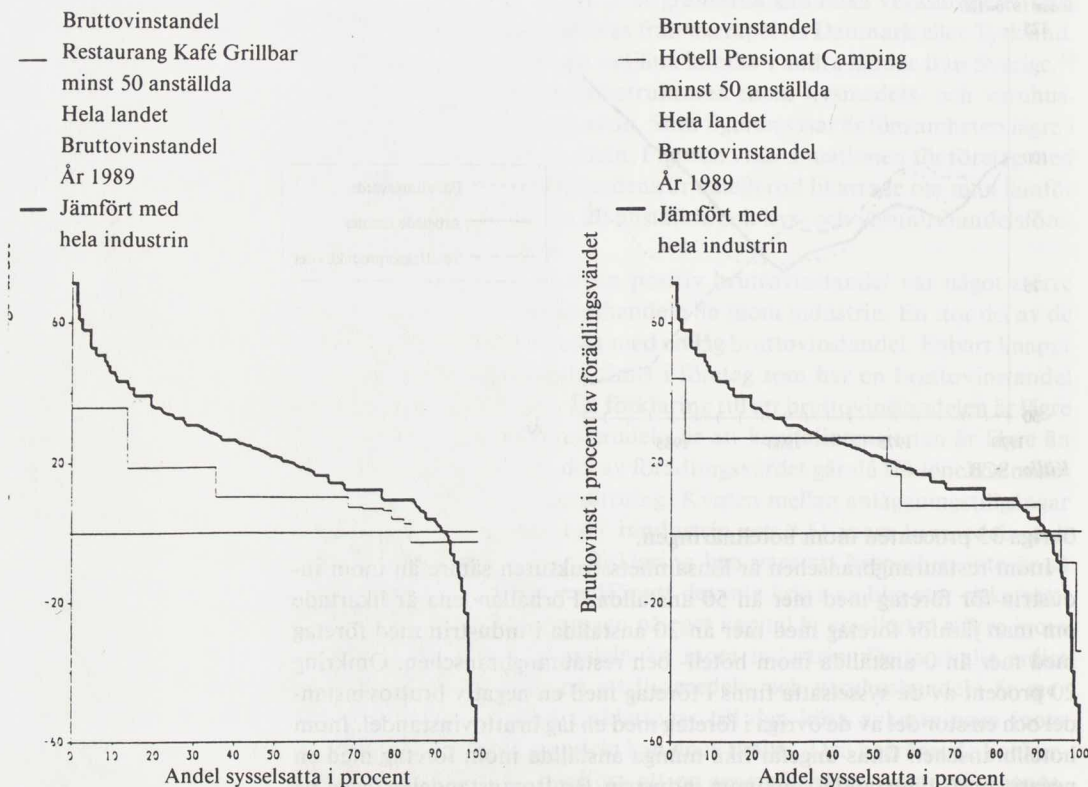
Skattereformen har medfört att villkoren för bland annat mervärdes-skatt i sektorn har förändrats. Momsen har ökat från ca 13 procent till 25 procent, varefter den sänktes till 18 procent från och med 1992. I samband med skattereformen fick Statens Industriverk (SIND) ett uppdrag att undersöka effekterna på turismen av den höjda momsens. I turismen²³ i SIND-rapporten ingår några andra branscher förutom hotell- och restaurangbranschen bland annat vissa transportbranscher, nöjesfält med mera. Effekten på turismen av skatteomläggningen skulle på kort sikt bli en minskning av produktionen med knappt 9 procent och på lång sikt med knappt 11 procent. På grundval av de i utredningen framräknade elasticiteterna kan effekterna på turismen av den föreslagna sänkningen framräknas. En sänkning av momsens med 7 procentenheter från 25 till 18 procent innebär att turism, relativt andra varor, blir ungefär 5,5 procent billigare. På kort sikt skulle då turismen i Sverige öka med 5,2 procent och på lång

²¹ CFAR

²² Nutekdata

²³ I turismen ingår, förutom hotell och restaurangbranschen, järnvags- trafik, buss och spårväg i linjetrafik, delar av sjö- och luftfart, diverse stöd- tjänster inom transport- sektorn, resebyråer, sport- och motionsinrättningar samt nöjesfält, djurparker m. m. tjänstesor inräknas i begreppet. Källa: Skattereformen och turismen,

Figur 9.6 Bruttovinstandelens fördelning inom restaurang- och hotellbranscherna



Anm.: Se fig 9.4

Källa: NUTEKDATA.

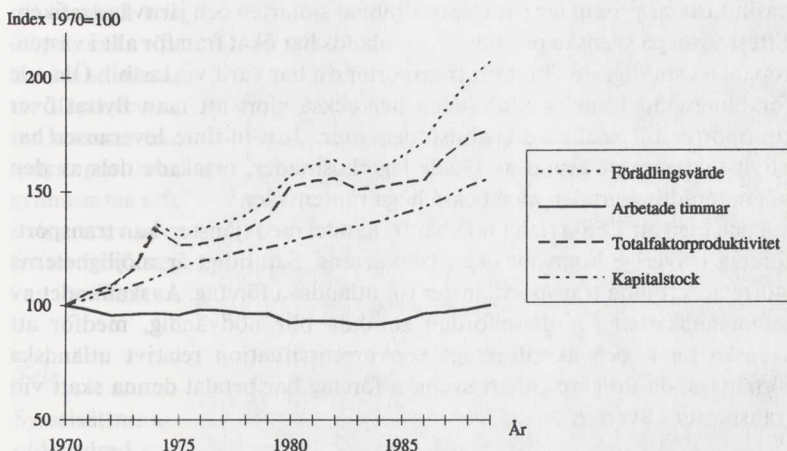
sikt med 6,8 procent. Jämförs situationen före skattereformen, med en momsats på 13 procent, och efter momssänkningen vid årsskiftet 91/92, då momsen blev 1, 18 procent, blir nettoeffekten på lång sikt en minskning med ungefär 5 procent.²⁴

Kommunikationstjänster

Förädlingsvärdet inom kommunikationstjänster har mer än fördubblats sedan 1970, medan antalet arbetade timmar i stort sett legat stilla. Högkonjunkturen från mitten av 1980-talet har gett positiva effekter på såväl förädlingsvärde som sysselsättning. Arbetsproduktiviteten har fördubblats under de senaste två decennierna. En förklaring är den ökade kapitalstocken, som 1989 var 50 procent större än 1970. Följaktligen har inte totalfaktorproduktiviteten förbättrats lika mycket. Produktivitetstillväxten uppgår ändå till så mycket som 80 procent under perioden. En viktig förklaring till detta är den snabba teknikutvecklingen inom sektorn under perioden.

²⁴ Skattereformen och turismen, delrapport 1. Statens Industriverk.

Figur 9.7 Förädlingsvärde, arbetade timmar och produktivitet 1970–1989 i 1985 års priser. 1970=100



Källa: SCB.

Kommunikationstjänster uppdelas i transporttjänster, post och tele. Kommunikationssektorn kommer enligt huvudscenariot i kapitel 10 att öka kraftigt fram till 2004. Ökningstakten blir nära 5 procent om året.

Transporter

Det totala transportarbetet har under efterkrigstiden i stort sett haft en tillväxt som sammanfallit med tillväxten i ekonomin som helhet. Den höga tillväxttakten under 1950- och 1960-talen medförde att tillväxten av transportarbetet var snabb medan den under 1970- och 1980-talen föll till en lägre nivå. Hur olika sektorer i ekonomin utvecklas är avgörande för hur tillväxten fördelar sig mellan olika typer av transporter.

En faktor som kommer att påverka transportsektorn gynnsamt är den sänkta momsens vilket medför en ökad efterfrågan av framförallt persontransporter. Transportsektorn kan även komma att påverkas av hårdare miljökrav i framtiden då sektorn har en betydande miljöpåverkan.

Transportsektorn är mycket reglerad.²⁵ I samband med ett EES-avtal och en EG-anslutning då regleringarna försvinner kommer konkurrensen att öka. Svenska företag kommer att hotas av utslagning men också ha möjlighet att stärka sina positioner. Inom vissa transportbranscher förekommer även oligopol- eller monopolsituationer. Inom åkeribranschen dominerar tre företag marknaden.²⁶ Även flyg och järnvägstrafik kännetecknas av fåtalskonkurrens.

Godstransporter

Godstransportmarknaden kännetecknades av en snabb tillväxt fram till mitten på 1970-talet. Därefter har godstransportarbetet vuxit betydligt långsammare och tillväxten mellan 1975 och 1987 begränsades till 1,1 procent per år. Under denna period ökade lastbilstrafiken i betydelse på

²⁵ SOU 1991:82 Drivkrafter för produktivitet och välbefinnande, expertrapport 8

²⁶ STU-info 771 Tjänsteföretagens kunskapsutveckling. Björn Axelsson.

bekostnad av sjöfart och järnvägstrafik. Tre faktorer har lett till detta. Minskade transporter av bulk gods på grund av en fallande efterfrågan på basindustrins produkter har främst drabbat sjöfarten och järnvägstrafiken. Efterfrågan på svenska produkter utomlands har ökat framför allt i västeuropa. Det smidigaste sättet för transporter dit har varit via lastbil. Ökande förädlingsgrad i varuproduktionen har också gjort att man flyttat över transporter till snabbare lastbilstransporter. Just-in-time leveranser har blivit viktigare på grund av ökade lagerkostnader, orsakade dels av den högre förädlingsgraden men också höga räntenivåer.²⁷

I och med att EES-avtalet innebär fri handel med tjänster, kan transportföretag i Sverige hotas av ökad konkurrens. Samtidigt är möjligheterna större att erbjuda transporttjänster till utländska företag. Avskaffandet av kilometerskatten för dieselfordon som då blir nödvändig, medför att svenska buss- och åkeriföretags konkurrenssituation relativt utländska förbättras, då tidigare enbart svenska företag har betalat denna skatt vid transporter i Sverige.

Persontransporter

Under 70- och 80-talen har persontransporterna vuxit långsammare än tidigare. Under denna period var tillväxten omkring 2 procent per år mot en årlig tillväxt under 1960-talet på nära 4 procent. Även sammansättningen av persontrafiken förändrades under perioden. Personbilstrafikens tidigare snabba tillväxt bromsades upp under mitten av 1970-talet. Detta kompensades delvis av en ökad kollektivtrafik. Från och med mitten av 1980-talet har dock personbilstrafiken åter börjat växa i en snabbare takt och andelen av transportarbetet har återgått till ungefär samma nivå som omkring 1970. En förklaring till detta är de stora fluktuationerna för oljepriset. Priset steg kraftigt 1974 och låg på en hög nivå ända till mitten av 1980-talet. Detta gjorde biltrafiken relativt sett dyrare, jämfört med kollektivtrafiken.²⁸

Post

Inom posten har sysselsättningen ökat med ungefär 50 procent sedan 1970. Förädlingsvärdet inom postverksamheten har ökat med enbart 30 procent vilket är ett tecken på en fallande produktivitet. Post har den klart lägsta kapitalintensiteten inom transport och kommunikationssektorn. Investeringskvoten låg omkring 0,03 under 1970-talet för att sedan öka kraftigt under 1980-talet till 0,08 1989.

Inom postverksamhet föreligger stordriftsfördelar vilket medför att så kallade naturliga monopol kan uppkomma. Det är ett av skälen till att staten givit ett statligt företag i uppdrag att ansvara för postverksamheten. Monopolet har dock börjat luckras upp i och med uppkomsten av olika typer av budfirmor i framförallt storstäderna. 1991 har dessutom ett rent postföretag börjat konkurrera på en delmarknad i Stockholm. Detta gör det billigare att förmedla brev i storstadsregionerna men kan medföra att målet att ha en enhetstaxa för brevutbärning hotas, eftersom den lönsammare distributionen i städerna finansierar den mindre lönsamma i glesbygderna.

²⁷ SOU 1990:14 Bilaga 16 Samhällsekonomin transport- och kommunikationsförsörjning.

²⁸ Transportrådet Rapport 1990:10 Framtida trafik.

Den snabba utvecklingen av informationsteknologin innebär att postverksamheten möter en allt hårdare konkurrens av olika substitut. Om till exempel telefaxmeddelanden betraktas som originalhandlingar berörs 20 procent av postverkets brevvoly. Elektronisk post utgör ytterligare ett hot bland annat för fakturor och kontoutdrag. Även detta område omfattar 20 procent av postverkets brevvoly. Inom dessa delar av verksamheten kommer troligtvis posten att få problem i framtiden. När det gäller lite tyngre post medför den allmänt ökade efterfrågan på informationsutbyte gynnsamma effekter för tillväxtförutsättningarna. Effektiviseringen av sorteringen av brev med brevsorteringsmaskiner kan medföra högre produktivitet inom sektorn i framtiden. Även nya kassasystem och ADB-system kan förväntas leda till detta.²⁹

Tele

Sysselsättningen inom telebranschen har under perioden varit i stort sett oförändrad medan förädlingsvärdet tredubblats. Slutsatsen av detta blir att man inom sektorn har haft en mycket snabb produktivitetsökning till följd av bland annat den snabba tekniska utvecklingen. Denna utveckling kan förväntas fortsätta, dels på grund av att ny teknik börjar användas och dels på grund av att redan existerande teknik förbättras och får en större spridning. Telebranschen kännetecknas också av en hög kapitalintensitet vilket visas av sektorns höga investeringskvot. I början av 1970-talet var denna 0,65 och har fram till 1989 ökat till 0,70.

Under 1980-talet har den tidigare reglerade telekommunikationsmarknaden liberaliserats. Detta förväntas leda till en ökad konkurrens mellan teleföretag för den internationella trafiken. En annan faktor som kan medföra en ökad internationalisering är, som ovan nämnts, industriföretagens internationalisering. Televerket befinner sig i ett gynnsamt läge för att kunna möta denna utveckling, bland annat för att Sverige har många multinationella företag med en bas inom landet. Det stora antalet multinationella företag kan ha gjort att förändringar på teleområdet förknippade med internationalisering, som exempelvis behov av enhetliga nätlösningar över gränserna, blivit tydliga i Sverige tidigare än i andra länder.³⁰

Produktionstjänster

Produktionstjänsterna består av bank och försäkring, fastighetsförvaltning samt uppdragsverksamhet med mera. Produktionstjänstesektorn är den tjänstesektor som under perioden har vuxit snabbast.

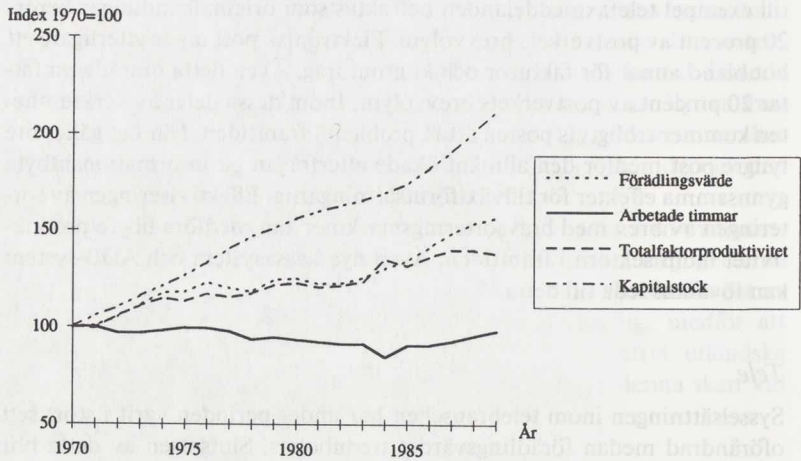
Bank och försäkring

Inom bank och försäkringsverksamheten har sysselsättningen ökat från 62 900 1970 till 90 800. Av denna ökning på 27 900 står banksektorn för 24 100 och försäkringssektorn för 3 800 personer. Försäkringsbolagen stod 1989 för ungefär 25 procent av sysselsättningen inom branschen. Banker, finansbolag med flera stod för resten. Investeringskvoten har under peri-

²⁹ Postens affärsplan augusti 1990 och SOU 1991:59 Konkurrens för ökad välfärd

³⁰ Teldok Rapport 36 Omvälvning i televärlden och Televerkets treårsplan 1992 – 1994

Figur 9.8 Förädlingsvärde, arbetade timmar och produktivitet 1970–1989 i 1985 års priser. 1970=100



Källa: SCB.

oden fallit från 0,09 till knappt 0,05. En förklaring till detta är att bankerna hade stora byggnadsinvesteringar i början av 1970-talet då en mängd bankpalats uppfördes.

Banksektorn har haft en snabb produktivitetstillväxt under de senaste två decennierna³¹ och har en internationellt sett hög teknisk nivå. En viktig faktor som kännetecknat verksamheten under 1980-talet har varit den omfattande avreglering av bankmarknaden som genomförts. Effekten av detta har varit att bankerna vuxit kraftigt och kunnat återta förlorade marknadsandelar. Ytterligare en effekt har varit de kraftigt ökade räntemarginalerna som i dag ligger på 6 procent. Genomsnittet inom jämförbara länder ligger på 3 procent.

Under 1980-talet har gränsen mellan bank- respektive försäkringsbranscherna blivit alltmer suddig. Försäkringsbolagen har kunnat locka privata sparare till pensions- och livförsäkringar. En del försäkringsbolag driver dessutom olika typer av hypoteksverksamhet. Denna tendens till branschglidning har även visat sig i ett ökat samarbete mellan banker och försäkringsbolag. Några köp av bolag har dock inte kunnat äga rum i och med att banker och försäkringsbolag tidigare inte har fått äga varandra. Lagstiftningen ändrades dock från och med den 1/8 1991. De förväntade samordningsvinsterna av det ökade samarbetet har dock ej kanske varit så stora. Förutom den oklarare gränsen mellan branscherna så kännetecknas båda branscherna av ökade koncentrationstendenser. Uppköp av bolag har skett både inom försäkrings- och banksektorn. Bankerna är för närvarande hårt drabbade av stora kreditförluster.

I branschen ingår förutom banker och försäkringsbolag även finansbolag. Typiska tjänster som finansbolag tillhandahåller är leasing och factoring. Leasing innebär att finansbolaget hyr ut maskiner och liknande till andra. Factoring innebär att finansbolag lånar ut pengar till företag mot att

³¹ SOU 1991:82 Drivkrafter för produktivitet och välstånd, expertrapport 2

dessa ställer fakturor i säkerhet. Till privatpersoner ges krediter, framförallt i form av avbetalningskrediter och kontokrediter. Finansbolagen har som bankerna drabbats hårt av krisen inom fastighetsförvaltningen. Krisen orsakades framför allt av alltför frikostig utlåning till fastighetsföretag. Bankerna har sedan indirekt drabbats som ägare eller kreditgivare till finansbolagen indirekt drabbats.

Ett hot mot försäkringsbolagen är att industriföretagen i egna försäkringsbolag försöker tillgodose sitt försäkringsbehov i egna försäkringsbolag. Möjligheter till återförsäkring av dessa så kallade captivebolags risker finns dock.

En expansion av svenska banker utomlands kan förväntas eftersom företagskunderna flyttar ut. En expansion på hushållsmarknaden ter sig svårare eftersom man då antingen måste bygga upp ett kontorsnät eller köpa en utländsk bank.³² För vissa typer av hushållstjänster kan dock möjligheterna vara större, som exempelvis hypoteksverksamhet, där det inte krävs ett lika stort kontorsnät. Det stora svenska räntemarginalerna på hushållsmarknaden gör det kanske troligare med utländska etableringar i Sverige. Detta är också önskvärt eftersom stora räntemarginalerna tyder på att konkurrenssituationen inte är tillfredsställande. Etablering av någon heltäckande bankrörelse i Sverige är dock kanske inte så sannolikt på grund av de höga kostnaderna i samband med etablerandet av ett kontorsnät. En försäljning av en svensk bank till utländska ägare medför troligtvis inte heller att konkurrenssituationen förbättras då det knappast är intressant för de nya ägarna att störa en marknadssituation som ger dubbelt så hög räntemarginal som i andra länder. Det som kan förändra bilden är att konsumenter och småföretag ger sig direkt ut på den internationella marknaden utan mellanhänder. Det är därför av vikt att staten underlättar denna process. Behovet av att göra något understryks av att de svenska bankerna höjt räntemarginalen under det tredje kvartalet 1991 med ytterligare en procentenhet.

