
Staffan Hultén:

Vad bestämmer de svenska exportmarknadsandelarnas utveckling?

"Den inrikes Handelsrörelsen med inländske waror gör altså ingen vidare förändring, än at penningar och waror flyttas inifrån den ena inbyggaren till den andre. Men utländsk Handel är den, som antingen gör ett Land wälmående eller fattigt, och förtjänar derföre Allmänna Hushållningens största uppmärksamhet." Så skrev den förste svenske ekonomiprofessorn Anders Berch 1747 i sin bok *Inledning till den allmänna hushållningen* (s 271-272). Hans påpekande har sedan dess ventilerats i många sammanhang inte minst i Sverige under det senaste årtiondet. Det är därför relativt naturligt att vi nu också fått en företagsekonomisk doktorsavhandling om svenska exportmarknadsandelar. Författaren, Staffan Hultén, har i sin bok *Vad bestämmer de svenska exportmarknadsandelarnas utveckling?* (EFI, Stockholm, 1988) prövat fem olika modeller för att förklara förändringarna i svensk export. Han utgår därvid från Erik Dahmén's distinktion mellan konkurrenskraft och utvecklingskraft med en fokusering på den senare dvs företagets förmåga till anpassning och förnyelse. Bland olika förklaringsmodeller har han valt att undersöka de som ba-

seras på kostnadsnivån, företagsstrukturen, produkters livscykel, företags internationalisering samt relationen mellan mikro- och makrostabilitet.

I de sex första kapitlen ger författaren en bakgrund till sina empiriska undersökningar genom att sammanfatta 1970-talets debatt om marknadsandelnsförändringar. Här behandlar han också tidigare studier av marknadsandelar samt redovisar sin studies teoretiska och metodologiska utgångspunkter. Huvuddelen av avhandlingen ägnas sedan åt nio empiriska studier av 132 produkter inom verkstadsindustrin för perioden 1965-83 och för 23 OECD-länder. Staffan Hultén har därmed för sin studie insamlat och bearbetat en mycket omfattande databas. Källorna har varit olika former av offentlig statistik och data har framför allt analyserats med hjälp av korrelationsanalys.

De första fyra undersökningarna redovisar i huvudsak samband mellan olika variabler. I flera fall visar sig dock de uppmätta sambanden blygsamma. I den första delstudien finner författaren en korrelation om 0,237 mellan förändringar i svensk exportmarknadsandel och förändringar i OECD-export. Något högre är sambandet mellan hemmamarknadstillväxt och exporttillväxt: 0,411, medan en korrelation på 0,424 mellan hemmamarknadstillväxt och exportmarknadsandelens förändring sjunker till 0,113, då några extrema branscher tas bort från analysen. I linje med vissa av de låga korrelationsvärdena finner också Staffan Hultén att gruppen av framgångsrika produkter är heterogen med hänsyn till 1. marknadstillväxten på hemmamarknaden, 2. produktionsandelens utveckling på hemmamarknaden och 3. utvecklingen av den svenska marknadsandelen av export. En jämförelse med fem andra OECD-länder (USA, Japan, Frankrike, Västtyskland och Storbritannien) rörande sambandet mellan marknadstillväxt och exporttillväxt pekar på att Sverige uppvisar högre samband än jämförelseländerna. Författaren finner vidare att Sverige oftare vann andelar för produkter med svag exporttillväxt och vice versa och att perioden 1976-83 präglats av färre an-

delsvinster och fler förluster än den tidigare tioårsperioden. I en summering inför de teoretiska studierna konstaterar han att Sverige inte varit ensamt att förlora marknadsandelar, att förlusterna är spridda över olika delbranscher samt att anpassningen varit sämre efter 1975.

Vid prövningen av de fem modellerna finner Hultén en oväntad positiv samvariation mellan förändringar i kostnadsläge och i marknadsandelar. Det leder honom till undersökningar av eftersläpningar i påverkan från kostnaderna genom att ta kostnadsläget året innan. Korrelationen sjunker då mycket riktigt och det förefaller också troligt att hänsyn till längre eftersläpningar skulle kunna ge det förväntade negativa sambandet. Det erhållna resultatet skulle kunna förklaras med att riktningen på sambandet vid en viss tidpunkt är omvänd – från marknadsandel till kostnadsläge – med vinster som en mellanliggande variabel, dvs att höga marknadsandelar leder till höga vinster, vilka i sin tur kan pressa upp kostnaderna.

I den följande företagsstrukturstudien analyseras sambandet mellan å ena sidan koncentrationsgrad och å den andra exportmarknadstillväxt och total exporttillväxt. Här blir på nytt sambanden mycket svaga. En anledning till detta kan vara tillgängliga data. Staffan Hultén har nämligen fått nöja sig med en ordinalskala med endast fyra värden baserade på värden redovisade av Koncentrationsutredningen.