Försäkringsbranschen kommer troligtvis också att expandera internationellt som följd av internationaliseringen av industrin. Inom denna bransch finns kanske också större möjligheter till expansion på hushållsmarknaden.

Fastighetsförvaltning

På grund av bland annat kreditmarknadens expansion och avvecklingen av hyresregleringen för lokaler i början på 1970-talet har branschen expanderat kraftigt. Dessutom orsakade den höga likviditeten i ekonomin kraftiga prishöjningar på grund av ett ökat behov av placeringsobjekt under 1980-talet. Efterfrågan har framför allt riktats mot kommersiella fastigheter. Priserna drevs mot slutet av 1980-talet upp mot mycket höga nivåer vilket senare vänts i prisfall och kris för branschen.

Ägandet inom branschen har koncentrerats kraftigt under perioden. De stora företagen består av byggbolag, försäkringsbolag och några fristående fastighetsförvaltningsföretag. Sektorns tillväxt har dock ej medfört någon större sysselsättningsökning, vilket förklaras av en strävan mot en effektivare förvaltning.³³ De stora förändringarna på bostadsmarknaden med

³² Den svenska kreditmarknaden (1991) och De svenska bankerna inför 90-talet, Svenska Bankföreningen

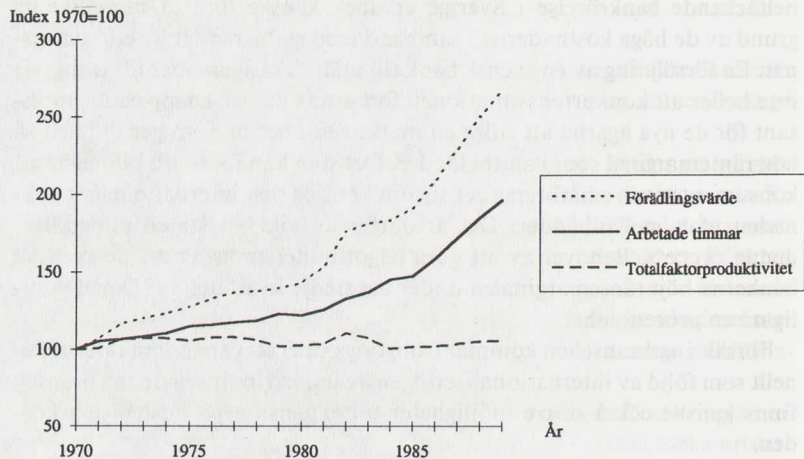
³³ SOU 1990:14 Bilaga 17 Privat tjänstesektor.

bland annat minskade subventioner och en omprövning av bruksvärdesprincipen kommer att påverka fastighetsförvaltningen under 1990-talet. De minskade subventionerna medför en minskande efterfrågan vilket drabbar branschen. En omprövad bruksvärdesprincip där bland annat lägesfaktorn får större betydelse medför att fastigheter med attraktivt läge får större hyresintäkter och fastigheter med sämre läge missgynnas.

Uppdragsverksamhet med mera

Uppdragssektorn är den sektor inom den privata tjänstesektorn som ökat klart snabbast. Både produktionen och antalet arbetade timmar har ökat under perioden. Produktionen har vuxit mer vilket innebär att arbetsproduktiviteten ökat. Samtidigt har kapitalstocken vuxit mycket kraftigt och mer än åttadubblats. Då totalfaktorproduktiviteten ej har förändrats innebär detta att den ökade arbetsproduktiviteten förklaras av den ökade kapitalstocken. En viktig förklaring till den ökade kapitalstocken är leasingverksamheten.

Figur 9.9 Förädlingsvärde, arbetade timmar och produktivitet 1970–1989 i 1985 års priser. 1970=100



Källa: SCB.

Strukturen inom uppdragssektorn har förändrats under perioden. År 1980 var de största delsektorerna inom uppdragssektorn byggkonsulter och annan teknisk konsultverksamhet, följda av kameral uppdragsverksamhet. Mellan 1980 och 1990 hade de båda förstnämnda sektorerna en relativt långsam ökningstakt, jämfört med vissa andra delar av sektorn. Den delsektor som vuxit snabbast var ADB-verksamhet som ökat med 244 procent under perioden. Denna sektor var också den största 1990. Därefter följde, om övrig uppdragsverksamhet undantas de sektorer som var störst 1980. De sektorer som, förutom ADB-verksamhet, vuxit snabbast har varit delsektorerna organisationskonsulter, övrig uppdragsverksamhet och annons- och reklambyråer.

En viktig förklaring till uppdragssektorns snabba utveckling är att verksamheter avskiljts från olika delar av industrin och tjänstesektorn och

Tabell 9.6 Antalet sysselsatta inom uppdragsverksamhet 1980 och 1990 och förändringen mellan dessa år fördelat på delsektorer, privata sektorn

	Antal sysselsatta 1980	Antal sysselsatta 1990	Förändring 1980–90, procent
Juridisk uppdragsverksamhet	2 648	5 263	99
Kameral uppdragsverksamhet	13 042	21 050	61
ADB-verksamhet	7 973	27 455	244
Byggkonsulter	19 158	27 023	41
Annan teknisk konsultverksamhet	19 295	23 895	24
Annons- och reklambyråer	7 509	15 701	109
Skrivbyråer	1 912	3 578	87
Organisation	3 101	7 085	128
Bevakning	8 921	11 661	31
övrig uppdragsverksamhet	7 968	22 912	188
Maskinuthyrning	5 897	6 148	4
Totalt	97 424	171 771	76

Anm: Att antalet sysselsatta i tabellen för 1990 skiljer sig så mycket från 1989 års värden i tabell 9.1 beror dels på att tabellen ovan enbart omfattar antalet anställda och att man i CFAR inte räknar de anställda på exakt samma sätt som i NR

Källa: CFAR.

omvandlats till konsultbolag. Stordriftsfördelar har kunnat utnyttjas på ett bättre sätt än om den önskade tjänsten producerats inom företaget. Detta medför att tjänsten blir billigare. Ytterligare ett skäl kan vara att man ej behöver tjänsten på heltid och på grund av odelbarhet istället köper den utifrån. Den större förändringstakten i ekonomin leder också till att efterfrågan på uppdragstjänster ökar. Efterfrågan på kvalificerad personal med kunskap om omstruktureringar av företag ökar som följd av detta.³⁴

Byggkonsultverksamheten tillhandahåller framför allt tjänster till byggnadsindustrin i form av olika typer av projektering. Den kanske betydelsefullaste faktorn i framtiden är de omfattande förändringarna i de statliga regelverket för byggsektorn. Detta kommer troligtvis att leda till en minskad efterfrågan på projektering för bostadsbyggande. Projektering för infrastrukturbyggen kommer däremot troligen att öka på grund av de planerade stora statliga satsningarna på området. Inom branschen övriga tekniska konsulter är verksamheten inriktad på framför allt maskinteknik, mekaniska konstruktioner, elektronik, hydraulik, reglerteknik m. m. Uppgifterna bestod tidigare främst av konstruktion av produkter, specialverktyg och specialmaskiner. På senare tid har en ny marknad växt fram i och med att industriproduktionen allt mer automatiseras med numerisk styrning. Detta gör att bland annat produkter, produktionssystem och informationssystem måste utvecklas samtidigt, vilket kräver olika typer av teknisk expertis. Konsultverksamheten inom ADB-området har på grund av den snabba utvecklingen av informationsteknologin gått exceptionellt snabbt. Utvecklingen kan även förväntas fortsätta under 90-talet. De kamerala uppdragsföretagen består av revisionsföretag, redovisningskonsulter, bokföringsbyråer med mera. Tidigare har den främsta uppgiften för revisionsbyråerna varit att vara rådgivare inom revisionsområdet. Under senare tid har området breddats till analyser av t. ex. viktiga nyckeltal för företagets utveckling, skattefrågor med mera som ligger utanför det traditionella revisionsområdet. En viktig förklaring till branschens snabba utveckling

³⁴ SOU 1990:14 Bilaga 17
Privat tjänstesektor.

har varit förändringar av lagstiftningen. Den ökade efterfrågan av organisationskonsulter kan förklaras av en ökande konkurrens och struktur-omvandling vilket medför att organisationsformer snabbare blir föråldrade. Rationaliseringar och privatiseringar av den offentliga sektorn kommer troligtvis också att medföra en ökad efterfrågan på organisationskonsulter. Inom juridisk uppdragsverksamhet medför bland annat internationaliseringen att efterfrågan på affärsjuridiska tjänster ökar. För annons- och reklambyråer är en viktig förklaring till utvecklingen den allt större betydelse marknadsföring fått för företagen. Även andra aktörer som organisationer och olika offentliga organ har fått ett större behov av information och kommunikation. En faktor som medför en gynnsam utveckling i framtiden är reklam-TVs tillväxt.³⁵

Internationaliseringen har främst berört uppdragssektorn inom delsektorerna teknisk konsultverksamhet och byggkonsultverksamhet.³⁶ Inom revisionsbranschen förekommer samarbete med utländska byråer. En faktor som gör att den svenska uppdragssektorn har en fördel vid ökad internationell handel med uppdragstjänster är kostnadsfördelen orsakad av de lägre lönenivåerna för akademiker i Sverige. Det krävs dock att förutsättningar för internationalisering skall föreligga för att fördelen skall kunna utnyttjas.

Övriga tjänster

Inom övriga tjänster har förädlingsvärdet ökat med ungefär 50 procent. Antal arbetade timmar minskade fram till omkring 1980 för att därefter öka. Antalet arbetade timmar växer räknat från 1970 med knappt 10 procent. Arbetsproduktiviteten växte mycket kraftigt fram till 1980 – ökningen var 50 procent – för att därefter falla med 10 procent under det senaste decenniet. Totalfaktorproduktiviteten uppvisade ett liknande mönster. Ökningen var dock enbart omkring 20 procent fram till 1980. Därefter föll den tillbaks och tillväxten under hela perioden blev enbart knappt 5 procent. En förklaring till den långsammare ökningen av totalfaktorproduktiviteten är att arbetsproduktivitets snabba tillväxt främst berodde på den snabbt växande kapitalstocken.

Sektorn består av en mängd olika branscher med varierande karaktär – bland annat ingår renhållning, undervisning med mera, rekreation samt reparationer.

Av stor betydelse för sektorns utveckling under 1990-talet är eventuella privatiseringar av den offentliga sektorn. Privatiseringar kommer att medföra att framför allt undervisningssektorn samt hälso- och socialvård ökar kraftigt i storlek.

Renhållningsverksamhet domineras av städningsbranschen, som omfattar ungefär 70 procent av de sysselsatta. Andra viktiga delbranscher är skorstensfejning och verksamhet vid reningsverk. Renhållningsverksamhet är en typisk företagstjänst. Knappt en procent av sektorns produktion används av hushållen medan resten används av näringslivet och den offentliga sektorn. Antalet sysselsatta ökade mellan 1970 och 1989 med 40 procent. Tillväxten skedde i stor utsträckning under 1970-talet. Sedan

³⁵ Kunskapsföretag i Sverige, Eric Giertz och Göran Reitberger samt SOU 1990:14 Bilaga 17 Privat tjänstesektor.

³⁶ SOU 1990:14 Bilaga 13 Kunskapsbildning för strukturell förnyelse sid 134 ff

1980 har antalet sysselsatta enbart ökat med mellan 5 och 10 procent.

Sektorn undervisning med mera består av undervisning, hälso- och socialvård i privat regi samt i intresseorganisationer. Sysselsättningen har i stort sett varit oförändrad inom sektorn under perioden. I framtiden kan sysselsättningen inom undervisning respektive hälso- och socialvård komma att öka om gynnsammare regler för privat verksamhet införs på området. För intresseorganisationerna gynnas utvecklingen av ett allt mer komplext samhälle. En försämring av avdragsregler för fackföreningsavgift, ökad egenavgifter till A-kassan och liknande kan komma att påverka fackföreningarna i motsatt riktning.

Inom sektorn rekreation har sysselsättningen ökat med ungefär 50 procent sedan 1970. En förklaring till tillväxten är att ökade inkomster och mer fritid (t. ex. längre semester) leder till en ökad efterfrågan på dessa produkter. I och med att produktivitetsökningar är svåra att åstadkomma kommer en större efterfrågan att medföra att sysselsättningen inom branschen måste växa för att tillfredsställa efterfrågan.

Branschen reparationer och övrigt består bland annat av reparationer av bilar och hushållsvaror, tvätt, hårvård, skönhetsvård och hushållsarbete. Sysselsättningen har fallit i sektorn med mellan 20 och 30 procent under perioden. Hela minskningen hänförs till 1970-talet.³⁷

³⁷ SOU 1990:14 Bilaga 17
Privat tjänstesektor.

10 Är framtiden vår? Några scenarier till år 2004

Vad säger våra scenarier?

Våra scenarier är inte en förutsägelse om hur det blir, det är ingen bild som vi sett i en sierska magiska kula utan är ett antal kalkyler för att illustrera vissa ekonomiska samband. För att det skall vara möjligt för en läsare att göra en viss kvalitetsbedömning av dessa kalkyler skall vi först försöka ge en grov översikt över hur scenarierna är uppbyggda. En mer detaljerad bild återfinns i föregående LU-bilaga.¹ Vi skall också gå igenom en del allmänna förutsättningar som är gemensamma för alla våra scenarier.

Därefter kommer vi att presentera två huvudscenarier och testa hur känslig vår modell (ISMOD) är för alternativa antaganden. Det första av våra huvudalternativ är ett försök att illustrera vilken utveckling som skulle kunna vara möjlig om de yttre omständigheterna är gynnsamma och politiken lyckas undanröja de hinder och skapa de möjligheter som krävs. Med hjälp av detta alternativ, som vi kommer att kalla *tillväxtscenariot*, kan vi testa betydelsen av olika flaskhalsar och andra utvecklingshinder.

I vårt sista och nionde scenario, *stagnationsscenariot*, försöker vi däremot illustrera en utveckling som är i linje med storföretagens egen bedömning att deras expansion i huvudsak kommer att ske utanför Sveriges gränser. Vi skildrar konsekvenserna av denna utveckling genom att göra några detaljerade jämförelser med tillväxtscenariot.

Alla våra scenarier illustrerar olika långsiktiga utvecklingsbanor som av statistiska skäl tar sin utgångspunkt i situationen 1989. Eftersom utvecklingen 1989–1992 knappast kommer att ligga på de mer expansiva alternativens utvecklingsbanor kan scenarier snarare tolkas som bilder av utvecklingen 1992–2007 än av perioden 1989–2004.

Vad som kommer utifrån

Den internationella efterfrågan på produkter som de olika branscherna producerar bestäms helt utanför vår modell. De uttrycks som en årlig procentuell förändring av det pris och den kvantitet som efterfrågas av respektive branschs varor på de internationella marknader där de säljs.

Den internationella efterfrågan på en viss varugrupp kan delas upp i förändringen av den totala världshandeln och den enskilda varans utveckling jämfört med den totala handeln. Är marknadstillväxten exempelvis generellt 4,6 procent per år medan efterfrågan på trävaror bara ökar med 3,2 procent blir den relativa förändringen i efterfrågan på dessa varor -1,4

¹ "Industrin till år 2000-ett tillväxtdecennium?" Bilaga 18 till LU90

procent. På samma sätt kan prisutvecklingen delas upp i en allmän inflationstakt på exempelvis 3 procent och de olika branschernas relativprisutveckling.

Ju högre volym- och pristillväxt desto gynnsammare blir tillväxtförutsättningarna för en viss bransch. Växer de svenska priserna i takt med världsmarknadspriserna antar vi att för varje enskild bransch kommer exporten att öka i samma takt som tillväxten på dess marknader. Däremot antas det finnas en tendens för att öka andelen importerade varor även vid oförändrade relativpriser. Detta är en följd av den allt mer tilltagande specialiseringen och därmed ökade handelsutbytet.

Dessa förändringar av världsmarknadsefterfrågan är, som framgår av kapitel 1, baserade på traditionella handelsmönster, en prognos för BNP-utvecklingen för olika länder och ländergrupper samt bedömningar var trendbrott kan komma att ske.

Den offentliga sektorn ligger också helt utanför modellen, den kommer enbart in som köpare av varor och tjänster från den privata sektorn och framför allt som användare av en del av den samlade arbetskraftstillgången. Det innebär att det inte finns något modellmässigt samband mellan exempelvis antalet universitetslärare och tillskottet av högskoleutbildad arbetskraft.

Arbetskraftstillgången i stort bestäms också oberoende av den ekonomiska utvecklingen som genereras av modellen. Denna baseras på SCB:s beräkningar av arbetskraftsutbudet och finansdepartementets bedömning av effekten av skattereformen.

Så hänger det ihop

Efterfrågan på varor och tjänster från andra länder och sektorer bryts tillsammans med arbetskraftstillgången i modellen mot å ena sidan en bild av näringslivets struktur och traditionella leveransmönster i utgångsläget, och en mycket grov skiss av pris- och löne-, och kapitalbildningsmekanismer. Varje bransch köper varor och tjänster, producerade i Sverige eller importerade, från ett stort antal andra sektorer, för att använda som insatsvaror i den egna produktionen. På samma sätt används deras slutprodukter som insatsvaror och investeringsvaror av andra branscher, till offentlig och privat konsumtion eller säljs på export.

Hela detta nätverk, eller mönster av leveranser, antas i det stora hela vara oförändrat under den period som våra scenarier omfattar. Det innebär att förskjutningar i efterfrågan mot nya material eller från varor till tjänster troligen blir underskattade. Ett viktigt undantag har vi dock gjort för elanvändningen. Eftersom vi antar en mycket stark ökning av elpriset har vi räknat med att den specifika åtgången av el minskar med en procent per år för alla sektorer. Det innebär att om exempelvis produktionen av järn och stål växer med 2 procent per år så ökar dess förbrukning av el med bara en procent per år.

Hur räknar ISMOD?

Modellens kärna, pris- och lönebildningen samt investeringsprocessen, är mer komplicerad. Alla industrisektorerna, och de flesta av de övriga sekto-

terna, är uppbyggda av små grupper av arbetsställen respektive företag. Dessa är sorterade efter lönsamhet mätt som bruttoöverskottets andel av förädlingsvärdet. Förändringar i löner och priser under den studerade perioden leder till att dessa bruttoöverskott förändras. Enligt de historiska mönster som vi kunnat följa medför det att en viss del av produktionskapaciteten kommer att slås ut, och utslagningen blir större ju sämre lönsamheten är. Denna utslagning leder till att efterfrågan för i stort sett alla branscher överstiger utbudet. Investeringar i ny produktionskapacitet kommer då att ske.

Storleken på investeringarna bestäms från två håll. En viss andel av bruttoöverskotten antas investeras i ny produktionskapacitet, hur stor andel bygger på historiska mönster och olika antaganden om förändringar i dessa. Investeringar kommer dock bara att äga rum om den teknik som används i de nya anläggningarna är tillräckligt produktiv för att generera tillräckligt stora bruttoöverskott. Detta sker om priset på investeringsvarorna är högst lika med nuvärdet av tillskottet i bruttoöverskott, dvs. de långsiktiga intäkterna från investeringen måste vara större än dess kostnad. Då bedöms investeringen som tillräckligt lönsam.

I modellen förutsätts att den nya teknik som man investerar i är densamma som används av de 25 procent bästa anläggningarna. Detta är delvis baserat på den empiriska observationen att alla nya maskiner som köps visserligen ligger i närheten av, men inte på den absoluta tekniska fronten. Det är också baserat på förhållandet att även om vi delat upp branscherna relativt fint i strukturbeskrivningen, på industrisidan har vi 102 branscher och på de övriga sektorerna ett 60-tal, innehåller branscherna lika fullt olika sorters verksamhet. Eftersom investeringarna kan tänkas genomföras under en femtonårsperiod är det inte rimligt att anta att det är i samma produktionsteknik som man investerar under hela perioden. Den teknikutveckling som antas ske under den aktuella perioden är huvudsakligen baserad på den historiska produktivitetsutvecklingen för best practice anläggningarna dvs. de 25 procent av alla anläggningar (mätt som andel av saluvärdet) som har de största bruttoöverskotten. Produktionskapitalet slås ut och skapas på två sätt. Antingen sker förändringen inom ett arbetsställe eller så slås ett helt arbetsställe ut respektive ett nytt skapas.

Såväl utslagningen som skapandet av ny produktionskapacitet antas inte ske enbart i form av att hela anläggningar slås ut och byggs upp, utan i väsentligt mindre steg. Förnyelse sker ofta i form av en successiv process, men under perioden 1970 till 1987 försvann dock en dryg tredjedel av alla arbetsställen i industrin.²

Modellen löses genom en iterativ process där jämvikt på varumarknaden skapas, varefter denna lösnings priser och volymer används som utgångsvärde för att hitta en balans mellan efterfrågan och utbud på arbetsmarknaden.

Om det finns en överefterfrågan på arbetskraft vid en viss lönenivå, stiger priset på arbetskraft tills jämvikt uppnås på arbetsmarknaden. Skulle denna jämvikt ge ett för högt relativpris på arbetskraft jämfört med det svenska näringslivets priser på varumarknaden leder det till en större utslagning av produktionskapacitet och mindre investeringar i ny kapacitet, och därmed en lägre arbetskraftsefterfrågan.

² "Industrin till år 2000-ett tillväxtdecennium?" Bilaga 18 till LU90

En lägre efterfrågan ger i sin tur en lägre lönenivå på arbetsmarknaden. Denna lösning bildar i sin tur utgångspunkten för nästa lösningsförsök på varumarknaden, och så håller modellen på tills skillnaden mellan de olika ingångs- och slutvärdena i ett varv är försumbart liten och hela arbetsutbudet sysselsätts.

Skiljer sig de svenska producentpriserna för en viss bransch från världsmarknadspriserna påverkar det de svenska producenternas marknadsandelar på såväl export- som hemmamarknaden. På samma sätt påverkar en branschs relativa prisutveckling efterfrågan på den svenska hemmamarknaden. En höjning av relativpriset styr dels över den privata konsumtionen till andra varor, dels hämmas tillväxten i de sektorer som använder branschens produkter som insats- eller investeringsvaror genom att deras produkter blir dyrare.

Känsligheten för relativprisförändringar skiljer sig mellan olika branschers produkter. Det gäller såväl i konkurrensen med utländska producenter på export- och hemmamarknad som med producenter av andra varor. Dessa känsligheter är till största delen hämtade från de historiska mönster som gällt under 1970- och 1980-talet.

Våra scenarier är inte prognoser, de ger en bild av vad som kan vara möjligt om politiken lyckas med att skapa ett gott näringslivsklimat, respektive vad som händer om den misslyckas eller saknar möjlighet att lyckas.

Ett mycket viktigt inslag i modellen är att den i nästan alla fall förutsätter att såväl den ekonomiska politiken som näringspolitiken i vid mening blir framgångsrika, utom på de punkter där vi explicit antar något annat. Vi antar följaktligen implicit att konkurrenstrycket är tillräckligt starkt för att hålla uppe produktivitetstillväxten samtidigt som det inte uppstår några nya kostnadskriser eller andra störningar på arbetsmarknaden som leder till en överutslagning av produktionskapacitet eller till svårkompenserade förluster av marknadsandelar.

Det innebär också att näringslivsklimatet måste upplevas som tillräckligt gynnsamt för produktion och produktutveckling av såväl svenska som utländska företag för att vi skall få en investeringsutveckling som möjliggör den produktionstillväxt som skissas i våra scenarier. Utöver ett positivt klimat för teknikspridning och teknikutveckling, krävs att näringspolitiken säkerställer tillgången på arbetskraft med lämplig kompetens, kommunikationer av god kvalitet till ett acceptabelt pris samt minskar småföretagens kunskapshandikapp.

I de alternativ där vi antar att politiken inte blir så lyckad kommer dessa bara att avvika på specificerade punkter, och i övrigt stämma med beskrivningen ovan (se tabell 10.1). Vi kommer att vidareutveckla detta tema i kapitel 11.

Vi antar också i alla, utom möjligen i ett av alternativen, att den ekonomiska utvecklingen inte gör att Sveriges litenhet och geografiska belägenhet blir ett väsentligt större handikapp än det tidigare har varit. Vi antar med andra ord att det blir möjligt att skapa ett attraktivt produktionsklimat.

Kan framtiden bli ljus?

En marknadstillväxt på nästan 5 procent

Utgångspunkten för våra scenarier är den internationella utvecklingen som skisserades i kapitel 1. Denna är som framgått relativt ljus jämfört med utvecklingen under den senaste 15-års perioden. En marknadstillväxt på knappt 5 procent per år är dock inte så häpnadsväckande hög om man tar hänsyn till den västeuropeiska integrationen som i mycket kommer att präglade perioden. Det är också möjligt att ett antal av de östeuropeiska länderna kommer att ha fått igång sina ekonomier i sådan utsträckning att de kan ge ett väsentligt bidrag till efterfrågan från och med sekelskiftet. Denna ytterligare expansion är dock inte inräknad i våra marknadstillväxttal.

Branschammansättningen i marknadstillväxten och de varuvisa relativpriserna ser också ut så att vi inte åsamkas någon terms of trade-förlust. Vi behöver alltså inte sänka våra exportpriser för att hålla vår andel av världsmarknaden. Detta ger oss sammantaget en klart positiv marknadsbild.

Vi antar även att den allmänna ekonomiska politiken och lönebildningsprocessen fungerar utan några störningar som leder till generella marknadsandel förluster. Rent tekniskt har vi bestämt vad det relativa överskottet i handelsbalansen skall bli slutåret.

Detta antagande om en lyckad makropolitik är ett väsentligt tydligare trendbrott än världshandelstillväxten. Det senaste årets utveckling ger visserligen en föraning om att det inte är helt orealistiskt. Detta har dock hitills skett till priset av att vi snabbt närmar oss en kontinental arbetslöshetsnivå på 8–10 procent. Genom vårt närmande till EG kommer såväl en samordning av den ekonomiska politiken som ett införande av en gemensam valuta att ske under vår scenarieperiod vilket gör att det verkar klart orealistiskt med något annat än balans i utrikesbetalningarna år 2004. Det blir mer frågan om till vilket pris det sker.

Nolltillväxt för den offentliga konsumtionen

En kraftigt ökad arbetslöshet är dock inte konsistent med vårt antagande om arbetskraftens utveckling. De demografiska faktorerna leder enligt SCB till ett ökat arbetskraftsutbud på omkring en kvarts procent per år som med tillägg för de uppskattade effekterna av skattereformen ger oss en total tillväxt av arbetskraftsutbudet på en dryg halvprocent per år. Av detta utbud kommer troligen inte den offentliga sektorn att få någonting. Det innebär att de offentligt anställda minskar som andel av arbetskraften.

Det traditionella produktivitsantagandet för den offentliga sektorn, noll procent per år, på vilket våra scenarier är baserade, ger en offentlig konsumtion som inte alls växer samtidigt som den privata konsumtionen växer med ett antal procentenheter per år. I ett av våra scenarier (alternativ 8) har vi antagit att gränserna mellan vad som produceras i offentlig respektive privat regi förskjuts så att en fjärdedel av det som i dag produceras i den offentliga sektorn kommer att läggas ut på entreprenad. Det gäller i främst inom sjukvårdens, barnomsorgens, äldreomsorgens och skolans områden.

Skillnaden i tillväxttakt i konsumtionen av den verksamhet som i dag finansieras offentligt och privat kvarstår dock. Hur kan då utvecklingen under en 15-års period avgöras av på vilken sida gränsen en viss verksamhet befinner sig i dag? En väsentlig skillnad i efterfrågetillväxt motiveras av att de tjänster som i dag ingår i den offentliga konsumtionen även i framtiden till allra största delen kommer att finansieras med skattemedel.

Lämnar man antagandet om en nolltillväxt av produktiviteten i såväl de delar av den offentliga konsumtionen som kommer att produceras i denna sektor, som den del som förs över på entreprenad minskar dock skillnaden. Att en viss produktivitetstillväxt även vore möjlig i den offentliga sektorn stärks av att det enligt några ESO-studier³ skedde en tydlig förbättring under 1980-talet när omvandlingstrycket ökade. ESO fann att produktivitetstillväxten i den offentliga sektorn verkade ha varit negativ under 1970-talet, men när resurserna blev knappare under 1980-talet och ökade omvandlingstrycket blev produktivitetstillväxten väsentligt bättre. De studier som genomförts i Storbritannien av effekterna av konkurrens på producentsidan visar att produktivitetstillväxterna blir betydande och lika stora oberoende av om produktionen sker i offentlig eller privat regi. Det avgörande är att en konkurrenssituation skapas.

Rent modellmässigt har vi i ett av våra scenarier, det åttonde, antagit att denna privatiseringsvåg tar sig uttryck i att den offentliga sektorns köp av insatztjänster från den privata tjänstesektorn kraftigt ökar. Dessa köp har stämts av sysselsättningsmässigt mot den minskning som sker i den offentliga sektorn, men vi har inte ändrat produktionsstrukturen eller teknikutvecklingen i sektorn privata tjänster. Det innebär att vi antar att denna typ av tjänsteproduktion inte skiljer sig i produktivitetstermer från den produktion som redan finns där. Följaktligen leder det till att den offentliga sektorn i detta alternativ får allt mer för pengarna för den del av verksamheten som de lagt ut på entreprenad p. g. a. den högre produktivitetstillväxten i den privata tjänstesektorn.

Vi har i de nämnda scenariet antagit att de offentliga köparna inte önskar fler tjänster, utan denna produktivitetstillväxt tas ut i form av att samhället får en oförändrad volym till ett allt lägre pris. Denna produktivitetstillväxt i de tjänster som lagts ut på entreprenad kontrasteras mot den nolltillväxt som även fortsättningsvis gäller för det som produceras i egen regi, p. g. a. rent modellmässiga restriktioner. Resultatet av detta antagande blir att det privata näringslivet får ett väsentligt arbetskraftstillskott under prognosperioden. Det stärker tillväxtkrafterna avsevärt i detta alternativ.

I inget av de övriga alternativen har vi räknat på någon ökad entreprenadverksamhet, utan endast en oförändrad offentlig sektor i såväl sysselsättnings- som i produktionsstermer. Vi har dock antagit att detta kommer att leda till att efterfrågan kommer att öka kraftigt på vård och omsorg finansierad av den privata konsumtionsbudgeten. Denna volym antas motsvara skillnaden mellan en tillväxt av den offentliga sektorn på en halv procent per år och den antagna nolltillväxten, vilket ungefär motsvarar 1,5 procent av BNP år 2004.

³ ESO-studierna har utförts av expertgruppen för studier av offentlig ekonomi.

Inga flaskhalsar på arbetsmarknaden

Ett annat mycket positivt element utgörs av att produktivitetsutvecklingen i sektorerna utanför industrin blir relativt snabb. Vår grund för att tro på att detta är möjligt är våra nya analysmöjligheter av dessa sektorer, som skapats genom att en produktionsstruktur för de flesta av tjänstesektorerna har integrerats i modellen. Antagandet styrks också av SCBs nya produktivitetmätningar av historiska data som tyder på att sannolikheten för denna utveckling är relativt hög.⁴

Näringslivet förutsätts inte endast ha ett växande arbetskraftsutbud till sitt förfogande utan detta antas även ha rätt sammansättning. Vi har försökt belysa vad detta innebär genom att dela upp arbetskraften på ett antal utbildningskategorier. Tillgången på de enskilda utbildningskategorierna har dock inte utgjort någon restriktion utan det har endast det totala arbetskraftsutbudet gjort. Den implicita förutsättningen är följaktligen att utbildningspolitiken är så framgångsrik att det inte skapas några flaskhalsar genom brist på en enskild grupp, exempelvis på civilingenjörer.

Två mycket viktiga restriktioner har införts på energisidan, nämligen en relativprishöjning på el på knappt 3 procent och en höjning av oljepriset på omkring 1 procent, båda räknat per år. Antagandena är baserade på bedömningar som gjorts av statens energiverk, där elprisets nivå innebär att det blir lönsamt att bygga ut ny kraftproduktion. Dessutom antar vi, som nämnts ovan, att hushållningen med el blir allt bättre så att det specifika åtgångstalet för el i respektive sektor minskar med en procent per år.

En avreglering av bostadsmarknaden och jordbruket

För de enskilda sektorerna finns det framför allt två mycket tydliga trendbrott som vi har antagit. På bostadsmarknaden räknar vi med att under denna långa period kommer såväl i stort sett alla bostadssubventioner som hyresregleringen att hinna avvecklas. Effekten av dessa förändringar blir enligt våra uppskattningar en engångshöjning av relativpriset på bostäder som i sin tur sänker efterfrågan med omkring 8 procent, allt annat lika. En förutsättning för att detta skall vara möjligt är den goda utvecklingen för den privata konsumtionen och avregleringen av byggmarknaden som bör dämpa prisutvecklingen.

Vi har också antagit att det kommer att ske en dramatisk förändring på jordbrukets och livsmedelsindustrins område. Genom EG-anslutningen kommer det svenska jordbruket att få konkurrera på lika villkor med alla de andra EG-ländernas jordbruk. Eftersom Sveriges komparativa fördelar knappast ligger på detta område och svårigheten att höja totalfaktorproduktiviteten har varit betydande (se kapitel 5), tror vi att importen av jordbruksprodukter kommer att öka kraftigt. Detta får i sin tur betydande effekter på livsmedelsindustrin, framför allt den skyddade delen. De allra flesta av de svenska livsmedelsbranscherna framstod också i vår EG-studie (se kapitel 3) som förlorare vid EG-integrationen. Sammantaget leder enligt vår bedömning dessa faktorer till att importandelen för den konkurrensutsatta livsmedelsindustrin ökar kraftigt och att den för närvarande skyddade delen får en betydande importandel år 2004, från att i stort sett ha saknat import 1989.

⁴ Produktivitetsdelegationens expertrapport 1. "Hur mäta produktivitet?".

Är verkligen utgångsläget gott?

Utgångsläget för den svenska industrin var 1989 relativt gott. Lönsamheten och produktivitetsstrukturen var gynnsam och de bästa anläggningarna hade haft en snabb produktivitetsutveckling. Den ovan nämnda uppbrömsningen av strukturomvandlingen till följd av devalveringarna har visserligen lett till en mindre fördelaktig branschammansättning.

Den historiskt snabba tillväxten av produktivitetsnivån i de bästa anläggningarna, dvs. den teknik man enligt våra antagande utnyttjar i de nya och förnyade anläggningarna, är delvis en effekt av ett ökat kapacitetsutnyttjande under perioden i förhållande till nivån 1989. Detta tillskott till produktivitetsutvecklingen gör att den historiska trenden något överskattar en sannolik utveckling under prognosperioden, när man inte kan förvänta sig något ökat kapacitetsutnyttjandet. Vi har därför reducerat tillväxttakten för teknikutvecklingen för vår scenarieperiod med 20 procent.

Mot denna ljusa bakgrund framstår dagsläget i bjärt kontrast. Endast den mycket snabba försämringen av kostnadsläget och det jämfört med tidigare annorlunda beteendemönstret kan förklara den djupa svacka som vi befinner oss i just nu. Det förändrade beteendet består i att företagen har valt att dra ner på produktionen och avskeda sin personal i väsentligt större utsträckning än tidigare vid given lönsamhetsförsämring. En viktig förklaring utgörs troligen av, som framgick av kapitel 6, de större företagens negativa värdering av det svenska näringslivsklimatet för industriproduktion.

Även nedläggningen av produktionskapaciteten har genomförts i större utsträckning än tidigare. Denna företeelse har dock inte varit lika drastisk som framskymtat i debatten. Produktionskapaciteten har minskat med ca 6 procent mellan 1989 och 1991 om man mäter på årsbasis. Däremot har labour-hoarding⁵ ökat med 6 procent under samma period, trots den stora utslagningen av arbetskraft. Även om våra scenarier startar från 1989 års nivå har vi tagit en viss hänsyn till vad som har hänt, genom att vi har korrigerat för förlusten av produktionskapacitet fram t. o. m. 1991.

Vårt tillväxtscenario är, som vi framhållit tidigare, inte en prognos utan en bild av vad som skulle vara möjligt om ett antal restriktioner tas bort och ett antal möjligheter utnyttjas genom en mycket framgångsrik politik. Lyckas Sverige med den egna politiken finns det troligen en bra chans till en mycket god utveckling under den närmaste 15-årsperioden. Som vi nämnt ovan har vi med största sannolikhet förlorat lite för mycket terräng i början, så man bör se detta scenario (tillväxtscenariet) som snarare avse perioden 1992 till 2001 istället för 1989–2004.

Om det inte går så bra, hur illa blir det då?

För att få en uppfattning om vad som kan hända om några av våra förutsättningar inte uppfylls har vi genomfört ett antal alternativa körningar. I varje alternativ har vi lättat på en och endast en av våra förutsättningar. Alla dessa känslighetsanalyser är de facto tester av avvikelser från vårt första scenario, tillväxtscenariot, men kan ses som analyser av respektive antagandes betydelse.

⁵ Med labour-hoarding avses en medveten överbemanning av en produktionsanläggning.

Scenario 2. I det andra alternativet antar vi att importkonkurrensen blir väsentligt starkare genom att effekterna av EG-integrationen blir mer negativa än vi räknat med, vilket leder till att utslagningen av importkonkurrerande industri ökar utan motsvarande kompensation av ökade exportmöjligheter.

Scenario 3. Vi har också testat vad som inträffar om exportmarknads-tillväxten skulle bli mycket svagare än i vårt första scenario, eller 3,0 procent per år vilket bara är två tredjedelar av tillväxten i alternativ 1. Så svag har aldrig marknadsutvecklingen varit under någon längre period. För att detta skulle bli verklighet krävs det antagligen ett sammanbrott för GATT med ett åtföljande handelskrig mellan blocken under en betydande del av tiden fram till 2004.

Scenario 4. En annan aspekt av internationaliseringen som vi testat är att en mindre del av vinsterna investeras i den svenska industri och att de i stället försvinner utomlands. Vårt alternativa antagande innebär att vinstmedel motsvarande en femtedel av de ursprungliga investeringarna, jämnt fördelade på de olika sektorerna, lyfts ut ur landet till följd av ett bristande förtroende för produktionsklimatet i Sverige.

Scenario 5. Vi har också testat två nationella faktorer. Den första är ett alternativt antagande om en halvering av produktivitetstillväxten i de bästa anläggningarna, dvs. i den teknik som utnyttjas i den nya och förnyade produktionskapaciteten. Denna faktor kan vara en illustration av vad som händer om takten i teknikutvecklingen och spridningen av produktionsteknik försämras.

Scenario 6. I detta scenario analyseras vad som händer om tillväxttakten för den arbetskraft som faktiskt sysselsätts halveras till följd av förändringar i arbetsvilja och arbetsförmåga eller av demografiska skäl. Tolkar man förändringen i arbetslöshetstermer innebär det en arbetslöshetsnivå år 2004 som överstiger den i alternativ 1 med 4–5 procent, dvs. den ligger på en nivå på minst 6–7 procent.

Scenario 7. Vi har också skapat ett alternativ där förändringarna gentemot det första scenariet i alternativen 2–6 förenas. Det innebär att de alternativa antagandena i dessa scenarier antages gälla på en gång. Det bör dock påpekas att det inte är speciellt realistiskt att exempelvis kombinera en ökande internationalisering som leder till ett ökat importtryck med en minskad marknadstillväxt.