I produktlivscykelstudien går författaren in på detaljstudier av ett antal produkter med avseende på hur deras marknadsandelsindex och relativa exportindex har utvecklats. Dessa studier är det originellaste inslaget i avhandlingen. Här definieras nio klasser efter utvecklingen för ett relativt exportindex och ett marknadsandelsindex. Tidsseriedata studeras för två produkter i varje cell. Författaren har därvid vissa förväntningar om hur utvecklingen i de olika cellerna ska se ut och menar också att dessa i stort bekräftas. Ett problem i denna studie, liksom i en del av de övriga, är dock att det inte framgår helt klart, vilka kriterier som använts för testning. Detta är något överraskande, eftersom författaren i sitt metodkapitel så klart

bekänner sig till Karl Poppers idéer.

I internationaliseringsstudien analyseras de tio största multinationella företagen (Alfa-Laval, Atlas Copco, ASEA, Electrolux, Ericsson, ESAB, Fläkt, SAAB-Scania, SKF och Volvo). Resultaten pekar här på ett starkt samband (-0,892) mellan förändringen i internationalisering och internationaliseringsgrad 1983. Vid en närmare granskning av data i ett redovisat diagram förefaller det dock som denna slutsats bör modifieras. De tio företagen ger nämligen intryck av att bestå av två grupper. Den ena kan tolkas som en grupp med tidig internationalisering och omfattar sju företag samlade kring låga värden för förändringsvariabeln men med relativt höga värden för internationaliseringsvariabeln. Den andra gruppen bör med samma tolkning anses vara sen med internationalisering. Företagen i denna grupp hade en blygsammare internationalisering 1983, men hade i stället ökat sin internationalisering under perioden från en låg nivå.

Den sista undersökningen tar upp motsatsförhållanden mellan mikro och makro i Burton Kleins tradition. Vi presenteras två tidsserier: dels total procentuell förändring i exportmarknadsandel och produktion för 128 verkstadsprodukter, dels procentuell förändring för totalmarknadsandelar. Även här föreligger vissa problem med testkriterier.

I sista kapitlet sammanfattar författaren de olika studiernas resultat, genomför en strukturell analys av exportmarknadsandelarnas utveckling, skisserar en kretsloppsmodell och ställer avslutningsvis frågan: Varför mäta exportmarknadsandelarna? Denna fråga är mycket relevant, eftersom tolkningen av exportmarknadsandelar medför många problem. Man kan exempelvis fråga sig vad exportstatistiken egentligen säger oss när företag blir alltmer transnationella. Vidare bör man med den fokusering på verkstadsindustrin som Hulténs studie haft fundera närmare över vad tjänstesektorns tillväxt betyder för den nationella konkurrenskraften.

De studier Staffan Hultén genomfört ger oss inte några definitiva svar på frågan vad som bestämmer de svenska export-

marknadsandelarna. Det är heller inte förvånande, eftersom författaren ställts inför samhällsvetarens klassiska dilemma att sambanden är mycket komplicerade och att svårigheterna är stora att isolera inverkan från några få bestämda variabler. Saken underlättas inte heller av att de studerade teorierna inte är ömsesidigt uteslutande och av att det finns ytterligare konkurrerande teorier. Bland de senare, som kunde vara av värde för vidare studier av problemområdet, kan nämnas teorier för industriell marknadsföring, transaktionskostnadsteori och nätverksteori. I synnerhet de negativa sambanden mellan kostnadsläge och exportmarknadsandelar tycks peka på behovet av att närmare studera bindningarnas betydelse i internationella affärsförbindelser. Man bör beakta att anpassningar tar tid inte minst genom att det i vissa fall finns marginaler innan smärtgränsen uppnås. Naturligtvis skulle det också vara av stort intresse, om man empiriskt kunde pröva de resonemang som författaren fört i anslutning till Myrdals och Schumpeters arbeten. Men detta, liksom studier med nyss nämnda inriktningar, skulle kräva en annan typ av data än vad som använts i denna studie.

Sammanfattningsvis bör sägas att Staffan Hultén har skrivit en avhandling inom ett intressant och högaktuellt område. Han har därvid givit sig i kast med stora datamängder och har visat sig kunna övervinna många praktiska svårigheter. Hans forskningsproblem har förutom dessa datafrågor haft stor komplexitet och det är därför inte förvånande att han på en del punkter inte kunnat ge oss klara besked om orsak och verkan. Det är möjligt – men inte säkert – att mer sofistikerade metoder skulle ha gett oss ytterligare avkastning från det insamlade materialet. Detta måste dock bli en fråga för senare forskning. Det är bara att hoppas att Staffan Hulténs rika material kommer att locka till vidare studier av det ständigt aktuella konkurrenskraftsproblemet.

Professor *LARS ENGWALL*
Företagsekonomiska institutionen
Uppsala universitet