Scenario 8. I det åttonde scenariet har vi illustrerat effekten av att en fjärdedel av den offentliga sektorns produktion har lagts ut på entreprenad. Som framgick ovan har vi antagit att denna produktion kan rationaliseras i stort sett i samma utsträckning som den övriga produktionen i den privata tjänstesektorn. Den offentliga konsumtionen har i tabell 10 likställts med den offentliga produktionen och inte med vad den offentliga sektorn finansierar eller kontrollerar.

Scenario 9, Stagnationsscenarioet. Slutligen har vi skapat ett scenario av lite annan karaktär som är ett försök att illustrera ett allmänt politiskt misslyckande med att i Sverige skapa ett positivt näringslivsklimat för produktion och produktutveckling. Man kan också tolka det som om nackdelarna med att vara ett litet land som ligger perifert har ökat så dramatiskt att det inte är möjligt att kompensera företagen med en mycket

Tabell 10.1 Alternativa utvecklingsförlopp

Försörjningsbalansposternas utveckling till år 2004 uttryckta som årlig procentuell förändring							
	alt1	alt2	alt3	alt4	alt5	alt6	alt7
BNP	3,0	2,9	2,9	2,8	2,7	2,6	2,0
IMPORT	4,7	4,9	4,1	4,6	4,5	4,5	3,5
TILLGÅNG	3,9	3,9	3,6	3,6	3,6	3,5	2,7
PRIVAT KONS	3,6	3,5	3,0	2,9	3,6	3,4	2,6
OFF							
KONSUMTION	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
INVESTERINGAR	4,5	4,5	4,3	4,1	3,6	3,8	1,8
EXPORT	5,3	5,1	5,0	5,0	5,0	4,8	4,6
ANVÄNDNING	3,9	3,9	3,7	3,7	3,6	3,5	2,7
KAPITALKVOT	0,6	0,6	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4
INVESTERINGS-							
KVOT	24,2	24,1	23,7	23,5	22,0	22,0	18,8
	alt1	alt8	alt9				
BNP	3,0	3,2	1,8				
IMPORT	4,7	4,9	2,8				
TILLGÅNG	3,9	4,1	2,3				
PRIVAT KONS	3,6	3,6	2,4				
OFF							
KONSUMTION	0,0	-1,9	0,0				
INVESTERINGAR	4,5	4,8	1,9				
EXPORT	5,3	5,6	3,4				
ANVÄNDNING	3,9	4,1	2,3				
KAPITALKVOT	0,6	0,6	0,3				
INVESTERINGS-							
KVOT	24,2	24,7	19,7				

Antaganden i de olika scenarierna jämfört med alternativ 1:

Alternativ 2 Den trendmässiga ökningen av importvolymen har höjts från 0,7 till 1,05 procent per år.

Alternativ 3 Världshandelns volymökning har sänkts från 4,6 till 3,0 procent per år.

Alternativ 4 Den trendmässiga förbättringen av den bästa tekniken har sänkts med 50 procent.

Alternativ 5 Investeringsbenägenheten har sänkts med 10 procentenheter.

Alternativ 6 Ökningen av arbetskraftsutbudet har sänkts från 0,56 till 0,28 procent per år.

Alternativ 7 Är en kombination av alternativen 2 t o m 6, där alla de faktorer som skiljer sig från det första alternativet införs på en gång.

Alternativ 8 I detta alternativ har antagits att 25 procent av produktionen i den offentliga sektorn har lagts ut på entreprenad. P.g.a. att denna produktion antages få samma produktivitet utveckling som resten av den privata tjänstesektorn innebär detta att arbetskraft frigörs från dessa uppgifter då produktionen antas vara densamma.

Alternativ 9 Detta är ett försök att illustrera effekterna av ett dåligt industriklimat. Exportefterfrågetillväxten har sänkts generellt från 4,6 till 3,0 procent per år, dessutom har den relativa tillväxten för maskin, elektro och transportmedel har sänkts med 4,0 procent per år. För dessa sektorer har också investeringsbenägenheten också minskats med 30 procentenheter. Arbetskraftstillgången antages minska med 0,20 procent istället för att öka med 0,56 procent per år.

Källa: ISMOD.

framgångsrik politik. I intervjuerna med storföretagens ledare (se kapitel 5) framgår att de anser att klimatet för industriproduktion i Sverige är sämre än i alternativa länder, trots påtagliga förbättringar de senaste åren. Deras slutsats var också att trots att de flesta av dem planerade för en stark expansion för den egna koncernens räkning så avsåg de inte att öka produktionen i Sverige.

Kan vi skapa ett tillräckligt bra näringslivsklimat?

De intervjuade företagen dominerar eller är representativa för de tunga verkstadsbranscherna maskin-, elektro- och transportmedelsindustrin. Vi har därför, i våra försök att beskriva en verklighet som stämmer med deras syn, koncentrerat oss på dessa sektorer. Storföretagens strategi att försörja de växande marknaderna med produktion i andra länder har vi tolkat som att exportförsäljningen av de ovan nämnda industrisektorernas produkter kommer att vara drastiskt lägre än i vårt första scenario. Det innebär att den relativa produktionsstillväxten för dessa varor antas bli 4 procent lägre per år och den totala marknadstillväxten blir lika låg som i alternativ 3, dvs. 3 procent per år. Skillnaden gentemot det tredje scenariet ligger i att i stagnationsscenariet är hela efterfrågebortfallet koncentrerat till de nämnda tre branscherna. Vi har också antagit att investeringsbenägenheten halveras för såväl maskin-, som för elektro och transportmedelsindustrin. Detta antar vi omöjliggör att upprätthålla sysselsättningen vilket i sin tur minskar arbetskraftsutbudet, människor ger helt enkelt upp och söker inte något arbete. Sammantaget leder det till att antalet sysselsatta minskar med en femtedels procent per år i stället för att öka med en halv procent. Detta motsvarar en öppen arbetslöshet år 2004 på ca 8 procent samt att ytterligare 4 procent har slagits ut från arbetskraften.

För samtliga scenarier redovisas resultatet för BNP-utvecklingen, importen, summa tillgång, privat konsumtion, offentlig konsumtion, investeringar, export, kapitalkvoten samt investeringskvoten. Alla dessa variabler, med undantag för de två sistnämnda, uttrycks som årlig procentuell förändring för perioden 1989–2004.

Mot bakgrund av erfarenheterna från de senaste åren av obefintlig eller t. o. m. negativ BNP-tillväxt verkar alla scenarierna mycket expansiva. Ser man lite längre bakåt i tiden så kan man konstatera att vi har fått nöja oss med en tillväxttakt på mindre än 2 procent de senaste decennierna. Så även i det perspektivet är majoriteten av alternativen gynnsamma. Man får dock hålla i minnet att vi under dessa decennier har rasat från en topposition i BNP per capita-ligan till ett bland OECD-länderna genomsnittligt läge. Jämfört med DRI:s prognoser (se kapitel 1) för EG-länderna med en tillväxt på 4 procent per år blir dock även 3 procent medelmåttigt. De 4 procenten är dock inte jämnt fördelade, Sydeuropa växer mer än Nordeuropa, men såväl de flesta av våra nordiska grannar som Storbritannien ligger på tillväxttakter på över 2,5 procent medan Tyskland förväntas nå 3 procent i årlig tillväxt.

En jämförelse av vårt tillväxtscenario med alternativen 3–6 visar att våra antaganden inte är speciellt känsliga, även dramatiskt annorlunda alternativ får endast begränsade effekter. Uppenbarligen är dock arbets-

kraftsutbudet den viktigaste enskilda faktorn. Man får dock hålla i minnet att det i alla fallen förutsätts en i stort sett framgångsrik politik. När alla dessa störningar kombineras ger det däremot ett betydande genomslag, men som nämnts ovan är inte detta ett realistiskt alternativ.

Alternativ 9, stagnationsalternativet har däremot en helt annan karaktär. Det visar att misslyckas Sverige att skapa ett attraktivt klimat för industriproduktion, som leder till att de allra största företagen håller fast vid sina planer att lägga all expansion utanför Sverige, kan detta få förödande konsekvenser.

Är det då möjligt att skapa ett tillräckligt bra klimat så att såväl dessa företag tänker om, som att utländska företag väljer att förlägga en del av sin expansion till Sverige? En faktor som talar mot att det skulle vara möjligt är att många av storföretagen bedömer att de kommer att förlägga sin produktioni större utsträckning nära marknaden. I sin förlängning skulle det innebära att importpenetrationen skulle minska i alla länder tvärtemot den hittillsvarande utvecklingen och trots integrationssträvanden i Europa och annorstädes. Den är däremot en förstälilig strategi för företag som befinner sig i början av den fas i internationaliseringsprocessen där de etablerar produktion i utlandet. Men för alla andra företag bör specialiseringen produktionsmässigt och därmed exportandelen hela tiden öka.

Ett par frågor kvarstår. Kan det vara en allvarlig nackdel för ett företag och en hel sektor att en mycket liten del av produktionen säljs på hemmamarknaden, dvs. marknaden i det enskilda landet? Är exempelvis vinstmarginalerna högre på den nationella marknaden även i framtiden, så kan det vara en nackdel. Blir detta fallet kommer EG marknadsmässigt inte ens för de allra största koncernerna vara en öppen marknad 1993. Detta innebär att små nationer kommer att ha ett långsiktigt handikapp att dra till sig direktinvesteringar med klara effekter för levnadstandarden i dessa länder.

En ytterligare fråga är om Sverige ligger för illa till i kommunikationshänseende. Allvaret i den frågan understryks av att storföretagen i intervjuerna tryckte hårt på kommunikationernas betydelse för deras bedömning av produktionsklimatet. Sverige har naturligtvis en betydande nackdel i detta hänseende, men en stor del kan troligen byggas bort.

Varför skulle då något företag välja att producera och utveckla industriprodukter i Sverige? Det framkom en del skäl i storföretagsintervjuerna, se kapitel 5, men det på sikt avgörande skälet kan bli den svenska arbetskraftens utbildningsnivå och vana vid att arbeta i en utvecklande och produktiv arbetsorganisation. Vi har redan påpekat att vår utbildningsnivå, speciellt i industrin, är lägre än den i Sveriges viktigaste konkurrentländer. Hur kan då den svenska utbildningsnivån bli en konkurrensfaktor? De konkurrentländer som är oss klart överlägsna utbildningsmässigt ligger inte i Europa, och är därför inte något alternativ för en lokalisering av produktion till EG-marknaden. Dessutom kan en mycket stark satsning på utbildning göra att Sverige går om såväl Tyskland på gymnasiesidan som Storbritannien på högskolesidan, och då blir vi troligen ledande i Europa!

Den starka demokratiska traditionen i vårt land tillsammans med att den svenska skolan har varit framgångsrik när det gäller att fostra eleverna

till självständigt tänkande och handlade människor gör att vi borde ha en betydande fördel att bedriva industriproduktion på ett nytt sätt. Visserligen har svenska företag en lång väg att vandra på arbetsorganisationssidan, men förändringar har i alla fall påbörjats. Detta styrks av våra telefonintervjuer, se kapitel 6, och även om det i första hand är en sak för företagen, de anställda och deras organisationer kan samhället göra betydande insatser inte minst på informationssidan. Denna fråga är så central för hela näringslivet, och därmed vår levnadsstandards, utveckling, att samhället måste ta vara på alla tillfällen att underlätta denna process.

Chansen att göra Sverige ledande på arbetsorganisationens och kompetensens områden gör att vi vill ingående utveckla tillväxtscenariot för att illustrera vilka krav det ställer och vilka möjligheter det ger. Samtidigt skall vi ibland göra en jämförelse med stagnationsscenariot för att visa hur illa det skulle kunna gå om möjligheterna inte tas till vara.

Det finns en rejäl chans till tillväxt!

Efterfrågetillväxten till 2004 kan bli god

Varor och tjänster används dels i Sverige, tillförsel till den svenska marknaden, dels exporteras de från Sverige. Tillväxtmässigt är det framför allt elektro- och maskinindustrin som avviker i och med att användningen av deras produkter växer kring 6 procent när bara två andra sektorer kommer upp till drygt 4,5 procent (se tabell 10.2). Det beror främst på dessa verkstadsbranschens mycket starka exportutveckling, omkring 8 procent per år. Detta kan bli möjligt till följd av en mycket gynnsam efterfrågeutveckling, som redan framgått av kapitel 2, och en god lönsamhetsstruktur och snabb produktivitetsutveckling för den tekniska fronten.

Bland de andra snabbväxarna, dvs. branscher vars användning växer kring fyra procent, återfinns alla de andra verkstadsbranscherna med undantag för varvs-, den kemiska-, gummivaru- samt dryckes- och tobaksindustrin. För alla dessa branscher, utom för den sistnämnda, är exporten en pådrivande faktor av stor betydelse. Även leveransen av insatsvaror är betydande för nästan alla, medan den privata konsumtionen är av avgörande betydelse för dryckes-, tobaks- och transportmedelsindustrin, men också viktig för elektroindustrin och den kemiska industrin. Slutligen är investeringsvaruefterfrågan naturligtvis mest intressant för maskinindustrin, men även av stor betydelse för transportmedelsindustrin och inte oviktig för elektroindustrin.

Trots hårdnande importtryck växer produktionen kraftigt

Användningsidan motsvaras av en tillgångssida som består av inhemsk produktion och import. Internationaliseringen i allmänhet och EG-integrationen i synnerhet leder till att importen ökar sin andel av tillgången under prognosperioden. Det gäller i synnerhet för livsmedelsbranscherna och jordbrukssektorn för vilka importen lägger beslag på hela efterfrågetillväxten. Detta beräknas också bli fallet för tekoindustrin.

Tabell 10.2 Tillväxtscenariot. Försörjningsbalansens utveckling 1989–2004

	Årlig procentuell förändring			ANVÄNDNING				SUM
	TILLGÅNG		SUM	INS	KONS	INV	EXP	
	PROD	IMP						
Jordbruk	2,54	9,56	1,78	1,3	2,94	1,11	-6,29	1,79
Skog	3,51	2,74	3,43	3,56	10,72	1,42	-7,5	3,45
Gruvor	3,03	2,52	2,91	3,37	2,95	0,07	1,75	2,91
Livs skydd	1,14	16,74	3,72	1,89	4,49	0,07	2,42	3,72
Livs konk	0,67	7,62	3,22	0,58	4,39	0,07	2,66	3,22
Dryck								
& Tob	3,85	5,37	4,16	3,41	4,25	0,07	1,97	4,16
Teko	0,18	5,39	3,91	2,88	4,01	11,83	4,7	3,91
Trävaru	3,42	4,01	3,47	4,01	3,81	0,56	3,06	3,48
Massa	2,99	2,8	2,96	3,5	2,18	0,07	2,78	2,96
Grafisk	3,91	2,22	3,78	3,97	4,15	0,07	5,82	3,78
Kemi	4,38	4,05	4,23	4,15	2,69	0,07	5,45	4,23
Petro	3,27	3,07	3,16	3,49	3,11	0,07	1,95	3,16
Gummi	2,66	6,58	4,84	4,35	6,51	0,07	3,55	4,84
Jord&Sten	4,08	3,65	3,96	4,1	2,5	0,07	5,32	3,96
Järn&Stål	3,18	4,12	3,42	4,4	7,43	0,07	1,1	3,42
Metall	4,48	5,87	4,87	4,61	3,81	5,68	5,92	4,93
Maskin	6,44	4,65	5,8	4,92	0,34	4,97	7,55	5,94
Elektro	7,57	4,16	6,26	5,61	3,6	3,86	8,86	6,33
Varv	-1,92	2,75	1,15	3,54	4,46	1,87	-2,12	1,27
Transp.-								
med	4,19	5,72	4,73	3,81	4,59	4,74	6,03	4,79
Instru-								
ment	4,99	3,18	4,11	4,49	0,47	4,02	6,64	4,21
Annan	2,53	2,41	2,42	3,62	2,34	-7,5	4,36	2,42
El&gas	2,23	4,03	2,26	2,31	2,6	0,07	4,03	2,26
Bygg	3,78	0,07	3,81	2,91	0,07	4,7	0,07	4,11
Handel	0,07	4,95	3,9	4,53	0,07	0,07	4,88	4,67
Sam-								
färdsel	4,1	2,41	3,97	4,1	3,17	0,07	5,55	3,97
Bostad	2,42	0,07	2,42	3,69	2,36	0,07	0,07	2,42
Privata tj	3,61	3	3,5	3,68	4,11	2,36	3,51	3,51
Summa								
industri	4,08	4,89	4,31	4	3,98	4,63	5,45	4,35
Näringsliv	3,64	4,7	3,87	3,75	3,58	4,49	5,27	3,93

Källa: ISMOD.

Den del av den ökade användningen som inte tillfredsställs av importvaror kräver en inhemsk produktion. De största produktionsökningarna återfinns vi i samma sektorer som beräknas få den största tillväxten av användningen. Här toppar återigen elektro- och maskinindustrin med en tillväxt kring 7 procent varefter följer instrumentvaruindustrin, den kemiska industrin, metallvaruindustrin samt transportmedelsindustrin som alla klart når över 4 procent i årlig produktionstillväxt.

Den beräknade framtida produktionstillväxten som återfinns i tabell 10.1 kan översättas i ett motsvarande behov att bygga ut produktionskapaciteten i respektive sektor. Vi har då tagit hänsyn till att kapacitetsutnyttjandet under vårt startår, år 1989, skiljde sig åt från ett normalår samt att en del produktionskapacitet har förlorats under den kraftiga konjunkturunedgången mellan 1989 och 1991. Eftersom vi antar att kapacitetsutnyttjandet slutåret blir normalt kommer ett onormalt högt kapacitetsutnyttjande under 1989, om ingen justering görs, att medföra ett större behov av kapacitetsutbyggnad. Skälet är naturligtvis att produktionen 1989 i dessa fall var överdrivet stor jämfört med produktionskapaciteten.

Av tabell 10.3 framgår tillväxten av produktionskapaciteten i förädlingsvärdetermer för respektive bransch. Den är i det stora hela en spegelbild av produktionsutvecklingen. Produktionskapaciteten i industrin växer med 4,3 procent, vilket är ett par tiondelar snabbare än den faktiska produktions tillväxt av ovan beskrivna orsaker. På grund av en viss ökad insatsförbrukning blir dock förädlingsvärdets utveckling i stort sett identisk med den för produktionen.

Är produktivetsproblematiken löst?

Även produktivetsutvecklingen och den därmed följande utvecklingen för sysselsättningen kan utläsas ur tabell 10.3. Industrins produktivitet växer med 3,7 procent, en hygglig men ej dramatisk tillväxttakt. Totalt för hela näringslivet ligger nivån per år knappt en procentenhet lägre. För detta krävs dock att flera stora tjänstesektorer som privata tjänster och handel ökar sin produktivitet med omkring 2,5 procent per år.

De allra flesta industribranschernas årliga produktivitetstillväxt beräknas ligga mellan 3 och 5 procent med elektroindustrin i topp. Instrumentvaruindustrin, järn- och stålindustrin, petroleumraffinaderierna samt dryckes- och tobaksindustrin ligger på mellan 2,3 och 3 procent medan de två livsmedelsbranscherna inte ens når upp till 2 procent. Den främsta förklaringen till deras låga tillväxttakt ligger i en betydande sänkning av förädlingsgraden. Deras köp av insatsvaror har alltså blivit allt viktigare.

För instrumentvaruindustrin har också skillnaden mellan de bästa och de genomsnittliga anläggningarna varit liten, vilket bara delvis kompenseras av en snabb utveckling av den bästa tillämpade tekniken. Det innebär att de nya produktionsanläggningarna bara blir något mer produktiva än de övriga. Livsmedelsbranschernas produktivitetstillväxt har hämmats av den långsamma produktionsutvecklingen och de därmed begränsade investeringarna i ny produktionsteknik, vilket också har varit fallet för järn- och stålindustrin.

Tabell 10.3 Tillväxtscenariot. Förädlingsvärde, produktivitet och sysselsättning 1989–2004

	Årlig procentuell förändring Förädlings- värde	Antal sysselsatta	Produktivitet =Fv/As
Jordbruk	-2,50	-5,07	2,71
Skog	3,51	-0,01	3,52
Gruvor	3,07	-0,02	3,10
Livs skydd	0,85	-0,90	1,76
Livs konk	-0,07	-1,40	1,35
Dryck&tob	3,79	1,41	2,35
Teko	0,52	-2,42	3,01
Trävaru	1,93	-1,07	3,03
Massa	3,21	-0,09	3,30
Grafisk	3,63	0,28	3,34
Kemi	3,39	-0,50	3,91
Petro	3,50	0,79	2,69
Gummi	2,67	-0,37	3,06
Jord&Sten	4,27	0,25	4,01
Järn&Stål	3,22	0,39	2,82
Metall	3,51	-0,25	3,77
Maskin	5,99	1,20	4,74
Elektro	7,29	1,96	5,23
Varv	-0,79	-4,21	3,57
Transpmed	4,94	1,86	3,02
Instrument	5,45	2,51	2,87
Annan	3,90	-1,03	4,98
El&gas	2,23	2,07	0,16
Bygg	3,39	0,58	2,79
Handel	4,15	1,70	2,41
Samfärdsel	3,96	0,44	3,50
Bostad	2,42	1,85	0,56
Privata tj	4,14	1,56	2,54
Summa ind	4,04	0,35	3,68
Näringsliv	3,63	0,81	2,80

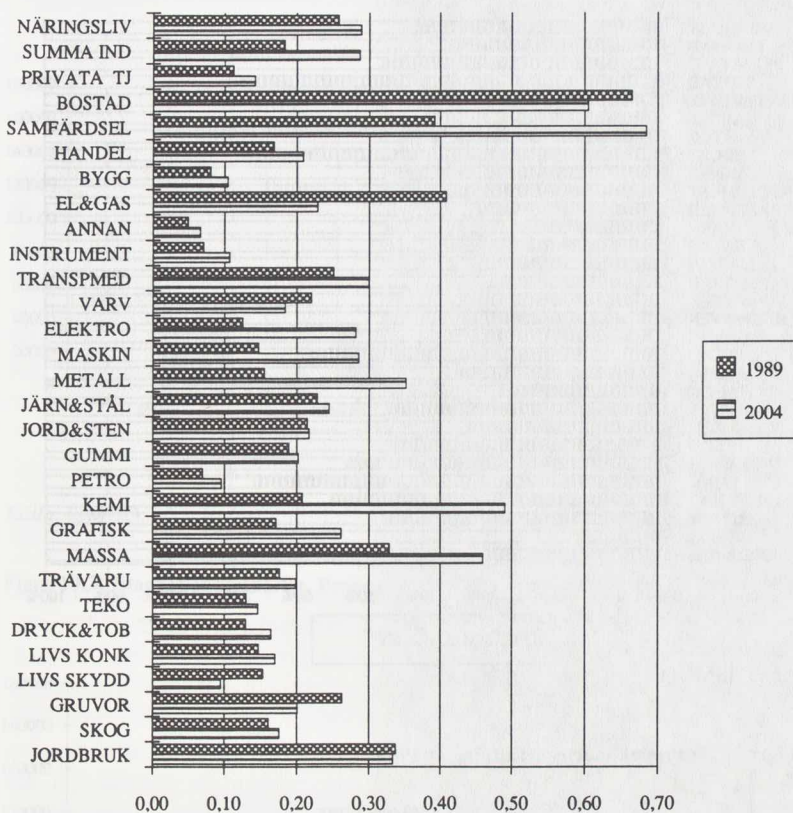
Källa: ISMOD.

De ovan beskrivna framtida produktions- och produktivitetstillväxterna kräver en betydande investeringsaktivitet. Den kapacitetstillväxten kontrasterar mot den utslagning av gammal produktionskapacitet som sker under prognosperioden. Investeringsbehovet avgörs av dessa två krafter. Den nya produktionskapaciteten skall dels ersätta den nedlagda kapaciteten, dels utgöra det kapacitetstillskott som krävs.

Av figur 10.1 framgår investeringsbehovet uttryckt som investeringskvoter, dvs. investeringarna dividerat med förädlingsvärdet. En jämförelse har gjorts med situationen 1989. Modellen förutsätter variationer kring en stadig tillväxt från 1989 till år 2004. Av figuren framgår såväl investeringsintensiteten år 2004 som startåret.

År 1989 utgjorde ett toppläge, investeringarna sedda i förhållande till förädlingsvärdet hade inte varit högre sedan mitten på 1970-talet. Men det skisserade scenariot avser en uthållig tillväxt av industriproduktionskapaciteten på en god nivå under en 15-årsperiod, vilket gör att även denna investeringsintensitet blir otillräcklig i vårt tillväxtscenario. Industriproduktionen år 2004 kommer då att överstiga 1989 års nivå med 80 procent vilket ska jämföras med tillväxten 1974–1989, som endast uppgick till omkring 20 procent. De tyngsta investeringarna ligger alla utanför industri-sektorn med samfärdselsektorn i topp följd av bostadsförvaltning och el-

Figur 10.1 Tillväxtscenariot. Investeringskvoten 2004 respektive 1989



Källa: Nationalräkenskaperna respektive ISMOD.

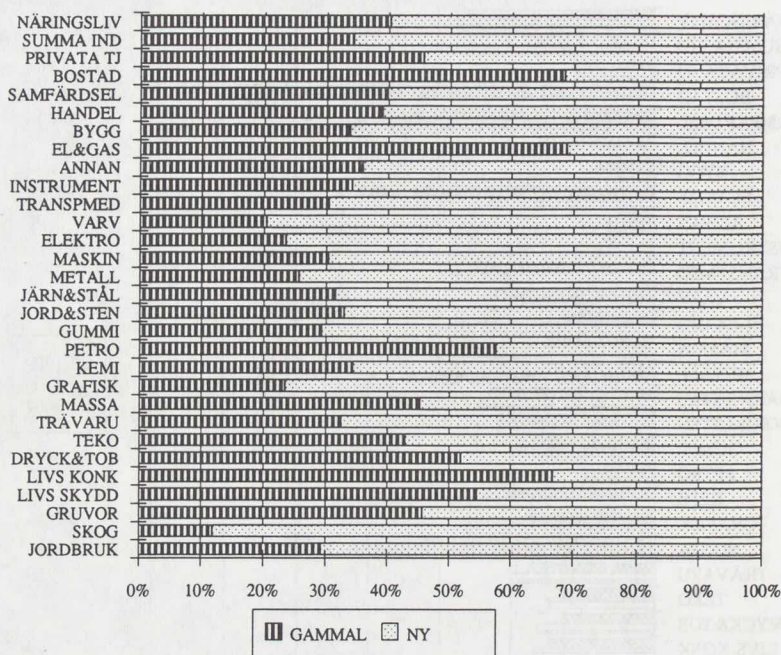
och gasssektorn. Det är i första hand samfärdselsektorn som har ökat sin investeringsintensitet i enlighet med vårt antagande om en 50 procentig ökning av investeringsbenägenhet (=investeringar i förhållande till bruttovinsten).

Investeringsintensiteten ökar dock väsentligt mer i industrisektorn än tidigare och kommer nästan upp i nivå med det övriga näringslivet. Den kemiska industrins investeringar ökar mycket starkt, och passerar den tidigare ettan massa- och pappersindustrin. Det är liksom expansionen i många verkstadsbranscher ett uttryck för en förändrad branschstruktur, en ökad tyngd för de mer kunskaps- och forskningsintensiva delarna. Detta framgår också av figur 10.2 som illustrerar andelen gammal produktionskapacitet i respektive bransch.

Är det då verkligen möjligt att exportera så mycket med en så liten hemmamarknad?

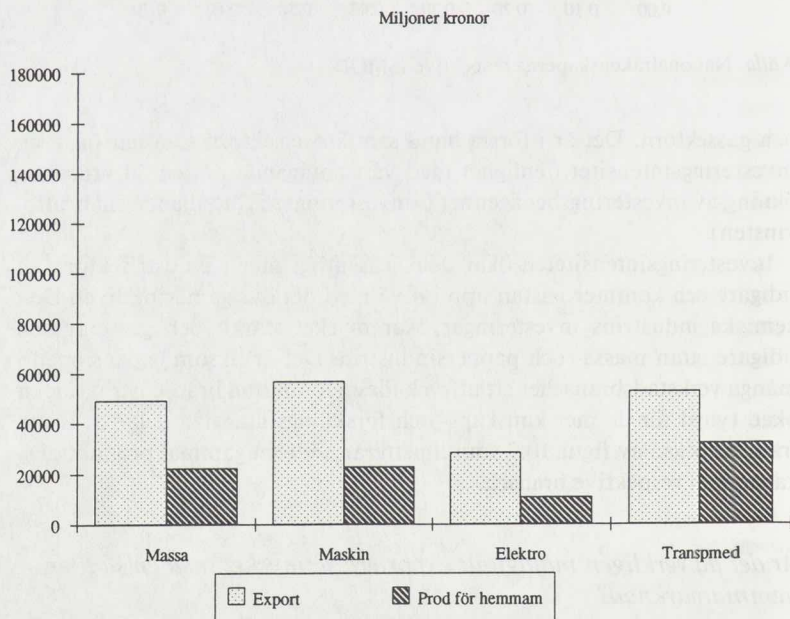
Rubrikens fråga är relevant mot bakgrund av storföretagens intervju svar som redovisades kapitel 5. Av figur 10.3a framgår avsättningen på såväl

Figur 10.2 Tillväxtscenariot. Andel gammal produktionskapacitet år 2004



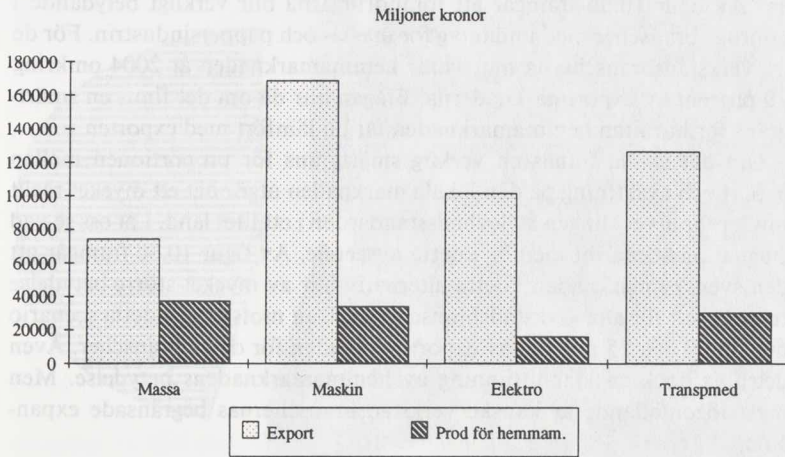
Källa: ISMOD.

Figur 10.3a Produktionens avsättning år 1989



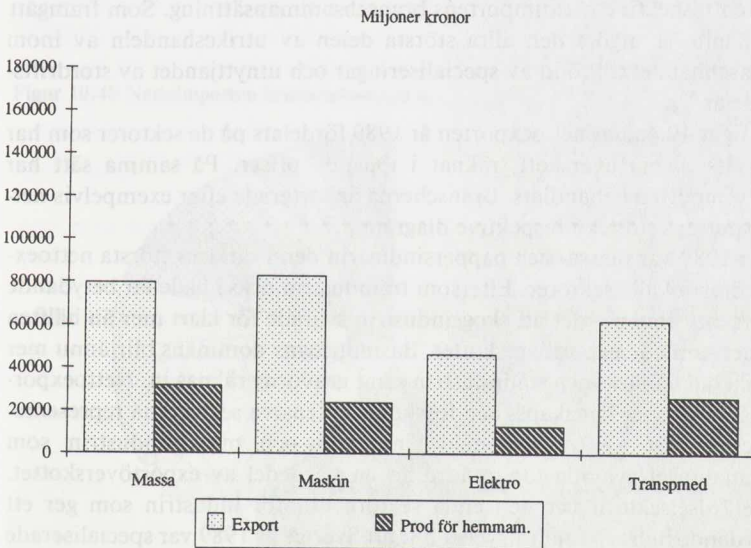
Källa: Nationalräkenskaperna.

Figur 10.3b Tillväxts scenariot. Produktionens avsättning år 2004



Källa: ISMOD.

Figur 10.3c Stagnationsscenarioet. Produktionens avsättning år 2004



Källa: ISMOD.

hemma- som på exportmarknaderna för de tre tunga verkstadsbranscherna samt för massa- och pappersindustrin.

Den största exportören 1989 var maskinindustrin med transportmedelsindustrin och massa- och pappersindustrin strax efter, medan elektroindustrin kommer därefter. Den största hemmamarknaden hade transportmedelsindustrin såväl i absoluta som i relativa tal. Men svaret på kärnfrågan hur stor hemmamarknaden är jämfört med exporten, varierar från

drygt 60 procent till knappt 40 för elektroindustrin. Vad innebär vårt tillväxtscenario för situationen år 2004, hur dramatiska blir förändringarna? Av figur 10.3b framgår att förändringarna blir verkligt betydande i samtliga branscher med undantag för massa- och pappersindustrin. För de tre verkstadsbranscherna motsvarar hemmamarknaden år 2004 omkring 20 procent av exportmarknaderna. Frågan blir då om det finns en smärtgräns för hur liten hemmamarknaden får bli jämfört med exporten.

Om det skulle finnas en verklig smärtgräns för proportionen mellan export och avsättning på den lokala marknaden utgör det ett mycket reellt hinder för utvecklingen av levnadsstandarden i ett litet land. Låt oss se vad stagnationsscenarioet medför i detta avseende. Av figur 10.3c framgår att den svenska marknaden i detta alternativ blir av mycket större betydelse relativt sett för alla verkstadsbranscherna. Den motsvarar i detta scenario mellan 40 och 25 procent av exportmarknaden för dessa branscher. Även detta är dock en klar uttunning av hemmamarknadens betydelse. Men mest iögonfallande är kanske verkstadsbranschernas begränsade expansion.

Från en nation av stapelvaruförsäljare till en som byter maskiner mot mat och kläder

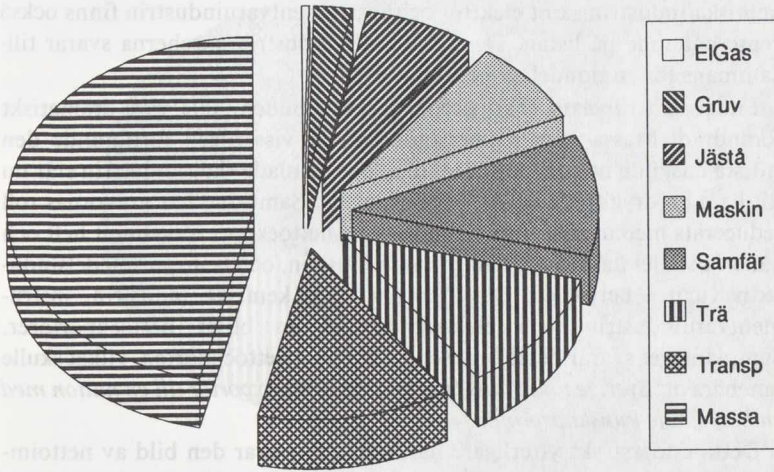
Ett uttryck för strukturomvandlingen utgörs av förändringen av nettoexporten respektive nettoimportens branschsammanställning. Som framgått av kapitel 1 utgörs den allra största delen av utrikeshandeln av inom branschhandel till följd av specialiseringar och utnyttjandet av stordriftsfördelar.

I figur 10.4a har nettoexporten år 1989 fördelats på de sektorer som har ett visst exportöverskott, räknat i löpande priser. På samma sätt har nettoimporten behandlats. Branscherna är sorterade efter exempelvis nettoexportens storlek i respektive diagram.

År 1989 var massa- och pappersindustrin den i särklass största nettoexportören av alla sektorer. Eftersom träindustrin också hade ett betydande överskott, innebär det att skogsindustrin svarade för klart mer än hälften av det samlade exportöverskottet. Basindustrins dominans blir ännu mer markerad då järn- och stålindustrin samt gruvorna räknas in. Nettoexporten från de mer kunskaps- och forskningsintensiva sektorerna representerades endast av transportmedelsindustrin och maskinindustrin som sammantaget svarade för mindre än en fjärdedel av exportöverskottet. Samfärdelsektorn var den enda sektorn utanför industrin som ger ett betydande bidrag. Totalintrycket blir att Sverige år 1989 var specialiserade på råvaruproduktion och enklare stapelvaror.

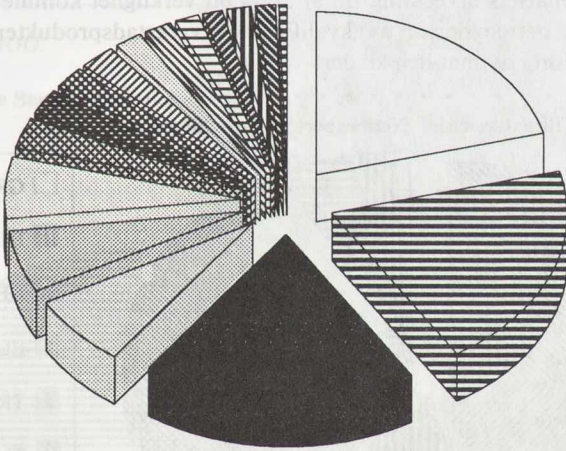
Vår nettoimport består av tre stora varugrupper, som står för en femtedel var, och ett mycket stort antal smågrupper. Det är naturligt för ett litet land som Sverige att produktionsmässigt specialisera sig på ett fåtal produkter. Men eftersom Sverige använder ett nästan lika stort sortiment varor som stora länder blir vi nettoimportör av en mycket stor mängd olika varor. De viktigaste importprodukterna är råolja och petroleumprodukter respektive tekovaror. Även jordbruksprodukter och varor från den skyddade livsmedelsindustrin representeras av relativt stora importandelar på drygt 6 procent vardera.

Figur 10.4a Nettoexporten branschfördelad år 1989



Källa: Nationalräkenskaperna.

Figur 10.4b Nettoimporten branschfördelad år 1989



Källa: Nationalräkenskaperna.

Dessa varor kan knappast betecknas som speciellt kunskapsorienterade. Sverige är emellertid en stor nettoimportör av privata tjänster, och den kemiska industrin samt elektro- och instrumentvaruindustrin finns också representerade på listan. De sistnämnda industribranscherna svarar tillsammans för en tiondel av nettoimporten.

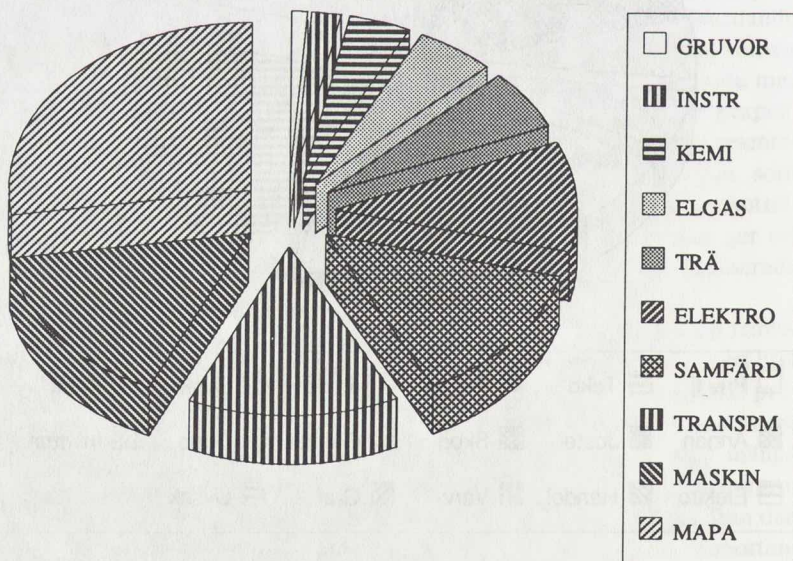
Enligt vårt tillväxtscenarioscenario skulle bilden 2004 vara dramatiskt förändrad. Massa- och pappersindustrin är visserligen fortfarande den största enskilda nettoexportören, men den samlade skogsindustrin står nu för bara en dryg tredjedel av nettoexporten. Samtidigt har gruvornas roll reducerats medan järn- och stålindustrins nettoexport försvunnit helt och hållet. I stället har framförallt maskinindustrin, och transportmedelsindustrin vuxit i betydelse. Dessutom har den kemiska industrin, instrumentvaruindustrin, och elektroindustrin nu blivit nettoexportörer. Sammantaget svarar dessa branscher för halva nettoexporten, vilket skulle innebära att Sverige utvecklats från en stapelvaruexportör till en nation med en betydande kunskapsprofil.

Detta understryks ytterligare när man analyserar den bild av nettoimporten som tillväxtscenariet ger för år 2004, se figur 10.4d.

Råolja och petroleumprodukter, liksom tekovaror är fortfarande stora importprodukter, även om de har minskat något i betydelse, medan nettoimporten av privata tjänster halverats. Mest iögonfallande är dock att importen från de tre sektorerna som levererar olika sorters livsmedel har vuxit väsentligt. Tillsammans med tekoprodukterna svarar de år 2004 för drygt halva nettoimporten. En annan intressant iakttagelse är att järn- och stålindustrin slutåret återfinns bland nettoimportörernas skara.

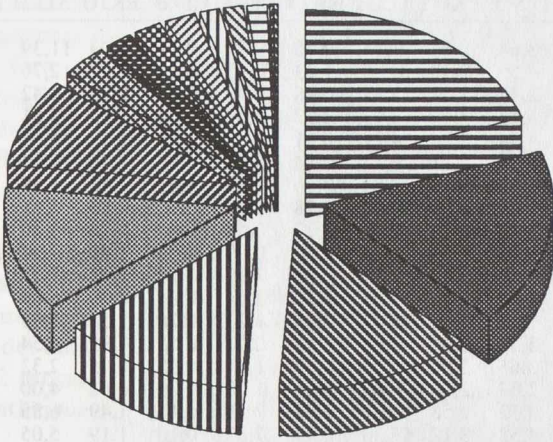
Skulle scenariets utveckling till år 2004 bli verklighet kommer Sverige att vara en nettoexportör av kvalificerade verkstadsprodukter och en nettoimportör av mat och kläder.

Figur 10.4c Tillväxtscenariot. Nettoexporten branschfördelad år 2004



Källa: ISMOD.

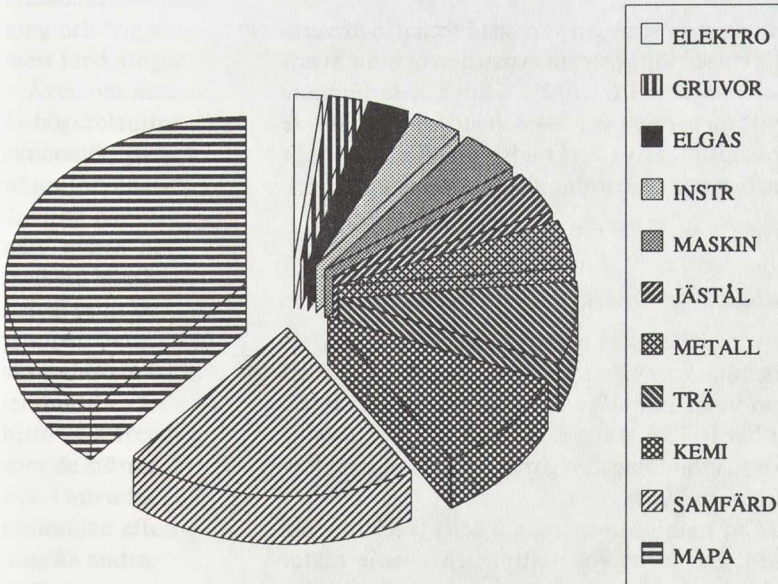
Figur 10.4d Tillväxstscenariot. Nettoimporten branschfördelad år 2004



TEKO	PETRO	LIVS SK	JORDBRUK
PRIV TJ	LIVS KK	GUMMI	DRYTO
VARV	JÄST	JOSTE	ANNAN
SKOG	GRAF	HANDEL	METALL

Källa: ISMOD.

Figur 10.4e Stagnationsscenariot. Branschfördelning av nettoexporten år 2004



ELEKTRO
GRUVOR
ELGAS
INSTR
MASKIN
JÄSTÅL
METALL
TRÄ
KEMI
SAMFÄRD
MAPA

Källa: ISMOD.

Tabell 10.4 Tillväxtscenariot. Den sektorvisa arbetskraftsefterfrågan fördelade efter utbildningskategori år 2004

	GRSK	GYM2	YRGY	GYM3	EKGY	TEGY	NATV	CIV	CIVB	EKJU	ALLH	FORS
Jordbruk	34,81	28,97	13,13	3,64	2,27	3,71	0,55	0,21	0,11	1,03	11,39	0,19
Skog	18,29	28,97	22,79	4,59	2,98	4,83	1,23	0,45	0,15	2,27	12,76	0,69
Gruvor	34,17	12,87	38,08	2,44	1,37	5,84	0,88	1,40	0,08	0,28	2,42	0,17
Livs skydd	42,19	23,87	16,89	5,18	3,91	2,93	0,22	0,42	0,02	0,65	3,61	0,12
Livs konk	43,28	22,23	13,87	4,34	3,94	4,29	0,51	1,06	0,03	1,27	4,91	0,26
Dryck&tob	34,67	19,28	19,59	5,93	5,51	6,15	0,84	0,85	0,02	1,58	5,33	0,24
Teko	42,98	24,42	13,20	4,60	2,82	3,84	0,86	1,22	0,05	0,48	5,38	0,17
Trävaru	37,24	19,07	28,66	3,66	3,05	4,08	0,38	0,14	0,07	0,50	3,11	0,05
Massa	41,20	25,65	16,46	5,00	3,28	2,77	0,37	0,54	0,03	0,72	3,86	0,12
Grafisk	21,26	25,80	8,72	11,77	7,71	3,24	1,31	0,39	0,09	1,40	17,90	0,40
Kemi	27,31	18,62	20,64	5,06	3,56	9,27	2,35	2,91	0,10	1,18	7,21	1,80
Petro	30,72	11,71	26,38	4,05	2,44	12,94	1,21	3,54	0,35	0,76	5,60	0,29
Gummi	30,28	20,29	28,23	2,91	3,48	5,43	0,28	1,27	0,26	1,54	5,95	0,07
Jord&sten	32,83	18,76	27,80	3,52	3,37	7,60	0,18	0,71	0,55	0,88	3,54	0,26
Järn&Stål	29,00	14,31	41,34	3,65	1,96	5,00	0,19	1,44	0,03	0,45	2,32	0,30
Metall	27,30	16,56	37,34	2,63	2,93	6,89	0,18	1,08	0,09	0,62	4,00	0,39
Maskin	22,60	9,76	30,91	4,32	2,58	11,31	2,02	7,53	0,19	1,49	6,85	0,45
Elektro	20,24	16,32	22,52	4,52	3,12	17,33	0,99	7,83	0,10	1,19	5,05	0,79
Varv	25,48	11,53	32,85	3,69	2,91	7,42	0,17	4,53	2,00	3,00	6,30	0,10
Transpmed	19,03	15,68	34,82	3,92	2,78	11,96	0,52	5,00	0,46	0,75	4,81	0,27
Instrument	16,01	11,80	20,78	4,61	3,11	15,28	5,42	11,12	0,23	1,43	8,60	1,60
Annan	41,23	23,22	14,49	4,90	5,04	3,60	0,36	0,32	0,00	1,14	5,62	0,07
El&gas	23,20	11,39	29,16	2,85	2,44	14,53	1,34	3,43	0,67	1,05	9,35	0,58
Bygg	25,09	10,99	47,08	2,02	2,03	7,24	0,32	0,34	0,85	0,58	3,36	0,09
Handel	26,51	24,58	14,38	8,79	7,53	6,20	0,58	1,24	0,15	1,60	8,16	0,28
Samfärdsel	21,50	29,45	21,22	9,97	6,30	3,94	0,18	0,41	0,09	0,93	5,85	0,14
Bostad	37,04	17,69	19,42	3,92	4,06	5,93	0,32	0,35	1,20	2,06	7,27	0,74
Privata tj	21,94	24,34	8,81	8,73	9,10	5,09	0,55	1,87	0,66	4,44	13,88	0,59
Summa ind	27,59	17,47	26,32	4,69	3,39	8,55	0,98	3,51	0,17	0,99	5,90	0,44
Näringsliv	25,37	21,37	20,69	6,69	5,75	6,56	0,64	1,90	0,37	1,95	8,31	0,39

Källa: ISMOD.

Ingen strukturuomvandling i stagnationsscenario

Hur skulle då handelsspecialiseringen se ut om vårt sista scenario förverkligas och de stora verkstadsföretagen förlägger sin expansion utanför Sveriges gränser? Av figur 10.4e framgår att Sverige i detta fall fortfarande skulle vara huvudsakligen råvaruexportör år 2004 och att framförallt inte någon specialisering på kunskapsintensiva verkstadsprodukter skulle äga rum. Vi skulle t. o. m. vara en betydande nettoimportör av transportmedel.

Arbetskraftsefterfrågans utbildningsstruktur i tillväxtscenariot

Arbetskraften behandlas av vår modell som en homogen produktionsfaktor. Ingen hänsyn till kvalifikationskrav eller utbildningsbakgrund, dvs. att en brist på en speciell grupp utgör inte någon restriktion för tillväxten. Implicit antas att samhället har lyckats skapa exakt den sammansättning av arbetskraften fördelad på de utbildningskategorier som de olika sektorerna enligt modellen efterfrågar år 2004.

Vi har dock gjort ett försök att stämma av detta mot den utveckling som skapas i vårt tillväxtscenario genom att sysselsättningen i varje sektor fördelas på 12 olika utbildningskategorier. Det som styr denna fördelning

är först och främst den ursprungliga fördelningen år 1989. Eftersom varje sektor i modellen i genomsnitt består av 6 delbranscher som alla har olika utbildningssammansättning innebär omvandlingsprocessen med utslagning och förnyelse att arbetskraftssammansättningen i de 28 ISMOD-branscherna förändras. Dessutom har vi antagit att den historiska trenden för förändringen av utbildningsstrukturen i varje delbransch under perioden 1970–1988 kommer att fortsätta fram till år 2004.

Detta antagande om en fortsättning av den historiska trenden kommer enligt vår bedömning att *medföra att vi klart underskattar behovet av högre utbildad arbetskraft*. Orsaken ligger i de kraftiga utbudsbegränsningar som rådde under den historiska perioden, speciellt för den tekniska utbildningen, vilka underskattar den dåvarande efterfrågeutvecklingen. Det understryks av det faktum att industrin enligt tillväxtscenariet endast kommer behöva 12 procent högskoleutbildade år 2004, en nivå som de viktigaste konkurrentländerna redan hade uppnått 1987.

Instrumentvaruindustrin har den högst utbildade arbetskraften

Totalt sett efterfrågas väsentligt fler år 2004 med högre utbildning jämfört med 1989. Forskarna utgör fortfarande en mycket liten grupp, bara en av 250 anställda i näringslivet behöver enligt vårt scenario vara forskarutbildade. Det finns dock kraftiga branschvisa skillnader där den kemiska industrin och instrumentvaruindustrins behov av forskarutbildade ligger högst medan träindustrin svarar för bottennoteringen.

Behovet av civilingenjörer med industriell inriktning är väsentligt större än av forskarutbildade, speciellt i industrin där man önskar att drygt var trettionde skall ha denna examen. Kraven är dock ännu högre i de flesta verkstadsbranscherna där exempelvis de expansiva maskin- och elektroindustrierna beräknas efterfråga drygt 7 procent civilingenjörer. Byggnadsutbildade civilingenjörer⁶ återfinns naturligt nog i sektorerna bostadsförvaltning och byggnadsindustri, medan naturvetarna främst förekommer i de mest forskningsinriktade industribranscherna.

Även om man lägger ihop alla dessa kategorier verkar industrins behov av högskoleutbildade tekniker vara lägre än av de andra kategorierna, som ekonomer, jurister och övriga högskoleutbildade. Det kan kanske verka något förvånande med en i grunden teknisk verksamhet som industriproduktion där mindre än hälften av de högskoleutbildade är tekniker. Men man måste dock ta hänsyn till att de som har en naturvetenskapligt inriktad högskoleutbildning från specialfakulteter som medicin och farmakologi samt de som har veterinär-, jord- och skogsutbildning också ingår i gruppen övriga högskoleutbildade. Det innebär att exempelvis den kemiska industrin har ett betydande antal naturvetare i gruppen övriga högskoleutbildade. Den viktigaste förklaringen är dock att utnyttjandet av den historiska trenden leder till en underskattning av teknikerbehovet eftersom de största utbudsrestriktionerna har funnits på de dyrare laborativa, dvs. i huvudsak naturvetenskapliga och tekniska, utbildningarna. På gymnasiesidan efterfrågas dock från industrins sida tekniker i större utsträckning än andra.

⁶ Med byggnadsutbildade civilingenjörer avses de som utexaminerats från arkitektur, väg- och vatten samt från lantmätarlinsen.

Tabell 10.5 Tillväxtscenariot. Antal sysselsatta år 2004 med respektive utbildningsbakgrund branschfördelade

	GRSK	YRGY GYM2	GYM3 EKGY	TEGY	CIV CIVB	EKJU ALLH	FORS	SUMMA
Jordbruk	20256	24498	3439	2159	506	7227	111	58197
Skog	7818	22126	3236	2065	782	6425	295	42747
Gruvor	3711	5533	414	634	256	293	18	10859
Livs skydd	19293	18640	4157	1340	302	1948	55	45735
Livs konk	9041	7541	1730	896	334	1291	54	20888
Dryck&tob	2995	3358	988	531	148	597	21	8638
Teko	9020	7895	1557	806	447	1230	36	20991
Trävaru	22786	29204	4106	2496	361	2209	31	61192
Massa	25976	26550	5220	1746	593	2888	76	63049
Grafisk	15541	25234	14240	2368	1309	14108	292	73094
Kemi	15573	22387	4915	5286	3056	4784	1026	57028
Petro	1348	1671	285	568	224	279	13	4387
Gummi	2777	4449	586	498	166	687	6	9169
Jord&sten	9066	12857	1903	2099	398	1221	72	27614
Järn&Stål	13473	25855	2606	2323	771	1287	139	46455
Metall	27524	54342	5606	6946	1361	4658	393	100830
Maskin	36522	65723	11150	18277	15740	13477	727	161616
Elektro	21389	41046	8074	18314	9427	6594	835	105679
Varv	1350	2352	350	393	355	493	5	5298
Transpmed	28184	74793	9923	17713	8857	8235	400	148104
Instrument	3322	6759	1602	3170	3479	2081	332	20745
Annan	14014	12818	3379	1224	231	2298	24	33988
El&Gas	9554	16699	2178	5984	2240	4283	239	41177
Bygg	79707	184479	12866	23000	4797	12517	286	317652
Handel	185097	272025	113949	43289	13755	68146	1955	698215
Samfärdsel	67523	159135	51098	12374	2136	21293	440	313998
Bostad	29009	29064	6250	4644	1465	7307	580	78319
Privata tj	181213	273801	147266	42041	25439	151313	4873	825946
Summa ind	282889	448993	82847	87666	47781	70645	4511	1025333
Näringsliv	863005	1430745	423169	223150	98989	349012	13267	3401337

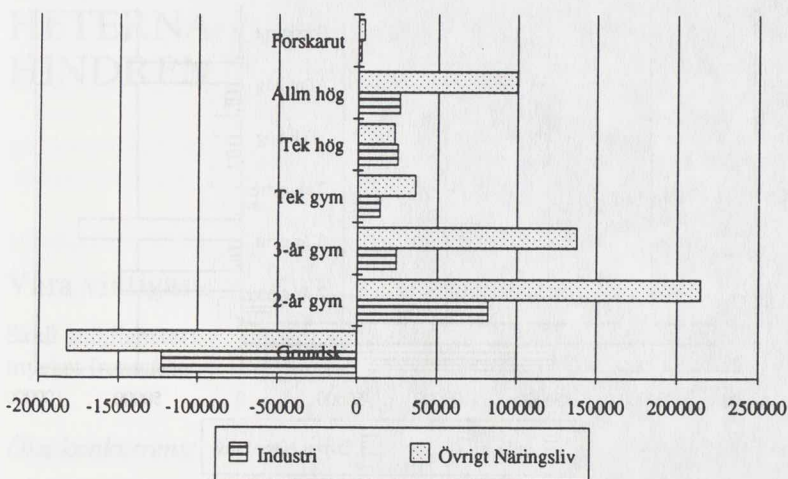
Källa: ISMOD.

I andra änden av utbildningskalan återfinns de som har högst en grundskoleutbildning. Efterfrågan på dessa är år 2004 reducerad till en fjärdedel av hela arbetsstyrkan, men det finns enstaka industribranscher som fortfarande har en personalsammansättning där över 40 procent enbart har obligatorisk grundskola. Bland dessa återfinns främst livsmedelsbranscherna och tekoindustrin, men det är mer bekymmersamt att även skogsindustrin har denna utbildningsprofil. Det minskar troligen konkurrensförmågan gentemot mindre utvecklade länder på sikt.

Vad denna struktur innebär i absoluta tal framgår av tabell 10.5. En fördelning av efterfrågan på detta sätt kan sägas vara mer arbetsmarknadsinriktad. En sektor är naturligtvis av större betydelse som arbetsmarknad om den efterfrågar 5 000 gymnasieekonomer jämfört med en som efterfrågar 1 000, även om de i den sistnämnda branschen utgör 10 procent av arbetsstyrkan mot 3 procent i den förstnämnda. För att få det något mer överskådligt har vi aggregerat utbildningskategorierna.

Den viktigast sektorn år 2004 för forskare, liksom för naturvetare och civilingenjörer är industrin medan den privata tjänstesektorn kommer att dominera arbetsmarknaden för ekonomer, jurister och övriga högskoleutbildade. Efterfrågeförändringarna i absoluta tal för respektive utbildningskategori för industrisektorn och för det övriga näringslivet framgår av figur 10.5a.

Figur 10.5a Tillväxtscenariet. Efterfrågeförändringen mellan år 1989 och 2004 i för respektive utbildningskategori, dels för industrin och dels för det övriga näringslivet



Källa: ISMOD.

De yrkesutbildade står uppenbarligen för den största ökningen på industrisidan, men den uppvägs mer än väl av minskningen av dem som inte har mer än grundskoleutbildning. Efterfrågan på gymnasieutbildade växer förvånansvärt lite, speciellt för de som har tekniskt gymnasium vilket kan bero på den underskattning som nämndes ovan. Däremot kommer behovet av fler civilingenjörer att vara stort. Det ökar med knappt 25 000, vilket är mycket mer än en fördubbling. Efterfrågan på övriga högskoleutbildade ökar väsentligt mindre, räknat i relativa termer, eftersom efterfrågetillväxten uppgår till endast omkring 50 procent.

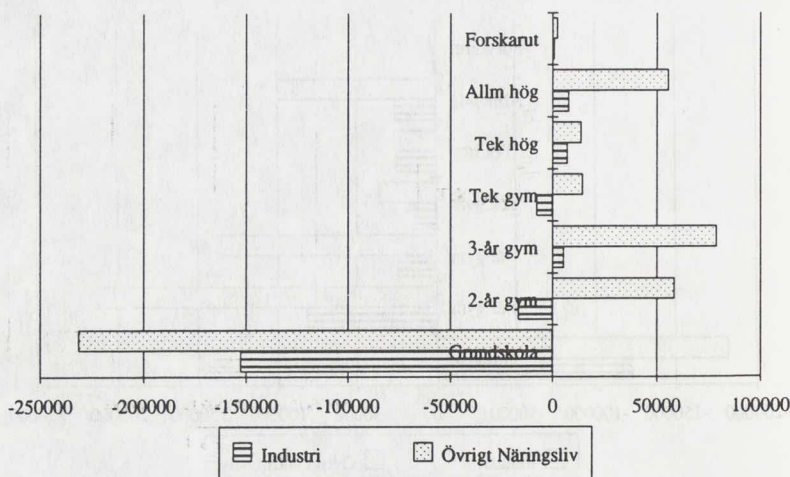
Det övriga näringslivet sysselsätter tre gånger så många människor som industrin och ökar kraftigt vilket skulle ytterligare accentueras om vi hade räknat in effekten av den ökande entreprenadverksamheten på uppdrag av kommuner och landsting. Det leder till väsentligt större förändringar i absoluta tal av behovet av högskoleutbildade, men på civilingenjörsidan är dessa relativt begränsade. Även totalt sett är uppgraderingen av arbetskraftens utbildningsnivå på högskolesidan i relativa termer dubbelt så stor på industrisidan.

Industrins efterfrågan på högutbildade utvecklas mycket svagt i stagnationsalternativet

Väljer storföretagen att expandera utanför Sveriges gränser får det, som framgått ovan, dramatiska effekter på vår levnadsstandard och produkt-specialisering. Det skulle också ge effekter på efterfrågan på arbetskraft med högskoleutbildning.

Behovet av fler civilingenjörer och naturvetare respektive andra högskoleutbildade ligger slutåret i stagnationsscenariet för industrins del på 7–

Figur 10.5b Stagnationsalternativet. Efterfrågeförändringen mellan år 1989 och 2004 för respektive utbildningskategori, dels för industrin och dels för det övriga näringslivet



Källa: ISMOD.

8 000 jämfört med över 25 000 av båda kategorierna i det föregående scenariet. För ingenjörer med gymnasieutbildning (inklusive de nya s. k. högskoleingenjörerna) minskar efterfrågan från industrins del i stället för att öka.

Räcker de högre utbildade?

Scenariernas utbildningskonsekvenser utgör troligen en underskattning av den verkliga efterfrågan på högre utbildad arbetskraft. Vi skall trots det ställa dem mot de prognoser för utbudet som SCB presenterade för ett år sedan. De är baserade på de då kända ambitionerna att öka exempelvis civilingenjörsutbildningen. Enligt SCB kommer det att finnas omkring 42 000 fler civilingenjörer och naturvetare 2005 jämfört med situationen 1990. Totalt sett efterfrågar näringslivet i vårt första scenario som framgått ovan, omkring 56 000 fler, inklusive forskare. Den offentliga sektorns behov kommer knappast att krympa, speciellt inte med hänsyn till behovet i undervisningen, där 6 000 arbetade 1985. För de som har en teknisk gymnasieexamen eller som har genomgått den nya högskoleingenjörsutbildningen ser situationen annorlunda ut. Enligt SCB kommer utbudet att växa med drygt 70 000 jämfört med näringslivets behov enligt vårt första scenario på omkring 50 000. Mot detta bör dock ställas dels den underskattning som vi talat om tidigare och dels det uppgraderingsbehov som finns även inom den offentliga sektorn. Totalt sett tyder beräkningarna på en klar brist på utbildade från längre högskoleutbildningar medan situationen för de kortare utbildningarna tyder på en jämvikt.

I stagnationsscenarioet med en begränsad expansion hos de stora verkstadsbranscherna blir resultatet emellertid med största sannolikhet klara överskott även på civilingenjörer.

HUR TILLVARATAS MÖJLIGHETERNA OCH HUR UNDANRÖJS HINDREN?

Våra viktigaste policyslutsatser:

Skall möjligheterna till en god tillväxt kunna tas tillvara krävs det en mycket framgångsrik politik.

Öka konkurrenstrycket!

- Hålla uppe ett tillräckligt konkurrenstryck! Vi måste få en stabiliseringspolitik som inte anpassas efter misslyckanden på lönebildningens område dvs. inga yttre eller inre devalveringar.
- Öka konkurrensen genom internationalisering och konkurrensbevakning. Anslut Sverige till EG och verka för öppningar mot resten av världen. Det är inte minst viktigt att släppa in jordbruksprodukter, livsmedel och tekovaror i i-länderna. Men konkurrenstrycket får inte bli så starkt att det leder till en stor utslagning av arbetskraft via långtidsarbetslöshet. Utan det måste balanseras av möjligheter.

Förbättra kvalitén på kapital och arbetskraft

- Det krävs både kvantitativa och kvalitativa förstärkningar av såväl ungdomsutbildningen som vidareutbildningen av de yrkesverksamma.
- Infrastrukturinversteringarna måste bli betydande under 1990-talet för att vi inte skall bli en europeisk randstat.
- Det krävs en snabbare organisatorisk och teknisk utveckling. Ett av de viktigaste instrumenten för att stödja teknikutvecklingen är att säkerställa en god tillgång på tekniker och forskare, kvalitativt och kvantitativt. På samma sätt är basutbildning och vidareutbildning viktiga led i den organisatoriska förnyelsen.
- Gör samhällsstödet till de mindre företagen kunskapshöjande. Viktiga roller för samhället blir så att stöda kompetensutveckling, organisationsförnyelse och teknikspridning. Det slutliga ansvaret är och skall dock alltid vara företagets eget!
- Ansvaret är och måste alltid vara företagets eget!
- Det krävs en överföring av produktionsresurserna till Sveriges konkurrensutsatta sektor från den offentliga sektor och från andra länder om målet är större tillväxt än produktivitetsförbättringarna i näringslivet möjliggör. Eftersom det i mycket är fördelningsfrågor tar NUTEK inte ställning till detta. Önskar man det bör man dock betänka att:

Ett ökat arbetskraftsutbud är då av avgörande betydelse. Viktiga delar blir då;

- Att hålla fast vid skattereformen.
- Inte minska småbarnsföräldrarnas arbetsvilja genom en olämplig utformning av stödet till barntillsynen.
- Att överväga en reglerad arbetskraftsinvandring.

Möjlighet att öka kapitalbildningen spelar en avgörande roll. För det krävs att;

- Det skapas ett gott näringslivsklimat, inte bara för produktutveckling utan också för industriell produktion. Här är tillgången och kompetensen hos arbetskraften den kanske viktigaste faktorn.
- En anslutning till EG är helt nödvändig för att i större utsträckning kunna attrahera utländska investeringar till Sverige.

11 Tillväxtmöjligheter, produktivitetshinder och produktivitetspolitik

Politik för ökad produktivitetstillväxt

Om vi skall ta vara på de tillväxtmöjligheter och undanröja de tillväxthinder som vi funnit i vår analys – vad krävs då för politik?

Stabilisera ekonomin

Den allmänna ekonomiska politiken bör ge tydliga och stabila spelregler för marknaden och dess aktörer. Det innebär att den inte skall verka ackommoderande genom yttre eller inre devalveringar efter misslyckanden på exempelvis arbetsmarknaden. De negativa effekterna av sådana ingrepp har vi visat tidigare såväl i rapportens inledning som i kapitel 1, 2 och 10. Växelkursen skall ligga fast och det får inte förekomma några stora tillfälliga sänkningar av arbetsgivaravgifterna för att förbättra konkurrenskraften. Detta är av avgörande betydelse för att inflationen skall kunna avlägsnas ur det svenska systemet.

Avvikelser från denna politik leder till att såväl företag som anställda tenderar att förhandla fram för höga löneökningar i tron att politikerna skall fungera som städgummor och rätta upp konkurrenskraften genom inre och yttre devalveringar. Resultatet kan bli en icke trovärdig valutakurs med mycket höga räntor, som eventuellt skulle äventyra hela vår EG-anslutning.

Mer konkurrens genom internationalisering och konkurrensbevakning

Det andra elementet i ett förstärkt omvandlingstryck består i att utsätta företagen för ökad konkurrens genom att öka den svenska ekonomins internationalisering. Sveriges anslutning till EGs inre marknad är här ett viktigt steg. Ett fullt EG-medlemskap bör därför eftersträvas. Det krävs också att Sverige inom EG stöder en politik som verkar för att minska skyddsmurarna mot tredje land. Detta är inte minst viktigt när det gäller jordbruksprodukter, livsmedel och tekovaror och det kan ge stora positiva effekter på såväl strukturomvandlingen av näringslivet som på vår levnadsstandard, se kapitel 10.

Utöver en avreglering av jord- och skogsbruket och därmed livsmedelsindustrin, som nämndes tidigare, är det främst konkurrensen inom bygg- och banksektorn som behöver öka (se kapitel 9).

Konkurrenstrycket får dock inte vara så starkt att vi riskerar att hamna i det andra diket. Om en hög arbetslöshetsnivå bibehålls under en längre period leder den lätt till långtidsarbetslöshet som i sin tur ökar utslagningen från arbetsmarknaden. I vår känslighetsanalys av tillväxtscenariet framgick att sysselsättningsgraden var av helt avgörande betydelse för tillväxten. Det gäller därför att i nuvarande läge inte avvika en tum från den traditionella arbetslinjen i arbetsmarknadspolitiken. Men framför allt måste konkurrenstrycket balanseras av möjligheter.

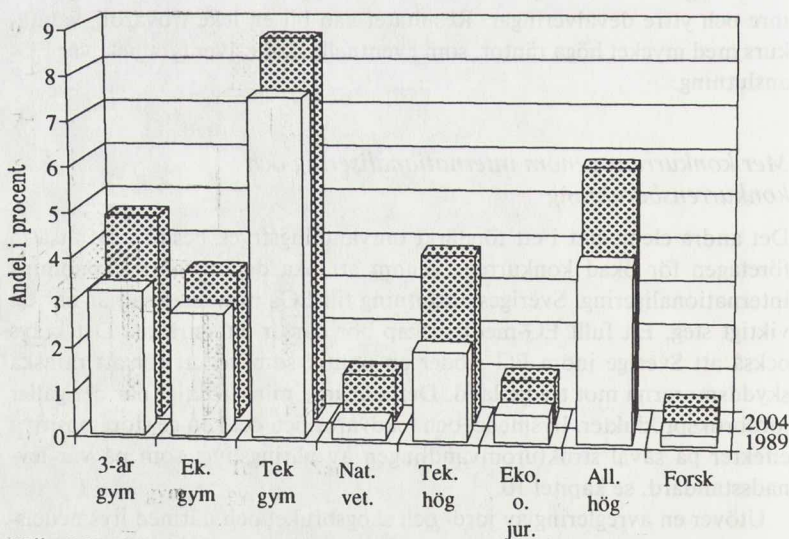
Förbättra kvaliteten på insatserna!

Att kvaliteten på produktionsfaktorerna arbetskraft och kapital ständigt förbättras är en förutsättning för produktivitetsutvecklingen. Arbetskraften har speciell betydelse eftersom den numera, genom kapitalets stora rörlighet, är den enda relativt stabila produktionsfaktorn sett i ett nationellt perspektiv. De satsningar som samhället gör på utbildning kommer därför näringslivet i det egna landet till del med mycket större säkerhet än åtgärder för ett ökat sparande.

En bättre utbildning

Den svenska arbetskraften behöver bättre utbildning på såväl toppen som bredden. Det största bristerna finns i industrisektorn. Där bör baskunskaper ökas för att skapa förutsättningar för nya arbetsorganisationer men framför allt behövs det väsentligt fler med såväl högskole- som gymnasienivåutbildningar. I det tillväxtscenario som vi redovisat i föregående kapitel är det bristen på framför allt civilingenjörer, naturvetare och forskare som kan komma att utgöra en viktig flaskhals som försvårar en positiv utveckling (se figur 11.1). Tillgången på utbildad arbetskraft är

Figur 11.1 Andel anställda i industrin med högre utbildning år 1989 respektive 2004.



Källa: SCB och ISMOD

också av avgörande betydelse för storföretagens uppfattning om näringslivsklimatet för såväl produktion som produktutveckling.

Man får också hålla i minnet att de historiska trender som scenarierna delvis bygger på troligen underskattar behovet av kvalificerad personal, eftersom tillväxten troligen tidigare har begränsats av den svaga ökningen av utbildningsutbudet (se kapitel 10).

Basen måste vara en treårig gymnasieutbildning för alla, med ett betydande inslag av baskunskaper i svenska, engelska och matematik. I våra viktigaste konkurrentländer har en väsentligt större andel av arbetskraften gymnasiekompetens och i stort sett alla deras ungdomar kommer¹ att få det.

Högskolan måste byggas ut så att en mycket större andel av ungdomarna får en kvalificerad högskoleutbildning om vi skall kunna hävda oss som en avancerad industrination.

De kvantitativa tillskotten bör riktas speciellt mot de tekniska utbildningarna. Det gäller såväl mot den nya högskoleingenjör- som civilingenjörsutbildningen. För de samhällsvetenskapliga utbildningarna är den kvalitativa förbättringen dock ännu mer angelägen. Kostnaden per student är på dessa linjer skrämmande låg och studietiden är kortare än i andra länder. Behovet av en kvalitetsförbättring har också framhållits såväl av Ulf af Trolle i hans genomgång av den svenska högskolan, som av civilekonomföreningen.²

Ökad kapitalbildning

För att vårt tillväxtscenario skall kunna förverkligas krävs det, som framgått av kapitel 10, att investeringarna i det svenska näringslivet ökar kraftigt. Såväl de svenska storföretagen som utländska företag måste investera i Sverige. Det avgörande för kapitalbildningen i Sverige blir, som nämnts ovan, hur näringsklimatet uppfattas av investerarna.

Ett högt sparande ger troligen fortfarande en betydande fördel. Det finns nämligen fortfarande en viss tröghet för svenskt sparande att lämna landet. Man kräver en högre ränta för att placera sitt sparande i exempelvis spanska statsobligationer jämfört med svenska, vilket leder till en något lägre ränta vid ett högt sparande i Sverige. Närheten till kapital kan också framför allt spela en stor roll för de mindre företagens riskkapitalförsörjning.

Räntenivån är generellt en mycket viktig faktor och den överränta vi betalar jämfört med konkurrentländerna har, sedan EG-ansökan lämnats in och den ensidiga EMS-anslutningen genomförts, krympt väsentligt.

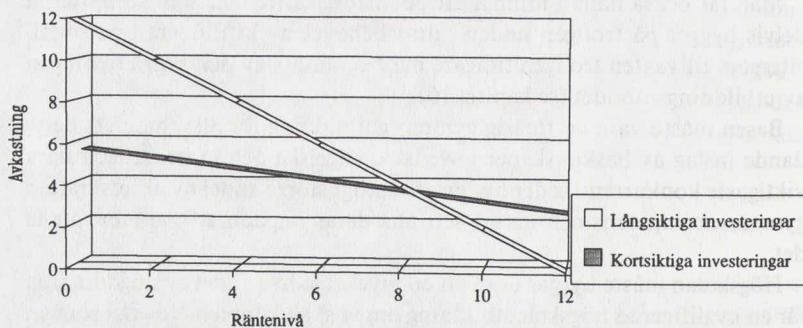
Den finska devalveringen och osäkerheten på marknaden om regeringens förmåga att föra en tillräckligt stram finanspolitik har emellertid lett till en betydande valutaoro med kraftiga räntechocker. Även sedan denna oro har övervunnits ökar realräntan till följd av den sänkta inflationstakten. Det är därför av stor vikt att den nominella räntan kan pressas ner, och det till historiskt låga nivåer, annars är risken stor att enbart kortsiktiga investeringar genomförs.

Av figur 11.2 framgår att avkastningen på kortsiktiga investeringar är relativt okänslig för den rådande räntenivån. Det kapital som satsas i dessa

¹ "Långt kvar till kunskapsamhället" SIND 1991:2.

² Ulf af Trolle: "Mot en internationellt konkurrenskraftig utbildning", samt Civilekonomföreningen: Civilekonomernas riksförbund SAF och UHÅ anlitade European Foundation for Management Development för att göra en internationell jämförelse av ekonomiutbildningens kvalitet se UHÅs pressmeddelande 1991-04-15.

Figur 11.2 Den principiella skillnaden i räntekänslighet mellan långsiktiga och kortsiktiga investeringar.



Källa: Saknar dataunderlag, det är enbart ett principdiagram.

investeringar skall man ju bara betala ränta för under något enstaka år. De långsiktiga investeringarna ger däremot väsentligt högre avkastning vid låga räntenivåer, i vårt exempel när räntan ligger under 9 procent. Detta uppfylls exempelvis av kombinationen av en inflation på drygt 3 procent och av en realränta på knappt 3 procent. Har vi i stället räntenivåer på 12 procent och däröver, blir det svårt att uppnå lönsamhet. De ger i vårt exempel ingen real avkastning alls!

En generellt god lönsamhet är en annan positiv faktor, men den bör uppnås genom egna ansträngningar i företagen, och inte genom yttre eller inre devalveringar. Vinstnivån skall inte heller vara så hög att kravet på ständiga förbättringar minskar.

Det är också viktigt att verka för ett ökat kapitalutnyttjande. Mycket stora värden i form av byggnader och maskiner står outnyttjade under en alltför stor del av året. Hinder i form av en alltför snävt utformad arbetstidslagstiftning framhålls av storföretagen i våra intervjuer. Man bör därför överväga att luckra upp lagstiftningen även om man hela tiden måste göra en avvägning mot de negativa effekter det kan få för arbetsmiljö och utslagning.

Sverige, en europeisk marginalföreteelse?

Även om brister i infrastrukturen inte kan förklara den långsammare produktivitetsutveckling som vi har upplevt de senaste decennierna, kommer de att få stor betydelse i framtiden eftersom kommunikationer kommer att spela en allt viktigare roll, inte minst i det ekonomiska livet.

Just-in-time-leveranser och s. k. mager produktion³ är företeelser som ökar i betydelse och som skapar ett allt större transportbehov liksom integrationen inom EG samt mellan EG och östeuropa. För att det skall vara intressant att förlägga produktion i Europas norra utkanter, blir det nödvändigt att transporter och andra kommunikationer fungerar så effektivt som möjligt.

Det framgick också tydligt av vårt tillväxtscenario (kapitel 10), att en snabb tillväxt i samfärdssektorn och mycket stora infrastrukturinveste-

³ S. k. "just-in-time" leveranser ingår i ett system med produktion utan lager.

ringar var nödvändiga om inte flaskhalsar skulle uppstå. I storföretagsintervjuerna i kapitel 5 framgick också den stora betydelse infrastrukturen har för näringslivsklimatet i Sverige.

Det krävs därför en höjd vägstandard, satsningar på järnvägar och en fast förbindelse över öresund, vilket också är en viktig symbolfråga vilket framgick explicit av våra storföretagsintervjuer.

Avgörande på sikt för näringslivets utvecklingsmöjligheter är också tillgången på energi. Skall utvecklingen i vårt tillväxtscenario vara möjlig, krävs det en utbyggnad av el-, gas- och fjärrvärmesektorn, eller en motsvarande import, med 25 procent under de närmaste 15-20 åren. Brist på energi är en av de tydligaste flaskhalsarna som vi fann i vårt tillväxtscenario. Allvaret i denna restriktion understryks också av att många av storföretagen klart uttryckte i sina intervjusvar att energifrågan ännu inte var löst på ett tillfredställande sätt, utan kvarstår som en negativ faktor i det svenska näringslivsklimatet.

Snabbare teknisk och organisatorisk utveckling

Politiken bör inriktas på att förstärka drivkrafterna för teknikspridning och teknikutveckling. Inte på stora prestigefyllda "nationella projekt", eller stora statliga medel i högteknologiska branscher, däremot skall innovationer i näringslivet stödjas och spridas.

Det är i den första delen av utvecklingskedjan som insatser bör göras, dvs. när osäkerheten och risken är störst. För att nästa led skall kunna fungera och innovationerna kunna ägandegöras (när uppfinnaren själv är ägare i det företag som tillverkar de produkter som baseras på hans innovation) bör politiken i stället inriktas på att stimulera riskkapitalmarknaden.

Vidare bör hinder för uppköp av företag begränsas, eftersom det är en mycket viktig kanal för teknikspridning. Rörligheten hos kvalificerad personal, företagsledning och finansiellt kapital såväl inom som utanför landet, bör också stimuleras av samma skäl.

I övrigt är en kvalitativt och kvantitativt god försörjning med tekniker och forskare ett av de viktigaste instrumenten för staten att stimulera den tekniska utvecklingen i landet. I detta ingår ett stöd till relevant forskning på såväl de tekniska högskolorna som på de kollektiva forskningsinstituten. Detta skapar kompetenta lärare som är specialister på de områdena som är intressanta för vår industri.

I takt med att kopplingen mellan forskning och produktutveckling har blivit starkare har behovet av direktkontakt mellan företag och forskningsgrupper ökat. I denna delvis nya situation är rörligheten mellan miljöerna för forskarna en viktig form av kunskapsöverföring. Samhället kan här bidra genom att minska trögheten i strömmen från företag till högskola. Detta spelar också en viktig roll i det nätverksbyggande mellan forskare och företag som blir allt nödvändigare när företagen ökar sin forskning för att kunna ta emot ny kunskap. Denna roll är inte minst viktig i kontakten med internationella organ.

Basutbildningen, liksom stöd till vidareutbildningen, är mycket viktiga inslag i samhällets stöd till den organisatoriska förnyelse som krävs för

produktivitetens utvecklingen i det svenska näringslivet. Denna organisatoriska förnyelse är också tätt knuten till den tekniska utvecklingen och är i mycket dess förutsättning.

Samhället har här, liksom på teknikspridningsområdet, en roll som kunskapsförmedlare och kontaktskapare, i första hand för de mindre och medelstora företagen. Huvudansvaret för den organisatoriska förnyelsen ligger emellertid på företagen själva, i samverkan med sina anställda och deras organisationer.

Samhället kan, särskilt till de mindre och medelstora företagen, verka för att sprida kunskap om hur man skapar en kvalitetsfilosofi. De svenska underleverantörerna står här inför en mycket stor utmaning inte minst p. g. a. den europeiska ekonomiska integrationen. Samhällets insatser för att hjälpa dem över tröskeln är och bör huvudsakligen inriktas mot en kunskaphöjning, inte att ge ekonomiskt stöd.

Generellt bör samhällets stöd till mindre och medelstora företag vara inriktat på kunskaphöjande åtgärder och generella utvecklingsbetingelser som positivt bidrar till tillväxt och förnyelse. Med direkta åtgärder kan samhället – varken med statliga eller kommunala åtgärder – nå mer än en bråkdel av alla småföretag, och det är inte heller en rimlig målsättning. Ansvaret för den egna verksamhet måste alltid vila på de enskilda företagen och deras medarbetare.

Tillväxtstimulanser genom överföring av produktionsresurser

NUTEK uppfattar sin roll som att verka för ett effektivare näringsliv, inte att ta ställning i rena välfärdsfrågor.

De åtgärderna för att föra över resurser till den konkurrensutsatta sektorn i Sverige som tas upp i det följande är därför inte att betrakta som förslag från NUTEKs sida på samma sätt som ovanstående produktivetsinriktade policypaket. NUTEK vill lyfta fram ett antal åtgärder som verkar i denna riktning och som kan vara av intresse om man vill åstadkomma en sådan överföring.

Ett ökat arbetskraftsutbud

Av våra scenarier framgick vilken vikt som arbetskraftsutbudet har för tillväxtpotentialerna. Det är av helt avgörande betydelse! Samhället sänder en mängd signaler till människorna som påverkar deras val mellan arbete och fritid. Till de tydligaste signalerna hör inkomstbeskattningen. På detta område har signalerna ändrats genom skattereformen. Den tidigare negativa signalen mot att arbeta mer på marginalen är väsentligt dämpad. Det har dock gått för kort tid efter reformen för att man skall kunna avgöra om förhandskalkylerna på en ökning av arbetskraftsutbudet med över fem procent kommer att besannas⁴. Den under det senaste året kraftigt minskade efterfrågan på arbetskraft kommer antagligen att fördröja verkan av reformen.

En viktig grupp på den svenska arbetsmarknaden är kvinnor med små

⁴ Reformerad inkomstbeskattning, del 4 expertrapporter.

barn. En del element i den hittills förda politiken har med sannolikhet del i den höga andelen förvärvsarbetande kvinnor med små barn jämfört med andra länder. En förändring av den förda politiken som skapar en väsentligt annorlunda incitamentstruktur kan därför komma att påverka arbetskraftsutbudet för småbarnsföräldrar på ett negativt sätt. Man bör därför noga analysera hur en sådan förändring slår ur tillväxtpunkt innan man genomför den.

Invandringen har givit ett tillskott till arbetskraften, men också till befolkningen i stort. Effekterna på produktiviteten och BNP per capita varierar beroende på gruppen. En reglerad arbetskraftsinvandring som under 1950-talet och början av 1960-talet, gav troligen ett annat resultat än flyktingströmmarna under 1980-talet.

Vi utnyttjar också för närvarande dåligt den kompetens som finns hos många invandrare. Kanske kan en medveten arbetskraftsinvandring av kvalificerade grupper minska de spärrar som finns i dag för utnyttjande av dessas kompetens.

Hur skall vi komma upp på köplistan?

Avgörande för om utländska företag skall vara intresserade av att göra direktinvesteringar i Sverige är, som nämnts tidigare, hur det svenska näringslivsklimatet uppfattas⁵. Detta är också lika avgörande för de stora internationellt verksamma företagen med en bas i Sverige, när de tar olika beslut om investeringar och avvecklingar (se kapitel 5).

Ett helt nödvändig förutsättning är EG-medlemskapet, en förutsättning som för Sveriges del förhoppningsvis anses ha uppfyllts i och med EES-avtalet och EG-ansökan. Därefter betyder tillgång till kvalificerad arbetskraft mest, men även infrastrukturen i övrigt är betydelsefull och då i första hand kommunikationerna. Förvävsregler och framför allt den graderade rösträtten avgör också i en del fall om ett intresse i praktiken leder till ett köp av företag. Därför är det viktigt att dessa hinder undanröjs. Slutligen krävs naturligtvis att stabiliseringspolitiken förs på ett förtroendegivande sätt (se kapitel 5).

Stimulera småföretagens tillväxt

Avgörande för småföretagens tillväxt är de nätverk som de ingår och verkar i. Stöd från samhället att bygga upp och stärka dessa nätverk är därför viktigt. Enligt de studier av de medelstora industriföretagen som SIND genomförde för ett par år sedan var det stora lönsamhetsskillnader mellan de företag som ingick i ett koncernliknande nätverk och de övriga företagen.⁶

Svårigheter i form av bristande kunskaper och kontakter är ofta avgörande hinder för de småföretag som vill expandera eller inrikta verksamheten mot Europa och EG. Ett kunskapsstöd till dessa företag så att de kan ta sig över exportbarriären kan få mycket stor betydelse, se analysen i kapitel 4 och 6. För de medelstora företag som verkligen har chansen att konkurrera på EG-marknaden, men som inte kan ta den helt av egen kraft, är det av

⁵ "Kan japanska investeringar öka i Sverige?", SINDs utredningsserie 1991:7.

⁶ SIND 1991:2 "Nio råd till ett medelstort företag".

stort värde med ett bredare stöd för marknadsbearbetning och affärsutveckling.

En sänkt kapitalbeskattning och ett avskaffande av förmögensbeskattning på arbetande kapital är också av betydelse i tillväxtsammanhang. Även andra skatteförmåner för entreprenörer och de privatpersoner som satsar i deras företag kan eventuellt vara motiverat. Sådana program finns i ett antal andra europeiska länder, men bl. a. svårigheten att förhindra skatteflykt motiverar att dessa utreds närmare innan man tar ställning till ett genomförande (se kapitel 5). Det är också viktigt att man inte tar bort omvandlingstrycket för småföretagen genom att favorisera dem för starkt.

Bilaga 1

Branschgrupperingar

Industriförbundets indelning. Industristatistik.

Sektor	SNI	SNI	SNI	SNI
Skyddad industri	S1 311111	S2 331121	S3 369210	S4 342011
	311112	331122	369220	342012
	311120	369910	342019	
	311210	369921	342020	
	311220	369922	342030	
	311510	369929	342041	
	311590	369991	342049	
	311600	369992	371030	
	311710	369999	372040	
	311791	381300	381910	
	311792			
	311801			
	311802			
311803				
Arbets-intensiv industri	A1 311300	A2 331111	A3 332	A4 321110
	311400	331112	341210	321121
	311901	331191	341290	321129
	311902	331192	341901	321130
	312110	341130	341909	321201
	312120	355	321209	
	312190	356	321301	
			362	321309
			369110	321400
			369190	321500
			381200	321901
			381930	321909
			381940	322
			381990	323-4
			384120	331200
		384900	331900	
			361000	
			381950	
			39	
Kapital-intensiv industri	C1 312200	C2 341111	C3 353-4	C5 200
	313-4	341112		371010
		341113	C4 351	371020
		341121		372010
		341122		372020
		341129		372030

Sektor	SNI	SNI	SNI	SNI
Kunskaps- intensiv industri	K1 382910	K2 382100	K3 384110	K4 352100
	383300	382200	384130	352300
	384310	382310		352901
	384320	382320		352902
	384400	382410		352903
		382420		352909
		382490		381100
		382991		381920
		382992		383920
		382993		385200
		382999		382920
		383910		383940
		383930		384140
		383990		
		384210		
		384220		
FoU- intensiv industri	F1 382510	F2 352200		
	382590	383100		
	383200	384510		
	385100	384520		
	385300			

Indelning med utgångspunkt från nationalräkenskaper

Industri	SNR-REV	Industri	SNR-REV
Skyddad industri	3110 3440 3600	Kapital- intensiv industri	2000 3130 3410 3420 3510 3530 3700
Arbets- intensiv industri	3120 3200 3300 3430 3550 3560 3810 3900	Kunskaps- och forsknings- intensiv industri	3520 3820 3830 3840 3850 3860

Branschgrupperingar till kapitel 2, figur 2.11 och tabell 2.6

Sektorer	SNI-kod
Skyddad	311 + 312 + 342 + 369
Arbetsintensiv	32 + 33(331 + 332) + 355 + 361 + 362 + 381 + 39
Kapitalintensiv	313 + 314 + 341 + 2 + 351 + 353 + 354 + 37
Forsknings och kunskapsintensiv	352 + 356 + 382 + 383 + 384 + 385

Bilaga 2

Kategorisering av utbildning – metod och gruppindelning

Den formella utbildningsbakgrunden har kartlagts med hjälp av samkörningar av SCBs individbaserade utbildningsregister och SCBs industri- och tjänstestatistikuppgifter fördelade på arbetsställen. Utbildningsregistret anger den högsta utbildning som en individ fullföljt.

Nedan beskriver vi vilka utbildningar som ingår de olika kategorier som använts i rapporten. Finfördelningen skiljer sig något mellan olika kapitel. I kapitel 10 används den mest disaggregerade fördelningen av utbildningsnivån, 13 kategorier. I kapitlen 8 och 9 har några av grupperna i kapitel 10, främst olika högskoleutbildningar, slagits samman. Indelningen har skett efter koder i svensk utbildningsnomenklatur (SUN). För en fullständig förteckning av hur olika utbildningar kategoriseras enligt SUN hänvisar vi till SCBs Meddelanden i samordningsfrågor, 1988:4.

Utbildning:	SUN-kod
1. Grundskola	-1, -2

I denna grupp ingår alla förgymnasiala utbildningar kortare än nio år: grundskola, folkskola, enhetsskola, realskola och de folkhögskoleutbildningar som ger grundskolekompetens.

2. 2-år gymnasium -3, utom 43

Här finner vi alla högst tvååriga gymnasieutbildningar som inte har teknisk eller naturvetenskaplig inriktning. Även en mängd utbildningar som motsvarar tvåårig gymnasielinje vid Amu, organisationer, myndigheter, religiösa samfund och folkhögskoleutbildningar ingår.

3. Yrkestekniskt gymnasium 43, 454, 44 utom 446, 447, 448

Alla högst tvååriga gymnasieutbildningar för industri och hantverk eller teknisk-naturvetenskaplig inriktning ryms i denna kategori samt treåriga yrkesutbildningar vid gymnasieskolan och yrkestekniska utbildningar vid högskola. Utbildningar vid institutioner och organisationer som ger motsvarande yrkesteknisk gymnasiekompetens är medräknade.

4. 3-år gymnasium -4 utom 44 och 347, 448

I denna grupp finns alla gymnasielinjer längre än två år utom de ekonomiska och tekniska.

5. 3-årigt ekonomiskt gymnasium 347

Förutom nuvarande treåriga ekonomiska gymnasium ingår även handelsgymnasium och handelsinstitut i denna grupp.

6. 4-årigt tekniskt gymnasium 450, 457, 446, 447

I denna grupp placeras vi de fyraåriga tekniska gymnasielinjerna, motsvarande treåriga, äldre utbildningar vid teknisk fackskola, tekniskt institut, teknisk aftonskola och högre tekniskt läroverk, särskild teknisk kurs för studenter samt fack- och högre fackingenjör(Hermods).

Högskoleutbildningar:

7. Naturvetare 46 utom 464

Eftergymnasiala utbildningar som är tre år eller längre med naturvetenskaplig inriktning eller teknisk-industriell inriktning som ej leder till civilingenjörsexamen.

8. Civilingenjörsutbildning 464 utom 4643, 4646, 4647

Alla civilingenjörsutbildningar utom linjerna för lantmäteri, arkitekter och väg- och vattenbyggnad som vi räknat som civilingenjörsutbildningar med byggnadsteknisk inriktning ryms i denna kategori.

9. Civilingenjörsutbildningar med byggnadsteknisk inriktning 4643, 4646, 4647

Arkitektlinjen, lantmäterilinen och linjen för väg- och vattenbyggnad.

10. Högskoleutbildningar med ekonomisk eller juridisk inriktning 362,364

Civilekonomutbildning (ekonomlinjen) och juristlinjen (jur kand).

11. övrig allmän högskoleutbildning -5,-6 utom 46, 362, 364

I denna grupp finns alla minst treåriga högskoleutbildningar som inte ryms inom kategorierna 7 till 11 ovan.

12. Forskarutbildning -7

Forskarutbildade som avlagt doktors- eller licentiatexamen.

13. Uppgift saknas -0

I denna grupp ryms de personer för vilka uppgift om utbildning saknas. Ofta handlar det om invandrare som saknar utbildning eller har utbildningar som inte gått att kategorisera. Majoriteten ligger förmodligen inom grupperna med kortare utbildningar.

I rapportens kapitel 10 har ovanstående 13 klasser använts.

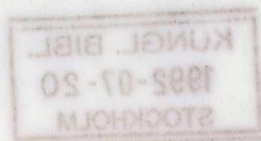
I kapitel 8 och 9 har vissa sammanslagningar gjorts:

Klass	Utbildningskategori
Grundsk.	1
2år gymn.	2
Yrkestekn.	3
3år gymn	4, 5
4år tekn gym	6
Allm högsk	10, 11
Tekn högsk	7, 8, 9
Forskarutb.	12

I rapporten har kategori 13 (uppgift saknas) fördelats på de tre första i proportion av dessas andel av samtliga.

Bilagor till långtidsutredningen 1992

Nr	Namn	Författare
1	Metoder, modeller och beräkningar	Finansdepartementet
2	Svensk beskattning i ett integrerat Europa	Krister Andersson
3	Näringslivets utveckling till 2004 – tillväxt eller stagnation?	Närings- och teknikutvecklingsverket
4	Sveriges framtida befolkning	Statistiska centralbyrån
5	EG och den regionala utvecklingen i Sverige	Expertgruppen för forskning om regional utveckling
6	En effektiv miljöpolitik	Sören Wibe och Bengt Kriström
7	Arbetslöshet och arbetsmarknadspolitik	Anders Forslund
8	Långsiktiga perspektiv på inkomstfördelningen	Anders Björklund
9	Segregation – ett svenskt dilemma?	Sven E. Olsson
10	Hur styrs statens budget?	Finansdepartementet
11	Nationalförmögenheten	Konjunkturinstitutet och Statistiska centralbyrån
12	Pensionsfrågan	Stefan Ackerby
13	Landstingen i förändring	Landstingsförbundet
14	Lönebildning under kontroll?	Jan Bröms
15	Utrikeshandel och handelspolitik	Peter Kleen m. fl.
16	Svenska kvinnor möter Europa	Inga Persson
17	Aspekter på avgiftsfinansiering	Lars Söderström
18	Svensk ekonomi och den fria arbetskraftsrörligheten	Per Lundborg Industriens utredningsinstitut
19	Inkomstfördelningen under 1980-talet	Kjell Jansson och Agneta Sandqvist Statistiska centralbyrån



Nr	Titel	Författare
1	Metoder, modeller och verktyg	Finansdepartementet
2	Svensk beskattning i ett internationellt perspektiv	Kerstin Andersson
3	Managementstrategier till 2001 - tillväxt eller stagnation?	Närings- och tekniskt utvecklingsverket
4	Svenska företagets produktivitet	Statistiska centralbyrån
5	EU och den regionala utvecklingen i Sverige	Expertgruppen för forskning om regional utveckling
6	En effektiv miljöpolitik	Sten Wide och Bengt Kånstam
7	Arbetslöshet och arbetsmarknadspolitik	Anders Forslund
8	Lagstiftning kopplad till internationella förhållanden	Anders Björkstrand
9	Integration - ett svenskt dilemma?	Sven E. Olsson
10	Har vi ett starkt land?	Finansdepartementet
11	Internationell integration	Konjunktmyndigheten och Statistiska centralbyrån
12	Produktivitet	Sten Åkerby
13	Landstegen i förändring	Landstegsforumet
14	Förändringar i den svenska arbetsmarknaden	Jan Höglund
15	Utvecklingen i den svenska arbetsmarknaden	Peter Klein m.fl.
16	Svenska kvinnor möter Europa	Inga Persson
17	Arbetslöshet och utbildningsnivå	Lars Söderström
18	Svensk ekonomi och den nya arbetsmarknaden	Peter Lundberg
19	Internationella förhållanden under 1990-talet	Kjell Jansson och Ågnete Sandover Statistiska centralbyrån

KUNGL. BIBL.
1992-07-20
STOCKHOLM



NUTEK analyserar i sin bilaga tillväxtmöjligheter och tillväxthinder för näringslivets utveckling. Några slutsatser:

- Det finns förutsättningar för en god marknadstillväxt under 1990-talet.
- Storföretagen har dock en mörk bild av det svenska produktionsklimatet. Deras expansionsplaner omfattar inte Sverige.
- I ett tillväxtscenario visas att tillväxten kan bli god om den svenska politiken är framgångsrik.
- Detta innebär att konkurrenstrycket hålls uppe samtidigt som förutsättningarna för tillväxt förbättras. Ett bättre näringslivsklimat innebär bl.a. kvantitativa och kvalitativa förstärkningar av utbildningen, liksom en snabbare utveckling av teknik och organisationsformer.

ALLMÄNNA FÖRLAGET

BESTÄLLNINGAR: ALLMÄNNA FÖRLAGET, KUNDTJÄNST, 106 47 STOCKHOLM,
TEL: 08-739 96 30, FAX: 08-739 95 48.
INFORMATIONSBOKHANDELN, MALMTORGSGATAN 5 (VID BRUNKEBERGSTORG), STOCKHOLM.

ISBN 91-38-13045-9
ISSN 0375-250X